

Д. РАСКОВ,
кандидат экономических наук,
доцент СПбГУ

РИТОРИКА НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Подлинная риторика не может быть отделена от знания истины вещей.

Х.-Г. Гадамер

Согласно новой институциональной экономической теории, во-первых, институты имеют значение и поддаются анализу... Во-вторых, она отличается от ортодоксии, но не враждебна ей и, в-третьих, представляет собой междисциплинарную комбинацию права, теории организации и экономической теории, в которой экономическая теория является первой среди равных.

О. Уильямсон

Несмотря на триумфальный успех НИЭТ¹, достижения которой были уже трижды отмечены Нобелевскими премиями по экономике — в 1991 г. (Р. Коуз), 1993 г. (Д. Норт), 2009 г. (О. Уильямсон, Э. Остром), методология этого направления остается практически не разработанной². Во многом это объясняется отсутствием единой теории, методологическим разнообразием. Предмет исследования и применяемые методы существенно различаются в теории транзакционных издержек, эволюционной экономической теории, контрактной теории и новой экономической истории. Приходится признать объединение этих течений в одном учебном курсе под названием «Институциональная экономика» едва ли не уникальным достижением отечественных экономистов. Очевидно, что и задача настоящей статьи — описать и проанализировать фактическую методологию НИЭТ, исходя из риторической концепции метода, — остается весьма рискованным предприятием.

Однако подобный анализ НИЭТ представляет большой интерес для понимания тенденций развития экономического знания, поскольку показывает не всегда очевидные стратегии убеждения, идеологические предпосылки и применяемые метафоры, этос авторов и характеристики предполагаемого читателя. Структуру современного экономического знания невозможно описать, исходя из единой нормативной Методологии. Прескриптивный позитивизм К. Поппера, представление о развитии экономической теории в терминах смены парадигм Т. Куна или сосуществования и конкуренции «научно-исследовательских

¹ Здесь и далее НИЭТ — новая институциональная экономическая теория.

² Гораздо больше внимания уделялось сравнению старого и нового институционализма: *Langlois R.* What was Wrong with the «Old» Institutional Economics? (And What is Still Wrong with the «New»?) // *Review of Political Economy.* 1989. Vol. 1, No 3. P. 272–300; *Rutherford M.* The Old and the New Institutionalism. Can Bridges be Built? // *Journal of Economic Issues.* 1995. Vol. 29, No 2. P. 443–451; *Hodgson G.* Institutional Economics: from Menger and Veblen to Coase and North // *The Elgar Companion to Economics and Philosophy* / J. Davis, A. Marciano, J. Runde (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 2004. P. 84–101.

программ» (И. Лакатош) утратили былую привлекательность и объясняющую силу. Гораздо большее значение приобретает дескриптивно-аналитическая методология³, к которой относится риторическая концепция метода (РКМ) (Д. Макклоски, А. Кламер)⁴. Риторическая программа предлагает сместить акцент на практическое объяснение убедительности различных теорий. Согласно новому видению, факта не существует без интерпретации, реальности — без наблюдателя, экономики — без человека, науки — без риторики. В контексте данного подхода, созвучного эпиграфу из Гадамера, предлагается вернуться к античному пониманию риторики как «культуры готового слова», «говорящей мудрости» (Дж. Вико), обратить внимание на язык, стиль, риторические стратегии, используемые метафоры. Дискуссия по поводу этого метода, которая началась со статьи Д. Макклоски в 1983 г. в «*Journal of Economic Literature*», сегодня уже завершена. РКМ была признана и заняла достойное место в ряду других подходов к методологическому исследованию экономической теории⁵. Макклоски интерпретировал тексты П. Самуэльсона, Р. Фогеля, эконометристов, представителей чикагской школы и теории общего равновесия⁶; Кламер — новой классики в макроэкономике⁷, В. Браун — Адама Смита⁸. Получили осмысление марксистская⁹ и кейнсианская¹⁰ экономические теории. Описание риторики НИЭТ еще предстоит¹¹.

НИЭТ — быстрорастущее и динамично развивающееся направление, которое в 1990-е годы до неузнаваемости изменило повестку дня в экономической теории. Серьезное исследование реальных проблем редко обходится без использования инструментов НИЭТ, которая имеет прямую преемственность с неоклассической экономической теорией, однако обладает большей степенью свободы и поиска. Методологическая преемственность со старым институционализмом

³ Обсуждение этого вопроса см. в: *Hands W. Reflection Without Rules*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001. Разбор постмодернистской интерпретации экономической науки, ядро которой составляет риторика, представлен в: *Ананьин О. И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ*. М.: Наука, 2005. С. 30–54.

⁴ Подробнее см.: *Расков Д. Е. Экономическая теория как риторика* // *Вестник СПбГУ*. 2005. № 3. С. 13–32 (Сер. 5. Экономика).

⁵ Например см.: *Economics and Language* / W. Henderson, T. Dudley-Evans, R. Backhouse (eds.). L.: Routledge, 1993.; *Samuels W. Essays on the Methodology and Discourse of Economics*. N. Y., 1994; *McCloskey D. Rhetoric and Persuasion in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994; *Garnett R. Rhetoric and Postmodernism in Economics* // *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*. P. 231–259; *Klamer A. Speaking of Economics: How to get in the Conversation*. Routledge, 2007.

