

В. В. Вольчик

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ И ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Южный федеральный университет»

В. В. Вольчик

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ И ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Ростов-на-Дону
Издательство Южного федерального университета
2011

УДК 330.88

ББК 65.05

В 71

*Печатается по решению редакционно-издательского совета
Южного федерального университета*

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор Мамедов О. Ю.;
доктор экономических наук, профессор Белокрылова О. С.;
доктор экономических наук, профессор Губарь О. В.;
доктор экономических наук, профессор Миргородская Е. О.

*Учебное пособие подготовлено и издано в рамках национального проекта
«Образование» по «Программе развития федерального государственного
образовательного учреждения высшего профессионального образования
“Южный федеральный университет” на 2007–2010 гг.»*

Вольчик В. В.

В 71

Институциональная и эволюционная экономика: учебное пособие / В. В. Вольчик. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011. – 228 с.

ISBN 978-5-9275-0814-3

Учебное пособие предназначено для изучения аналитического инструментария и возможностей институциональной и эволюционной экономической теории. Основная задача пособия – развить навыки самостоятельной исследовательской работы с применением ее инструментария и моделей в сфере институциональных изменений в экономике. На основе демонстрации результатов эволюционного анализа процессов в реальной экономике, а также экономико-исторических материалов в курсе рассматриваются современные тенденции развития эволюционной экономической теории.

Для студентов экономических вузов, аспирантов, преподавателей и всех интересующихся проблемами современной институциональной и эволюционной экономической теории.

ISBN 978-5-9275-0814-3

УДК 330.88

ББК 65.05

© Вольчик В. В., 2011
© Южный федеральный университет, 2011
© Оформление. Макет. Издательство
Южного федерального университета, 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	6
ЧАСТЬ 1. ИНСТИТУТЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ	9
Глава 1. Современная институциональная экономика: основные направления развития и исследовательские подходы	9
1.1. Современная институциональная экономика как учебная дисциплина и научное направление	9
1.2. Конвергенция подходов современных традиционной и новой институциональной экономических теорий	12
Квалиметрическое обеспечение	16
Проектное задание	19
Основная и дополнительная литература	21
Глава 2. Институты, информация и институциональная структура экономики	23
2.1. Информационная природа институтов	23
2.2. Информация и показатель симметричности обменов	26
2.3. Информационная обеспеченность и качество институциональной структуры	38
Квалиметрическое обеспечение	40
Проектное задание	43
Основная и дополнительная литература	44
Глава 3. Институциональные изменения и коллективные действия групп специальных интересов	46
3.1. Институты и коллективные действия в контексте теории Дж. Коммонса	46
3.2. Модель коллективных действий М. Олсона	53
3.3. Институциональные изменения и группы специальных интересов	58
Квалиметрическое обеспечение	65
Проектное задание	67
Основная и дополнительная литература	67

Глава 4. Институциональные изменения в контексте дихотомии Веблена	70
4.1. Дихотомия Веблена и асинхронность изменений	70
4.2. Институциональная инерция	77
Квалиметрическое обеспечение	81
Проектное задание	84
Основная и дополнительная литература	84
 Глава 5. Динамика субоптимальных институтов в рамках экономики современного меркантилизма	 87
5.1 Меркантилистическая экономика как особый тип хозяйственного порядка	87
5.2. Институциональные изменения и меркантилистическая экономика	94
5.3. Трансформация института собственности в меркантилистической экономике	97
Квалиметрическое обеспечение	98
Проектное задание	101
Основная и дополнительная литература	102
 Глава 6. Глобализация и институциональные изменения в постиндустриальном обществе	 104
6.1. Глобализация и новое качество институциональной структуры	104
6.2. Институциональные изменения в постиндустриальном обществе	107
Квалиметрическое обеспечение	112
Проектное задание	115
Основная и дополнительная литература	117
 ЧАСТЬ 2. ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА	 117
 Глава 7. Теории и исследовательские подходы эволюционной экономической теории	 117
7.1. Генезис эволюционной экономической теории.....	117
7.2. Основные принципы эволюционной экономической теории	121
7.3. Эволюционная экономика и синергетика	133
Квалиметрическое обеспечение	138

Проектное задание	141
Основная и дополнительная литература	141

Глава 8. Неоэволюционная экономическая теория: проблема зависимости от предшествующего