⁶ *McCloskey D. The Rhetoric of Economics*. 2nd ed. Madison: University of Wisconsin Press, [1985] 1998.

⁷ *Klamer A. The New Classical Macroeconomics: Conversations with New Classical Macroeconomists and their Opponents*. Brighton: Harvester Wheatsheaf, 1984.

⁸ *Brown V. Adam Smith's Discourse*. L.: Routledge, 1994.

⁹ *Milberg W. Marxism, Post-Structuralism, and the Discourse in Economists* // *Rethinking Marxism*. 1991. Vol. 4, No 2. P. 92–104.

¹⁰ *Gerrard B. K. Keynes's General Theory: Interpreting the Interpretations* // *Economic Journal*. 1991. Vol. 101, No 405. P. 276–287.

¹¹ Исключениями можно считать статьи Макклоски о риторике Коуза и Х. Пессали о риторике Уильямсона: *McCloskey D. The Lawyerly Rhetoric of Coase's «The Theory of the Firm»* // *Journal of Corporate Law*. 1993. Vol. 18, No 2. P. 423–439; *Pessali H. The Rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics* // *Journal of Institutional Economics*. 2006. Vol. 2, No 1. P. 45–65.

у НИЭТ гораздо менее выражена. В рамках НИЭТ институты исследуются с помощью инструментов экономической теории, а в рамках старого институционализма в основе самой экономической теории лежало изучение институтов. Метафоры помогают лучше описать экономическую реальность: трансакционные издержки как трение, контрактный человек; аналогии между рынком и иерархией (Уильямсон); правовые аналогии у Коуза; активные заимствования Норта из политологии, когнитивистики и марксизма. Немаловажное значение имел и особый этос представителей НИЭТ. Позиционирование НИЭТ как школы «просвещенных» экономистов, которые понимают реальные проблемы, но при этом искусно теоретизируют, то есть остаются экономистами по преимуществу, способствовало выработке нового понятийного аппарата и признанию.

Под каким углом зрения мы будем рассматривать НИЭТ? РКМ дает большую свободу для методологического исследования, учитывает совокупность различных факторов. В центре внимания почти всегда — набор текстов, дискурс. В рамках изучения текстов выявляются особенности языка, «корневые» метафоры, типичные модели, обращение к авторитетам. Текст, разумеется, не существует без соотношения с другими текстами, без автора и читателя. Из него как бы вырастает образ автора, в то же время у каждого текста есть предполагаемый читатель. Наконец, за рамками текстов наука неизбежно существует в определенном институциональном контексте. Идеологическая борьба, фактическая организация научной жизни также видоизменяют восприятие текста читателем и стиль автора. Таковы основные параметры риторики. Дальнейший разбор имеет ряд ограничений. Во-первых, он в основном будет касаться риторических приемов и восприятия текста предполагаемым читателем, причин признания в среде экономистов. Во-вторых, мы ограничимся текстами наиболее авторитетных представителей этого направления: Коуза, Уильямсона и Норта¹².

Правовая риторика Коуза

Сравнивая экономику с биологией, Коуз замечал, что экономистам многое известно о циркуляции крови, но почти ничего о самом теле. Они изучают циркуляцию в бесплотном теле, много знают об отдельных актах, о производстве, но не знают, как реально работает экономика, как взаимосвязаны сложные элементы ее системы¹³. Коуз объясняет появление идей о трансакционных издержках и важности изучения правовой системы двумя причинами. Во-первых, односторонним развитием экономической теории, которую «невидимая рука» А. Смита направляет к механизму цен. Во-вторых, излишней степенью абстрагирования от предмета, от реальной экономики. «Концентрация

¹² Как указывает О.И. Ананьин: «Одним из наиболее перспективных направлений работы становится тщательный методологический анализ научного творчества отдельных авторов» (Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания. С. 43).

¹³ Coase R. The New Institutional Economics // American Economic Review. 1998. Vol. 88, No 2. Papers and Proceedings. P. 73.

внимания на установлении уровня цен привела к сужению фокуса, в результате чего другие аспекты экономической системы остались вне поля зрения», — отмечал Коуз в Нобелевской лекции¹⁴. Своей заслугой он считал включение в микроэкономику очевидных аспектов. Тем самым успех НИЭТ он объясняет внутренним развитием самой теории, когда невидимыми на время стали издержки рыночного обмена, процессы внутри фирмы, организационная структура сделок.

Возросшая степень абстракции в микроэкономике заставила вновь поставить вопрос о предмете: «Мы имеем потребителей, лишенных человеческих качеств, фирмы — без организации и даже обмен без рынков»¹⁵. Теория превратилась в громоздкую методологию, потерявшую *предмет исследования*. Критика мейнстрима носит у Коуза метафорический характер. Фирма уподоблена «черному ящику», ортодоксия характеризуется как «экономика классной доски» (*blackboard economics*). Эти меткие, образные, хорошо запоминающиеся выражения стали широко распространенными. Заглянуть внутрь «черного ящика» — значит открыть невидимые ранее внутренние связи и отношения, внутреннюю организацию. «Экономика классной доски» удобна для заполнения часов по преподаванию, но неприменима для описания реального мира. Впрочем, четких определений Коуз не дает. Изыскания методолога У. Мяки показали, что «экономическая теория классной доски» может быть интерпретирована как «теория высокого уровня вертикальной абстракции, не подкрепляемая процессом вертикального абстрагирования»¹⁶. Именно процесс вертикального абстрагирования, понимаемый как переход от «детального знания» и типичных примеров к абстрактным идеям рынка, фирмы, права, принципиально отличает подход Коуза от стандартной экономической теории. Как справедливо указывает Мяки, речь не идет об отказе от абстракции, поскольку сам Коуз ставит вопрос о природе фирмы в абстрактной форме: «Он не писал статьи о Природе „Дженерал Моторс“, или „Форд моторс“, или „Юнион карбайд“ — компаниях, которые он посетил в ходе своего исследовательского визита в США в 1931—1932 гг.»¹⁷. Коуз ставит своей задачей не заменить, а усовершенствовать существующую теорию, стремясь к реалистичности и реализму.