пути развития	143
8.1. Генезис неоэволюционной экономики: роль истории в экономических исследованиях	143
8.2. Основные положения концепции зависимости от предшествующего пути развития	145
8.3. Критика концепции зависимости от предшествующего пути развития с позиции мейнстрима	151
8.4. Концепция создания траектории развития	155
8.5. Зависимость от предшествующего пути развития и экономическая политика	156
Квалиметрическое обеспечение	159
Проектное задание	162
Основная и дополнительная литература	163

Глава 9. Использование методов эволюционной экономики при исследовании институциональной динамики

9.1. Эффективность результата функционирования рынка в сравнении с эффективностью рыночного процесса	164
9.2. Институциональная трансформация и парадокс неэффективности рынков	179
9.3. Отбор и экзакпация институтов	190
9.4. Эволюция институтов и социальный капитал	199
9.5. Эволюция российского института власти-собственности	204
Квалиметрическое обеспечение	221
Проектное задание	224
Основная и дополнительная литература	225

ВВЕДЕНИЕ

Пособие предназначено для выработки навыков работы с аналитическим инструментарием и использования возможностей институциональной и эволюционной экономической теории в изучении динамических качественных процессов в экономике. Основная цель учебного пособия – привить навыки работы с категориями, используемыми в рамках институциональной и эволюционной экономической теории и ознакомить с основными работами в области исследования институциональной организации хозяйственных порядков. На основе демонстрации результатов институционального анализа динамических процессов в реальной экономике в пособии рассматриваются основные положения и инструментарий современного институционализма. Причем обзор не ограничивается методами и инструментами неоинституционализма, а включает теории традиционного институционализма и новой экономической истории, классической эволюционной и неоэволюционной экономик.

Проблема институциональных изменений в экономике в данном учебном пособии рассматривается преимущественно с точки зрения достижений современного традиционного институционализма. Теории и исследовательские подходы неоинституциональной экономики также используются в данном пособии, что предполагает владение материалом базового курса институциональной экономики.

Исторический приоритет в формировании самостоятельной исследовательской программы в институциональной экономической теории принадлежит американской институционально-эволюционной школе. За этим направлением по мере его развития закрепилось название «старая», или «традиционная» институциональная экономика. Основы методологии данной исследовательской программы содержатся в трудах Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла. Значительный вклад в развитие оригинального институционализма внесли Дж. Гэлбрейт и К. Поланьи. В настоящее время в рамках старого институционализма наибольшую известность приобрели работы Дж. Ходжсона, У. Сэмюэlsa, Дж. Стенфилда и др.

Значительно позже неортодоксальной старой институциональной экономики возникло конвергентное с неоклассической течение – неoinституционализм, или новая институциональная экономика, в рамках которой институты рассматривались как существенные ограничения деятельности экономических субъектов. Методология новой институциональной экономики разработана А. Алчианом, Г. Демсецем, Р. Коузом, К. Менаром, В. Ни, Д. Нормом, Г. Саймоном, О. Уильямсоном и др.

Неoinституционалисты при анализе возникновения и изменения институтов руководствуются принципом методологического индивидуализма. Институты рассматриваются ими как результат индивидуальных и коллективных взаимодействий экономических агентов. Важнейшую функцию институционального инноватора выполняют группы со специальными интересами. Фундаментальный анализ роли таких групп в формировании и функционировании институциональной структуры экономики проведен в работах М. Макгира, М. Олсона.

Представители эволюционного и институционального подходов акцентируют внимание на качественных изменениях, которые детерминируют институциональную динамику экономики. Фундаментальные положения теории институциональных изменений разработаны А. Грифом, Д. Нормом, Р. Метьюзом, Дж. Мокиром, Дж. Найтом и др.

Впервые в истории экономической мысли проблему эволюционности экономической динамики сформулировал А. Маршалл. В дальнейшем фундаментальные основы эволюционной экономической теории были разработаны Й. Шумпетером. Современная эволюционная экономическая теория берет свое начало в трудах А. Алчиана, Р. Нельсона и С. Уинтера. Новейшие исследования в рамках эволюционной экономики как самостоятельного научного направления представлены работами У. Витта, Дж. Доси, Б. Лоусби, Дж. Меткалфа, Дж. Ходжсона и др.

В рамках эволюционной экономики как научной парадигмы формируются автономные течения, наиболее плодотвор-

ным из которых является неозволюционная экономическая теория, где центральной проблемой является зависимость результатов экономических трансформаций от предшествующей траектории развития (*path dependence*). Пионерные исследования в рамках неозволюционной экономической теории проведены П. Дэвидом и Б. Артуром, которые выявили, что эволюционный процесс в экономике не обязательно приводит к оптимальным результатам даже в среднесрочном и долгосрочном периодах. В дальнейшем эта проблема была конкретизирована в работах М. Гартланда, Р. Коуэна, А. Крюгер, М. Стэка и др. Необходимо отметить, что в научной литературе большой резонанс получила также критика концепции зависимости от предшествующего пути развития с позиций неоклассики, осуществленная С. Лейбовицем и С. Маргулисом. Однако в отечественной научной экономической литературе данная проблема фактически не нашла должного отражения.

Исторический контекст выступает, безусловно, необходимым базисом эволюционных исследований институциональной трансформации экономики. Поэтому работы экономических историков дают необходимый материал для теоретических индуктивных обобщений, которые чаще используются в эволюционной экономике в отличие от ортодоксальной неоклассики. Исторический анализ динамики институциональной структуры экономики проведен Л. Бирдцеллом, А. Грифом, М. Кастельсом, Дж. Мокиром, Н. Розенбергом и др.

Изложение материала в учебном пособии соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта для магистров экономики по направлению «экономика». В пособии получили отражения современные тенденции развития институциональной эволюционной экономической теории, что позволяет дать инструменты для самостоятельных исследований магистрантов.

ЧАСТЬ 1

ИНСТИТУТЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

ГЛАВА 1. СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПОДХОДЫ

Комплексная цель: привить навыки оценки состояния и уровня экономических исследований по отдельным направлениям современной институциональной экономической теории на основании изучения научной, научно-методической и учебной литературы. Сформировать представление об основных точках конвергенции нового и традиционного институционализма.

1.1. Современная институциональная экономика как учебная дисциплина и научное направление

Современная институциональная экономика как учебная дисциплина преподается на двух уровнях: бакалавриата и магистратуры. Бакалаврский курс в основном базируется на теоретическом материале неoinституционализма в конвергентной с неоклассикой форме, что позволяет расширить понимание традиционных неоклассических моделей, а также сформировать навыки институционального анализа. На магистерском уровне изучение курса институциональной экономики имеет более выраженный исследовательский компонент, что обуславливает выход за теоретические рамки нового институционализма.

Институциональная экономика как важное научное направление и учебная дисциплина за последние двадцать лет значительно укрепила свои позиции. Это обусловлено:

– развитием неоинституциональной, или новой институциональной экономической теории, которая стала важнейшим направлением эволюции современной неоклассической экономической теории;

– необходимостью осмысления радикальных институциональных трансформаций в хозяйственных порядках постсоциалистических стран, а также значительным ускорением темпа институциональных изменений в большинстве национальных экономик;

– возросшим значением неортодоксальных экономических теорий, которые все больше определяют развитие перспективных научных направлений в современной экономической теории. Старый, или традиционный институционализм (Old (original) institutional economics) наряду с кейнсианством и австрийской школой, которые являются неортодоксальными школами, генерирует теории, дающие релевантное объяснение современным институциональным трансформациям и процессам глобализации в постиндустриальном обществе.

В статье «Какова сущность институциональной экономики?» Дж. Ходжсон обозначил пять положений, которые, по его мнению, являются сущностью того, что называют «старой», или «традиционной» институциональной экономикой. Фактически сущность традиционной институциональной экономики и ее отличие от неоинституционализма сформулированы в следующем положении: «Представление индивидуального агента как человека, максимизирующего полезность, нереально или ошибочно. Институционалисты не рассматривают человека как нечто заданное. Необходимо учитывать институциональную и культурную среду, в которой находится человек. Следовательно, люди не просто создают институты. Посредством преобразующей нисходящей причинной связи институты достаточно сильно влияют на людей»¹. Согласно Ходжсону, это единственная

¹ *Hodgson, Geoffrey M. Journal of Economic Issues. 2000. Vol. 34. № 2. P. 317.*

и самая важная определяющая характеристика старого институционализма.