Примечательно, что сам Коуз активно размышляет на темы экономической методологии¹⁸. Его интересует «реальная практика экономистов», этим он предвосхищает РКМ. К примеру, эмпирический тест он считает риторическим приемом, направленным на убеждение. Иначе не возникло бы такой ситуации, когда в Йельском университете с завидным постоянством подтверждается превосходство фискальной политики, а в Чикагском — монетарной. «Теория — это не расписание

¹⁴ Коуз Р. Нобелевская лекция «Институциональная структура производства» // Природа фирмы. М.: Дело, 2001. С. 341.

¹⁵ Coase R. The Firm, The Market, and the Law. Chicago and L.: University of Chicago Press, 1988. P. 3.

¹⁶ Мяки У. Является ли Коуз реалистом? // Истоки. Экономика в контексте истории и культуры. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. С. 97, 103.

¹⁷ Там же. С. 101.

¹⁸ Coase R. Essays on Economics and Economists. Chicago: The University of Chicago Press, 1994.

самолетов или автобусов... Теория служит... основой для того, чтобы думать» — таково кредо Коуза¹⁹.

В историю экономической науки Коуз уже вошел как основоположник направления, которое принято называть «экономика и право»²⁰. Большой заслугой Коуза стало решение проблем, стоящих на стыке экономики и права — внешние эффекты, общественные блага, теорема Коуза. В связи с этим возникает вопрос: как стилистически охарактеризовать его работы — как экономические или как правовые? Что можно сказать о предполагаемом читателе в этом диалоге? Ключевым здесь оказывается именно открытие нового интеллектуального пространства, в котором читателями могут быть либо юристы, знакомые с экономической теорией, либо экономисты, привычные к правовой логике изложения материала. Нельзя не отметить проницательность Макклоски, который показал, что, совмещая экономику и право, Коуз создает *новый стиль* в экономической науке, в котором построения и структура озадачивают экономистов, а открытия и выводы — юристов²¹.

Риторически Коуз переносит правовую логику прецедентного, общего права в область экономического исследования. В Лондонской школе экономики Коуз предпочитал право математике: «Больше всего времени я уделял курсам права, в особенности промышленного права. Я был зачарован судебными делами и юридической аргументацией» — признавался он²². Частный случай Коуз приравнивал к общим принципам. В статье «Проблема социальных издержек» (1960) Коуз не соглашался с общим принципом налогообложения А. Пигу, который исходил из разницы частных и общественных издержек. Прецеденты показали, что в реальных случаях сложно установить сторону, виновную в нарушении прав. В условиях ненулевых транзакционных издержек возрастает роль правовой системы и механизма улаживания конфликтов. В статье «Маяк в экономической теории»²³ (1974 г.) Коуз сначала показал стандартную трактовку маяка как общественного блага в трудах Дж. С. Милля, Пигу, Самуэльсона, а потом обратился к конкретной истории строительства и содержания маяков в Великобритании. Выясняется, что большинство маяков построены на частные средства и содержались частными компаниями, а не государством. Тем самым, разбирая частные случаи, Коуз показал оторванность «экономики классной доски» от реальных прецедентов. Эти прецеденты должны, по мысли Коуза, менять общие принципы теории. Как показал Мьяки, Коуз понимает реалистичность именно в рамках правового дискурса: «Фирма как пучок правомочий»²⁴. При этом основное послание Коуза обращено к экономистам новой формации, ядром остается экономическая теория.

У экономистов работы Коуза долгое время оставались непонятными и невостребованными. Путь к академическому признанию среди эконо-

¹⁹ Coase R. Op. cit. P. 16.

²⁰ В 1964–1981 г. Коуз работал в Школе права Чикагского университета, в 1964–1982 гг. редактировал «Journal of Law and Economics».

²¹ McCloskey D. The Rhetoric of Economics. P. 89, 94.

²² Коуз Р. «Природа фирмы»: истоки // Природа фирмы. С. 57.

²³ Coase R. The Lighthouse in Economics // The Firm, the Market, and the Law. P. 187–214.

²⁴ Мьяки У. Указ. соч. С. 106–108.