Различие между старой и новой институциональной экономикой становится очевидным, когда в рамках новой институциональной экономики предпринимаются попытки рассматривать институты как эндогенные, объясняя их формирование и функционирование с помощью методов неоклассической теории так, чтобы институты выбирались индивидуумами и не могли обуславливать индивидуальный выбор¹.

В последнее время появились новые научные исследования, которые делают процесс разграничения двух разновидностей институциональной экономики более сложным. Некоторые сторонники новой институциональной экономики выдвинули взгляды, которые указывают на включение в неё положения Ходжсона, характеризующего отличие старого институционализма от нового, или, по крайней мере, на важный шаг по направлению к нему.

Исходя из большинства исследований современных традиционных и новых институционалистов, можно выделить, по крайней мере, три типа влияния институтов на экономическое поведение, которое может быть выражено через функции институтов:

1. *Ограничительная функция*: представляет собой ограничения экономического поведения экономических субъектов.

2. *Информационно-познавательная функция*: благодаря сложившимся институтам индивиды могут анализировать и воспринимать информацию, которая в отсутствие институтов не воспринималась бы как релевантная. Это относится к информации, которую институты дают индивидуумам, включая признаки подобных действий других людей. Познавательная функция институтов включает также их влия-

¹ Dequech D. The demarcation between the «old» and the «new» institutional economics: Recent complications // Journal of Economic Issues. 2002. Vol. 36. № 2. P. 567.

яние на различное восприятие людей, которое существует в действительности; другими словами, люди определённым образом выбирают, организуют и интерпретируют информацию.

3. Телеологическая функция: реализуется вследствие того, что институты оказывают влияние на конечные результаты, к которым стремятся люди (данная функция включает формирование мотивации).

1.2. Конвергенция подходов современных традиционной и новой институциональной экономических теорий

В рамках новой институциональной экономической теории (NIE) подчёркивается роль институтов как ограничений при осуществлении тех или иных экономических действий. Новая институциональная экономика также сосредоточена на определении институтов как ограничений, в то время как главная особенность старой институциональной экономики заключается в моделировании институтов как определяющего фактора познавательной способности агента¹. Ходжсон таким же образом доказывает, что определяющей чертой новой институциональной экономики является то, что институты действуют на поведение заданных индивидуумов в основном как ограничения².

Новая институциональная экономика сосредоточена на ограничениях, это серьёзно сужает круг рассматриваемых в ней проблем. Действительно, есть некое расширение неоклассической теории, в рамках которого рассматриваются институциональные ограничения, которые трансформируются в правила, принимаемые по взаимному согласию. Часть новой институциональной экономики могла бы рас-

¹ Khalil, E. Organizations versus Institutions // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1995. Vol. 151. № 3. P. 445–660.

² Более подробно см.: Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003; Hodgson G. M. The Approach of Institutional Economics // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. № 1. P. 166–192.

сма­три­ваться как при­над­ле­жа­щая к этой ли­нии ис­сле­до­ва­ния. Верно также то, что другие сегменты новой институциональной экономики, даже не просто расширяя неоклассический подход, всё ещё сосредото­че­ны на институциональ­ных ограничениях.

В новой институциональной экономике господствует под­ход, принимающий индивидуумов и их желания и предпоч­тения как данность, в целях, облегчающих экономические исследования. Однако в последнее время в рамках неоинсти­туционализма начали формироваться отличные от данного подходы.

Углублённая познавательная функция институтов при­знаётся некоторыми учеными новой институциональной экономической теорией (А. Скоттер, Р. Лэнг­луа, Дж. Найт). Это особенно важно, поскольку подразумевается, что инди­виды не рассматриваются как нечто данное по отношению к институтам.

Например, Дж. Найт в своих исследованиях обращается к неиндивидуалистскому подходу в культурной антрополо­гии, чтобы получить представление о механизмах познания. В частности, рассматриваются два механизма, посредством которых социальные институты и культурный контекст во­обще воздействуют на процесс индивидуального познания. Обсуждение первого механизма привело Найта к признанию того, что было определено выше как познавательная функ­ция институтов¹.

Признание их углублённой познавательной функции появ­ляется в обсуждении его механизма, который отводит более значительную роль институтам в познавательном процессе. Здесь Найт цитирует культурного антрополога Э. Хатчинса, соглашаясь с ним. Найт поддерживает аргумент Хатчинса, что культура, социальный контекст и история – основные аспекты человеческого познания². Найт также соглашается

¹ *Knight J.* Social Institutions and Human Cognition // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1997. Vol. 153. № 4. P. 693–999.

² *Hutchins E.* Cognition in the Wild. Cambridge, 1995.

с Хатчинсом в том, что культура и общество не только влияют на человеческое познание; в фундаментальном смысле это также культурный и социальный процесс. Институциональные правила делают больше, чем просто формируют убеждения, они также структурируют процессы, посредством которых устанавливается особое дополнительное содержание мыслительных процессов. Познавательные процессы сами по себе образуются за счет взаимодействия с внешним миром. Понимание генезиса социальных институтов и культуры важно для понимания не только побудительных мотивов, но и процессов познания и рационализации. Всё это приводит к отдалению от принятой в неоклассике индивидуалистической концепции познания и атомистической концепции индивидуумов.

Некоторые представители неоинституционализма также утверждают, что институты не только содействуют познавательному процессу. Более того, будучи частью культурной окружающей среды, они также влияют на восприятие информации индивидуумом. Предполагается, что человеческий разум создаёт модели познания, объясняющие окружающую среду. Эти модели познания действуют как фильтры и оказывают влияние на процесс восприятия информации. Предполагается, что на модели познания оказывает влияние процесс социализации¹.

Существует также альтернативный подход, который принадлежит А. Дензау и Д. Норт². Согласно этому подходу, институты – внешние механизмы, которые индивидуумы создают для структурирования и приведения в порядок окружающей социальной среды. Они освещают специфический аспект углублённой познавательной функции культурно разделённых психических моделей. Они содействуют процессу, в котором люди непосредственно учатся на опыте, об-

¹ *Streit, M., Mummert, U., Kiwit, D. Views and Comments on Cognition, Rationality and Institutions // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1997. Vol. 153. № 4. P. 688–921.*

² *Denzau, A., North, D. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions? // Kyklos. 1994. Vol. 47. № 1. P. 3–31.*

легчают связь между людьми, которая является решающей в получении опыта от других людей. Поэтому культурное наследие помогает передавать восприятие другим поколениям. Дензау и Норт называют эти модели идеологиями, использующимися для объяснения действительности, и представляют себе институты только как правила игры (ограничения) для структурирования и приведения в порядок внешней среды. Пусть и под другим названием, они обсуждают углублённую познавательную функцию того, что другие называют институтами. Дензау и Норт заявляют, что и идеология, и институты могут быть рассмотрены как классы разделённых психических моделей, которые подразумевают, что институты действительно представляют углублённую познавательную функцию.

Мы должны рассматривать характеристику новой институциональной экономики в сравнении с другими научными школами как более сложную, чем она казалось бы с позиций неоклассики. Особенно важным в данном контексте является принятие или отклонение точки зрения, что предпочтения индивидуумов должны рассматриваться как заданные по отношению к институтам¹.

Признание информационно-познавательной функции институтов и последовательное признание того, что институты есть не только ограничения, не обязательно могут заключать в себе отрицание атомистической концепции индивидуумов. Однако атомистическая концепция индивидуумов является несостоятельной для новых институционалистов, которые признают углублённую информационную функцию институтов (или разделённые психические модели, по Дензау и Норту).

Определение типа: новый институционализм – это то, что делают новые институционалисты, не является удовлетворительным. В данном разделе мы рассмотрели критерий разграничение исследовательских подходов старого и нового институционализмом на основании принятия или

¹ Dequech D. Op. cit. P. 567.

непринятия информационно-познавательной функции институтов.

Квалиметрическое обеспечение

Вопросы для контроля знаний

1. Какие существуют основные направления развития исследовательских программ в современной институциональной экономике?

2. В чем состоит ключевое различие в исследованиях институтов и человеческого поведения в традиционной институциональной экономике и неоинституционализме?

3. Каковы основные функции институтов относительно их влияние на экономическое поведение?

4. Какими факторами обусловлено развитие институциональной экономики как научного направления и учебной дисциплины?

5. В каких направлениях происходит конвергенция подходов традиционного и нового институционализмов?