мистов был окольным. Статья «Природа фирмы» была вновь опубликована в 1952 г. в сборнике по теории цен. Термин «трансакционные издержки» не был введен Коузом. Теорему Коуза, вошедшую во все учебники микроэкономики и экономического анализа права, сформулировал Дж. Стиглер. Восприятие идей Коуза шло через «переводчиков». Этим и объясняется контраст между ясностью его идей и тем временем, которое потребовалось для их включения в повестку дня. Неоклассики встраивали идеи Коуза в привычные схемы экономической теории, юристы усваивали уроки экономических знаний. Идея эффективности стала быстро дополнять и вытеснять идею справедливости. В этом процессе работы Коуза сыграли огромную роль, после чего и экономисты стали с большим вниманием относиться к высказанным аргументам. И все же если поставить вопрос, какие теоретические аргументы легли в основу «экономики и права», то не будет большим преувеличением сказать, что новый подход базируется на экономической теории. Подсчет выгод и издержек, учет альтернативных возможностей, критерий эффективности Калдора—Хикса стали центральными понятиями. Логика издержек упущенных возможностей лежит в основе понимания природы фирмы. Как только появляется возможность с меньшими издержками организовать трансакции в рамках иерархии, появляется фирма.

В статье «Проблема социальных издержек» Коуз подробно показал, как запутанно, сложно и противоречиво решаются правовые споры. Метод выбора и рекомбинации не только факторов производства, но и социальных установлений по решению споров, расширяет пространство экономического. «Конечно, желательно, — подводит итог Коуз, — чтобы исполнялись только такие действия, выгода от которых больше, чем потери. Но делая выбор между социальными установлениями, в контексте которых принимаются индивидуальные решения, следует учитывать, что изменение существующей системы, которое поведет к улучшению одних решений, может одновременно ухудшить другие... Задумывая выбор между социальными системами, нам следует заботиться об общем результате»²⁵. В сухом остатке — эффективность, оптимум, максимизация общего результата. Сама статья непривычна по построению, но результат ее имеет исключительно экономический характер. Коуз разбирает конкретные случаи, заимствует правовой стиль, но при этом остается экономистом.

К каким авторитетам обращается Коуз? Макклоски заметил, что его стиль уже в «Природе фирмы» — «британский»²⁶, правовой и эмпирический, а не французский... или математический»²⁷. Безусловными авторитетами для Коуза были представители английской политической экономии Смит и Милль, а также А. Маршалл и Л. Роббинс. Коуз считает себя прямым продолжателем линии развития англосаксонской

²⁵ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 140—141.

²⁶ Коуз часто заставляет вспоминать о том, что такое британский юмор. Характерно начало предисловия к сборнику «Эссе об экономической теории и экономистах»: «Нет сомнений, что мое желание опубликовать этот сборник статей в основном продиктовано тщеславием. Но, как заметил Адам Смит, качества людей, которые кажутся нам в какой-то степени неприятными, могут, тем не менее, приносить пользу обществу» (*Coase R. Essays on Economics and Economists*. P. VII.)

²⁷ *McCloskey D. The Rhetoric of Economics*. P. 98.

экономической теории. Описывая метод Маршалла, он дополнительно обосновывает и собственную позицию²⁸. Маршалл никогда не разделял взгляды Вальраса на чистую политическую экономию, для него был характерен средний путь между теоретизированием и экономической историей. Индукцию, сбор и обработку фактов он ценил не меньше общих заключений²⁹. Коуз, безусловно, считает себя последователем Маршалла в конструктивной работе по выяснению того, как работает реальная экономическая система. При каждом удобном случае он подчеркивает связь своих высказываний с идеями Смита³⁰.

Большое значение имеет и то, с какими авторитетами спорят. Коуз спорил с Пигу, Дж. Робинсон, Ф. Найтом. Коуз практически не обращается к старым институционалистам, к немецкой исторической школе, представителям кейнсианства, австрийской экономической теории.

Итак, взгляд на экономическую науку как на риторику и беседу позволил лучше понять и первоначальное невнимание экономистов, и последующий успех статей Коуза. Новая дисциплина «экономика и право» потребовала новой риторики, которая была правовой по стилю и экономической по содержанию основных выводов. Новый тип рассуждений быстрее приняли в юридической среде, что наряду с «переводами» Коуза на привычный язык экономистов способствовало появлению нового экономического дискурса.

Управленческая риторика Уильямсона

Оливер Уильямсон уже в начале 1990-х годов по уровню цитируемости обошел Маркса и Кейнса и стал в этом смысле наиболее авторитетным экономистом. Как подтверждает Мяки, разгадку популярности Уильямсона следует искать в риторике: «Исследования риторики как убеждения могут помочь нам понять, почему Уильямсон оказался более убедительным, чем Веблен, или более строго: почему Уильямсон оказался более убедительным, чем Веблен, для определенной аудитории, прежде всего экономистов академического круга, и почему Веблен, возможно, оказался относительно более убедительным для некоторых других категорий читателей — исследователей из других социальных наук и для простых людей»³¹.

Правильно поставленный вопрос часто содержит ответ. Уильямсон смог стать убедительным и авторитетным для профессиональных экономистов, чего нельзя сказать о Веблене. Уильямсона отличает новый

²⁸ Coase R. H. Marshall on Method // Essays on Economics and Economists. P. 167–175.

²⁹ Характерен следующий отрывок, который приводит Коуз, из письма Маршалла 1906 г. ученику Боули: «(1) Используй математику как язык условных обозначений, но не как инструмент для исследования. (2) Следуй этим обозначениям до конца работы. (3) Переведи на английский. (4) Потом проиллюстрируй на примерах, которые важны в реальной жизни. (5) Откажись от математических выкладок. (6) Если не получается (4), откажись и от текста (3). Это последнее я часто проделывал» (Coase R. Marshall on Method. P. 174).

³⁰ О взглядах Смита на природу человека см. в: Coase R. H. Adam Smith's View of Man // Essays on Economics and Economists. P. 95–118.