Тесты

1. Увеличение значимости институциональных исследований в экономике не связано с:

а) развитием неоинституциональной или новой институциональной экономической теорией, которая стала важнейшим направлением эволюции современной неоклассической экономической теории;

б) разработками теории общего равновесия Эрроу-Дебре;

в) необходимостью осмысления радикальных институциональных трансформаций в хозяйственных порядках постсоциалистических стран, а также значительным ускорением темпа институциональных изменений в большинстве национальных экономик;

г) возросшим значением неортодоксальных экономических теорий, которые все больше определяют развитие пер-

спективных научных направлений в современной экономической теории.

2. Исторический приоритет в формировании самостоятельной исследовательской программы в институциональной экономической теории принадлежит:

- а) Чикагской школе;
- б) американской институционально-эволюционной школе;
- в) немецкой исторической школе;
- г) марксистской политической экономии.

3. Конвергентным с неоклассикой является:

- а) неоинституционализм;
- б) посткейнсианство;
- в) традиционный институционализм;
- г) неомарксизм.

4. Что не относится к функциям экономических институтов относительно их влияния на экономическое поведение?

- а) ограничительная функция;
- б) информационно-познавательная функция;
- в) оппортунистическая функция;
- г) телеологическая функция.

5. Согласно Ходжсону, определяющей чертой новой институциональной экономики является то, что:

- а) институты действуют на поведение заданных индивидуумов в основном как ограничения;
- б) институты важны только в историко-экономических исследованиях;
- в) формальные институты могут быть изменены быстрее неформальных;
- г) институциональные изменения не влияют на макроэкономические показатели.

6. В новой институциональной экономической теории господствует точка зрения, что:

- а) предпочтения индивидуумов должны рассматриваться как заданные по отношению к институтам;

б) институты должны рассматриваться как заданные по отношению к предпочтениям индивидов;

в) институты являются коллективным действием по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;

г) организации являются институтами.

7. Какое утверждение позволяет отличить старый институционализм от нового?

а) институциональная наука не должна сводиться к предложениям по проведению экономической политики;

б) институционализм использует идеи и данные других наук, чтобы содействовать более глубокому анализу институтов и поведения человека;

в) институты – ключевые элементы существующих экономических систем и поэтому главная задача экономиста заключается в изучении институтов и процессов их обновления, сохранения и изменения;

г) представление об индивидуальном агенте как человеке, максимизирующем полезность, нереально и ошибочно.

8. К характеристикам традиционного (старого) институционализма нельзя отнести:

а) отрицание принципа оптимизации;

б) механистический подход к экономике как к равновесной системе;

в) отрицание методологического индивидуализма;

г) благосклонное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику.

Бланк ответов к тестам

Вариант ответа	Вопросы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а								
б								
в								
г								

Проектное задание

Правила и порядок написания проектного задания (эссе) по теории институциональных изменений в экономике:

1. Студент выбирает тему из списка, предоставленного преподавателем, или предлагает свою тему для согласования с преподавателем.

2. Студент должен обсудить свой выбор темы с преподавателем.

3. Проектное задание должно соответствовать общим требованиям, перечисленным ниже (см. «Структура и правила оформления проектного задания»).

4. Работа выполняется индивидуально. Коллективные работы не принимаются. Одинаковые работы будут оценены в 0 баллов.

5. Работа выполняется самостоятельно. Плагиат оценивается в 0 баллов.

7. Проектное задание должно быть сдано на кафедру экономической теории не позднее (указывается дата). Работы, не сданные в срок, не оцениваются.

8. При возникновении частных вопросов в ходе написания работы можно консультироваться с преподавателем лично или по электронной почте.

9. Сдача учебной работы является обязательным условием допуска к экзамену.

10. Оценка за учебную работу составляет 25 % экзаменационной оценки.

11. Досрочная сдача работы является окончательной. Возврат сданной работы на доработку не допускается.

Структура и правила оформления проектного задания:

1. Размер учебной работы (не включая титульный лист и список использованной литературы) – 7–10 листов: Times New Roman; 14 или эквивалент, интервал 1,5; стандартные поля.

2. Работы, написанные от руки, не принимаются.

3. Текст должен содержать ссылки на цитируемые источники.

4. На титульном листе работы должны быть указаны:

- название предмета, по которому Вы сдаете работу;
- тема;
- Ваши фамилия, инициалы и номер группы.

5. Работа должна включать в себя следующие выделенные в тексте разделы:

Введение.