³¹ Mäki U. Economics with Institutions. Agenda for Methodological Enquiry // Rationality, Institutions and Economic Methodology / U. Mäki, B. Gustafsson, C. Knudsen (eds.). L.: Routledge, 1993. P. 7.

стиль, он доступно, с примерами и схемами, которые смогут занять новое место в преподавании, довел до сообщества профессиональных экономистов новые идеи, которые лежат на стыке экономики, права и менеджмента. Если Коуз долгие годы издавал журнал по экономике и праву («Journal of Law and Economics»), то Уильямсон с самого основания становится соредактором, а впоследствии почетным редактором периодического издания, которое расширяет свои междисциплинарные рамки, включая область теории организации: «Journal of Law, Economics and Organization». Тем самым Уильямсон добавляет по сравнению с Коузом еще один элемент, который можно обозначить как менеджмент или организация.

Уильямсон в своих практических и академических занятиях часто обращается к управлению. В 1960-е годы он приобрел солидный практический опыт, занимаясь консультированием, что дало возможность приводить конкретные примеры. Уильямсон воспитал не одно поколение студентов школ бизнеса. С 1988 г. он был профессором Школы бизнеса им У. А. Хааса, а в 1997 г. — почетным профессором делового администрирования Санкт-Петербургского государственного университета. Не будет преувеличением сказать, что в риторике Уильямсона ярко выражены элементы теории организации и менеджмента. Современная корпорация, сложные конфигурации контрактных отношений, не защищенных непосредственно правом, оказываются в центре анализа в его теории. При этом, как в случае с Коузом, Уильямсон хотя и не облекает свои выводы в привычную для неоклассики математическую форму, тем не менее четко прописывает отклонения от мейнстрима.

В экономической теории трансакционных издержек Уильямсон исходит из таких допущений о поведении, как ограниченная рациональность и оппортунизм. В этих условиях основной выбор делается между различными структурами управления контрактами: рынком, фирмой (иерархией) или смешанными формами (гибридами)³². Этот выбор определяется уровнем трансакционных издержек, присущих каждой структуре. Трансакционные издержки, в свою очередь, зависят от специфичности актива, по поводу которого заключается сделка, от предполагаемой частоты взаимодействия, от уровня рискованности вложений и неопределенности³³. Он исходит из того, что фирма — это орудие по экономии на трансакционных издержках, подчеркивает сложный и долговременный характер контрактных отношений, инвестиции в специфические активы, иерархичный тип принятия решений в рамках фирмы. Иначе это направление, начало которому было положено еще в статье Коуза «Природа фирмы» 1937 г., можно назвать теорией организаций, а наиболее развитый раздел — теорией структур управления трансакциями.

Уильямсон «операционализировал» идеи Коуза, включил теорию трансакционных издержек в теорию организации. В трилогии «Рынки и иерархии» (1975), «Экономические институты капитализма» (1985), «Механизмы управления контрактами» (1996) Уильямсон смог вписать

³² См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.

³³ Уильямсон не стремится четко различать риск и неопределенность.

в существующую структуру новые метафоры и понятия, предложить новые стратегии исследования³⁴. В рамках теории транзакционных издержек (теории организации) он развил изучение неполных контрактов³⁵. Кроме этого, эвристический характер носят разработка и системная «операционализация» ключевых идей — ограниченная рациональность и оппортунизм, экономия на транзакционных издержках, специфичность активов, альтернативные структуры управления активами. Рассмотрим стратегию убеждения Уильямсона на примере этих понятий.

Поведенческие предпосылки Уильямсон четко увязывает с типичными представлениями экономистов — «блудителей рациональности». Сначала он напоминает стандартные представления о рациональности, потом показывает, как смягчается концепция. Но ограниченная рациональность описывается как нечто среднее между сильной и слабой формами рациональности. Уильямсон обращается в этом вопросе к авторитету Саймона: «Экономические субъекты стремятся действовать „преднамеренно рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в *ограниченной* степени“»³⁶. Эти предпосылки, по мысли Уильямсона, расширяют поле применения экономической теории, включая институты и структуры управления транзакциями. Тем не менее в практике применения концепции ограниченной рациональности внимание не было перенесено с максимального на удовлетворительный результат. В отличие от Саймона, Уильямсон был склонен рассматривать эту концепцию в менее революционном ключе, видя ее смысл скорее в расширении и усилении неоклассики, нежели в формировании конкурирующей теории. Не случайно такое следствие концепции Саймона, как ориентация на удовлетворительный, а не максимальный результат, Уильямсон никак не развивает³⁷. Симптоматично, что О. Харт, роль которого в моделировании идей Уильямсона велика³⁸, даже заметил, что в теории организации вообще можно обойтись без концепции ограниченной рациональности³⁹.

Уильямсон «операционализирует» Коуза, дипломатически развивает теорию организации, искусно лавируя между экономической теорией и менеджментом. Экономисты С. Гроссман и Харт, формализовав теорию фирмы Уильямсона, перевели его литературный стиль на язык математических моделей, более понятный большинству профессиональных экономистов.

³⁴ *Williamson O.* Markets and Hierarchies. N. Y.: Free Press, 1975; *Williamson O.* The Economic Institutions of Capitalism. N. Y.: Free Press, 1985; *Williamson O.* The Mechanisms of Governance. Oxford, etc.: Oxford University Press, 1996.

³⁵ Уильямсон использовал метафоры — «контрактный человек» в модели поведения и «трение в экономике» в теории транзакционных издержек (*Pessali H.* The Rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics).

³⁶ *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. С. 94.

³⁷ См. подробнее: *Sent E.* Bounded Rationality // The Handbook of Economic Methodology / J. V. Davis, D. W. Hands, U. Mäki (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 1998. P. 36–40.

³⁸ Подробнее см.: *Кузьминов Я., Юдкевич М.* За пределами рынка: институты управления транзакциями в сложном мире (Нобелевская премия по экономике 2009 года — Оливер Уильямсон и Элино́р О́стром) // Вопросы экономики. 2010. № 1. С. 86–87 (раздел «Развитие идей Уильямсона»).

³⁹ *Hart O.* Is «Bounded Rationality» an Important Element of a Theory of Institutions? // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol. 146. P. 700–701.

В условиях неопределенности, порожденной недостатком предвидения и ограниченными возможностями человека, возрастают риски потерь от специфических инвестиций. Специфичность активов позволяет экономить затраты, но увеличивает риски потерь, поскольку специфические активы характеризуются тем, что не могут использоваться без потерь альтернативным способом. Рост специфичности актива ведет к большей взаимозависимости участников сделки, к большей роли уникальных отношений и связей. Нельзя сказать, что экономисты не знали эту концепцию. Уильямсон ссылается на А. Маршалла, Я. Маршака, А. Алчиана и Г. Демсеца⁴⁰. По сути, в новом контексте речь идет об издержках упущенных возможностей: чем меньше альтернативные издержки, тем больше специфичность актива, и наоборот. Аналогия, конечно, не полная, но очевидно, что по логике концепции специфичности активов и альтернативных издержек близки.

Ядро теории Уильямсона — сравнение различных дискретных *структур управления транзакциями*. Характеристики транзакций (частота, степень неопределенности, специфичность активов), дающие представление об уровне транзакционных издержек, приобретают смысл лишь при сравнении рынка, иерархии и смешанных форм. Уильямсон стал понятнее для экономистов, поскольку начал исследование с рынка. «*В начале были рынки*» — таково первое допущение работы 1975 г.⁴¹ Рынок и иерархия сопоставляются по принципу симметрии. Концепция провала рынка понятна любому экономисту, чего нельзя сказать о термине «провал организации». Если в начало исследования поставить власть, централизованное планирование, то именно провал организации покажет переход к рынку. Но Уильямсону удается проявлять дипломатические качества, знакомя экономистов с терминологией и наработками теории транзакционных издержек, поэтому он начинает исследование с рынков, показывая логику выбора между различными дискретными структурами управления.

Тем самым центральные понятия основного течения экономической мысли — *рынок, рациональность, оптимизация, принцип упущенных возможностей* — остаются работающими концепциями Уильямсона. Во всяком случае, от них он отталкивается в своих построениях. У рынка свои альтернативы. Предельной альтернативой (фирмой или иерархией) не исчерпываются все варианты. Отсюда гибриды, или смешанные формы, среди которых возможны повторяющиеся связывающие отношения, не закрепленные на бумаге (отношенческий контракт). Выбор альтернатив осуществляется на основе принципа оптимизации, или экономии. Общий принцип экономии издержек сводится к экономии транзакционных издержек, которые, по мнению Уильямсона, по аналогии с порядковой теорией полезности, не следует учитывать количественно, но надо сравнивать порядок издержек, характерных для альтернативных структур управления контрактами, по принципу «больше или меньше». Наконец, «контрактный человек» Уильямсона остается экономическим. Ограниченная рациональность

⁴⁰ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. С. 105–106.

⁴¹ Williamson O. Markets and Hierarchies. P. 20.

предполагает намерение быть рациональным, но очерчивает ряд когнитивных и информационных ограничений.

Последний аспект, на котором необходимо остановиться, — это практическое значение работ Уильямсона. В монографии «Экономика как искусство» показано, что теория трансакционных издержек Уильямсона помогла на практике обосновывать эффективность нестандартных способов ведения бизнеса⁴². С помощью этой теории вертикальная интеграция и вертикальные ограничения стали обосновываться через эффективность и оптимизацию. В юридической практике работы антимонопольного комитета такие явления и действия, как увеличение концентрации производства, слияния, эксклюзивные дилерские поставки, связанные продажи, стали оправдываться экономией на трансакционных издержках. Раньше такие формы было принято оценивать как ограничивающие конкуренцию и наносящие вред потребителям. Согласно НИЭТ, эти формы позволяют снижать трансакционные издержки, ведут к увеличению благосостояния общества. Как показала М. И. Одинцова, эффективность стала реальным оправданием для многих форм ведения бизнеса: «Так, эксклюзивные дилерские контакты объясняются этой теорией как способ предотвращения возможного вымогательства со стороны дилеров, связанные продажи (*tying arrangements*) — как способ разделения риска и контроля. Именно объяснения, представленные неинституциональной теорией, сыграли важную роль в том, чтобы суды стали применять по отношению к нестандартным способам ведения бизнеса правило разумного подхода»⁴³. Практическая применимость концепции Уильямсона повышает его авторитет среди бизнесменов и практикующих юристов. В большинстве случаев это дает возможность оправдать нестандартные формы ведения бизнеса и может отвечать интересам менеджеров крупных компаний. Уильямсон остается экономистом, но стратегии убеждения, которые он использует, вполне можно охарактеризовать как управленческие или организационные.

Четкость, легкая запоминаемость и логичность схем Уильямсона способствовали успеху теории трансакционных издержек. Новые идеи сначала нашли применение в сопредельных сферах: теории организации, менеджменте, антимонопольном регулировании, а затем благодаря дополнительным «переводам» на более строгий язык их приняли экономисты.

Норт: поиск синтеза

Если риторику Коуза можно характеризовать как правовую, Уильямсона — как организационную, то сказать, что риторика Дугласа Норта близка исторической науке, было бы большим преувеличением. Почти все работы Норта посвящены экономической истории, однако

⁴² См. гл. 2 «Теория как фактор политики: эволюция антимонопольного регулирования в США» в: Экономика как искусство: методологические вопросы применения экономической теории в прикладных социально-экономических исследованиях / Отв. ред. О. И. Ананьин. М.: Наука, 2008. С. 63–107.

⁴³ Там же. С. 76.

первостепенное значение для него имеет не знание фактов, новых подробностей, а теоретическая интерпретация. В этом смысле, как и Фогель, Норт относится к новому поколению экономистов-историков, которые своим преимуществом считают не оригинальное историческое исследование, а использование самых современных теоретических достижений. История привлекается в качестве иллюстративного материала. Достаточно вспомнить, что Нобелевскую премию Норт и Фогель в 1993 г. получили «за обновление исследования экономической истории благодаря применению экономической теории и количественных методов для объяснения экономических и институциональных изменений». Первые работы Норты по экономическому росту в США выдержаны в неоклассическом стиле и относятся к тому направлению, которое стали называть клиометрикой⁴⁴.

Норт пользуется экономическим языком неоклассики, но постоянно ставит новые вопросы, которые не всегда вписываются в его инструментарий. За рамки неоклассики он смог выйти благодаря хорошему знанию марксизма, который заставил задуматься над причиной социальных изменений. Ответ на подобный вопрос потребовал исследования не только экономики, но и сопредельных «полей»: политики, социологии, психологии, когнитивистики и истории. В конечном счете Норт выступает за создание единой синтетической теории, описывающей изменения в социуме, политике и экономике. При этом он никогда не останавливается на достигнутом и ведет смелые поиски.

В одном из интервью Норт признался, что в течение всей своей научной карьеры пытался найти новые ответы на вопросы, которые поставил Маркс о природе и причинах социальных изменений, о противоречиях в функционировании экономических систем⁴⁵. На наш взгляд, оригинальность в постановке вопросов, нестандартность мышления Норты во многом объясняются тем, что в юные годы он увлекался марксизмом и сохранил уважительное отношение к нему. «Марксистская система взглядов, — признавал в 1981 г. Норт, — является наиболее мощным из ныне существующих объяснений вековых изменений именно потому, что она включает все элементы, не принимаемые во внимание в рамках неоклассического подхода: институты, права собственности, государство, идеологию»⁴⁶. По мысли Норты, теория трансакционных издержек, теория коллективного действия с центральной проблемой безбилетника, теория прав собственности, а позднее социология знания, когнитивные науки и политология на новом уровне позволят понять причины изменений в обществе.

В своих основных работах — «Структура и изменения в экономической истории» (1981), «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990) — Норт показал значение для экономического развития таких институтов, как конституция, право,

⁴⁴ См., например: *North D.* The Economic Growth of the United States, 1790—1860. Prentice Hall, 1961.

⁴⁵ *Расков Д. Е.* Понять, как устроено общество и как оно изменяется: Интервью с проф. Д. Нортом // Вестник СПбГУ. 2007. Вып. 4. С. 7 (Сер. 5. Экономика).

⁴⁶ *North D. C.* Structure and Change in Economic History. N. Y., L.: W. W. Norton, 1981. P. 61.

экономическая организация, идеология⁴⁷. Основными причинами социальных изменений Норт считает изменение относительных цен, новые знания и технологии, и, наконец, меняющуюся идеологию или «картину мира». Относительная редкость рабочей силы в моменты демографического спада ослабляет власть тех, кто использует труд. Это вполне неоклассическая логика. Роль научно-технологического прогресса также всегда изучалась в теориях экономического роста. Последний пункт — ментальные изменения — в наибольшей степени противоречил стандартному допущению экономической теории о стабильности предпочтений. Именно эта тема стала ключевой для Норта в его следующей крупной работе⁴⁸.

В книге «Понимание процесса экономических изменений» (2005) Норт стремится объяснить, как формируются различные типы институциональной инфраструктуры, которые задают траекторию экономического развития. Институты не существуют сами по себе, но являются во многом следствием мышления человека, особых ментальных моделей. Норта вдохновили последние достижения в когнитивной науке, в социологии знания, которые он пытается включить в поле зрения экономических изменений. Норт уже почти не использует термин «идеология», говорит об убеждениях (*beliefs*), культуре, интенциональности. Получают дальнейшее развитие концепции «адаптивной эффективности» общества как способности реагировать на изменения внешней среды и зависимости от предшествующего развития (*path dependence*). Как отмечали критики, книга интересна постановкой вопроса, но не проработанностью выводов или серьезным продвижением в направлении междисциплинарного сотрудничества экономической теории, истории и когнитивной науки⁴⁹.

Новый смелый синтез экономики, социологии и политической науки наметился в масштабной работе, выполненной совместно с Дж. Уоллисом и Б. Вайнгастом⁵⁰. В книге «Насилие и социальные порядки» историю человечества после первой экономической революции авторы интерпретируют, исходя из двух типов социально-политической организации: «естественное состояние» и «открытый доступ к ресурсам». В рамках социального порядка с ограниченным доступом (*limited access social order*) политическим путем лимитируется доступ к ресурсам, что создает ренту, необходимую для поддержания стабильности и развития. Этот наиболее распространенный в истории и современности тип политико-экономического устройства они условно обозначили как «естественное состояние» (*natural state*).

В развитых странах за последние 300 лет получил развитие другой тип социального порядка — открытый доступ в политическую и экономическую жизнь (*open access social order*). Социальный порядок

⁴⁷ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

⁴⁸ North D. Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press, 2005.

⁴⁹ Field A. Understanding the Process of Economic Change: Book Review // Economic History Services. 2005. eh.net/bookreviews/library/0899.

⁵⁰ North D., Wallis J., Weingast B. Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge University Press, 2009.

в таких системах поддерживается не созданием ренты, а конкуренцией. Именно понимание условий и возможностей перехода от социального порядка, основанного на ограничениях и ренте, к порядку, основанному на открытом доступе и конкуренции, по мысли авторов, позволяет решить проблемы развития в современном мире. К таким условиям перехода от одного порядка к другому авторы относят: соблюдение элитами единого для всех закона, анонимные организации в общественной и частной жизни (партии, корпорации), консолидированный контроль над военной сферой. Система открытого доступа или «созидательного разрушения», по мысли авторов, в большей степени присуща западному миру. Уникальность западной цивилизации состоит в том, что в ней сформировался порядок, основанный на принципах конкуренции, анонимности и равенства.

Норт пишет большую часть своих книг не только для экономистов или экономистов-историков, но и для более широкой аудитории: историков, социальных исследователей. Начиная, по крайней мере, с 1980-х годов, работы Норта написаны на доступном для большинства ученых языке. По стилю Норт — очень американский автор: прост, оптимистичен, уверен в собственной правоте. В отличие от Коуза и Уильямсона его не нужно было «переводить» на экономический язык. Сначала он завоевал авторитет как профессиональный экономист-историк, а затем отправился в свободный поиск наиболее адекватных метафор, неожиданных междисциплинарных точек соприкосновения. В изучении истории Норт не пытается углубиться в детали, а старается наметить общую схему интерпретации. С отказом от основных постулатов неоклассики она становится синтетической, призванной создать новую теорию изменений в экономике, обществе и политике.

* * *

Какие общие выводы можно сделать относительно риторики НИЭТ? С разным успехом и степенью отклонений в рамках НИЭТ шло освоение сопредельных дисциплин с сохранением экономического ядра анализа. Такие концепты, как оптимизация, эффективность, индивидуальный выбор, нашли новое применение в области права (Коуз), организации (Уильямсон), истории и политики (Норт).

Правовая риторика Коуза, управленческая — Уильямсона и синтетическая — Норта показывают срединное положение НИЭТ между «экономическим империализмом» и старым институционализмом. К праву, организации, политике и истории обращались и старые институционалисты, но в их представлениях сама экономическая система была следствием конфигурации внеэкономических институтов. В НИЭТ дополнен изначальный экономический фундамент: Смита и Маршалла для Коуза, Найта и Саймона для Уильямсона, Смита и Хайека для Норта. По сравнению с «экономическим империализмом» (к примеру, экономической теорией чистки зубов) НИЭТ в гораздо большей степени интересуется самим предметом — правом, организацией, историей, политикой. Видение экономики в рамках НИЭТ

предполагает, что все решения принимаются прежде всего индивидами. Именно поведение индивида, а не институты или ресурсы, выступает изначальной точкой отсчета в НИЭТ, что сближает такой подход с неоклассикой и принципиально отличает от старого институционализма.

С точки зрения риторики, литературный стиль Коуза, Уильямсона и Норта необычен для высоких достижений в экономической теории. Тем не менее понятие эффективности сохраняет свое центральное положение у всех трех авторов. Следствием этого подхода становятся выбор между фирмой, рынком и гибридами, выбор правовой системы, экономия на трансакционных издержках, адаптивная эффективность в экономической истории. Признание НИЭТ экономистами шло по линии интеграции в мейнстрим. При этом более критические и необычные высказывания оставались без внимания. Коуз, Уильямсон, Норт помогли открыть целые области исследования, используя стиль сопредельных дисциплин. Их работы послужили своеобразным «мостиком» между экономической теорией и правом, менеджментом, историей и политической теорией. Восприятие достижений Коуза и Уильямсона не обошлось без дополнительного «перевода» на привычный язык экономистов (Стиглер, Харт), чем отчасти объясняется временной разрыв между появлением идей и признанием. Норт, напротив, сначала завоевал авторитет в клиометрике, а уже потом предпринял каждый раз все более радикальные попытки включить институты в экономический анализ, используя открытый, синтетический подход. Признанию НИЭТ способствовала также ее бóльшая применимость на практике. В неявном идеологическом плане достижения НИЭТ способствовали укреплению прав собственников (Коуз), status quo для корпораций (Уильямсон) и объяснению уникальности и недостижимости институтов в странах Запада (Норт).