Данный раздел должен содержать следующее:

- очень краткое изложение статьи, освещающий суть рассматриваемого взаимодействия/института/явления.
- постановка проблемы в рамках выбранной темы;
- обоснование выбора для анализа данной темы и проблемы.

Основная часть.

Данный раздел посвящен непосредственно раскрытию темы, он должен занимать не менее 2/3 объема работы и освещать следующие вопросы:

- анализ рассматриваемого в статье взаимодействия/института/явления с использованием изучаемого в курсе понятийного аппарата и инструментария;
- анализ и личную оценку студента (аргументированную на основе материала курса) адекватности приведенных в статье выводов и/или предлагаемые студентом (исходя из проведенного анализа) выводы и направления решения проблемы.
- попытки применения в анализе аналитического аппарата институциональной экономики и построение формальных или простых качественных моделей описываемых явлений/взаимодействий не являются обязательными, но всячески приветствуются.

Заключение.

Данный раздел посвящен обобщению полученных в ходе анализа выводов. Он должен подводить итог написанному в основной части и содержать выводы о том, что аппарат институциональной экономики может привнести в анализ описываемых явлений.

Список литературы.

Данный раздел должен содержать использованные при написании работы источники (в том числе и Интернет-источники), включая источник, из которого была взята анализируемая статья.

Темы для проектных заданий (эссе):

1. Качество институтов и человеческий капитал: проблема нисходящей причинной связи.
2. Современные тенденции развития институциональной экономики.
3. Конвергенция исследовательских подходов в традиционном и новом институционализме.
4. Механизмы формирования правил в экономических порядках.
5. Эволюция поведенческих моделей в рамках традиционной и новой институциональной экономической теории.

Основная и дополнительная литература

Основная:

Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.

Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Содействие – XXI век; Гуманитарные перспективы, 2010.

Вольчик В. В. Институционализм: вторичность нового мифа? (Возможности и пределы институциональной экономики) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1.

Сэмюэлс У. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли XX столетия / под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 1.

Гамильтон У. Институциональный подход к экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.

Dequech D. The demarcation between the «old» and the «new» institutional economics: Recent complications // Journal of Economic Issues. 2002. Vol. 36. № 2. P. 567.

Дополнительная:

Hodgson, Geoffrey M. What is the essence of institutional economics? // Journal of Economic Issues. 2000. Vol. 34. № 2.

Rutherford M. Institutional Economics: Then and Now // Journal of Economic Perspectives. 2001. Vol. 15. № 3. P. 173–194.

Knight J. Suboptimality and Social Institutions: The Relationship Between Cognition and Context // Cognition, Rationality, and Institutions / ed. by M. Streit, U. Mummert, and D. Kiwit. Berlin: Springer, 2000.

Denzau, A., North, D. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions? // Kyklos. 1994. Vol. 47. № 1. P. 3–31.

Hodgson G. M. The Approach of Institutional Economics // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. № 1. P. 166–192.

Knight J. Social Institutions and Human Cognition // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1997. Vol. 153. № 4. P. 693–99.

Langlois, R. The New Institutional Economics: An Introductory Essay // In Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics / ed. by R. Langlois. Cambridge: Cambridge University. Press, 1986.

ГЛАВА 2. ИНСТИТУТЫ, ИНФОРМАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ

Комплексная цель: изложение и анализ современных научных подходов, теорий и методов решения проблем информационной обеспеченности участников обменов и ее влияния на формирование институциональной структуры экономики.

2.1. Информационная природа институтов

Институты имеют прежде всего информационную природу. Благодаря им индивиды не только получают информацию о санкционированных и запрещенных видах действий, но и формируют свои поведенческие и познавательные модели действий. Рассмотрим, как распределение информации влияет на экономические взаимодействия (обмены), что в свою очередь обуславливает формирование соответствующей институциональной структуры. Формирование понимания информационной природы институтов позволит приступить к анализу институциональных изменений, детерминированных индивидуальными и коллективными действиями индивидов и организаций.

Институциональная структура – это определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности. В экономической литературе понятие «институциональная структура» имеет множество трактовок. Часто не проводится различий между дефинициями «институциональная структура» и «институциональная среда». О. Уильямсон приводит наиболее общее ее определение: «Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления»¹. Но наличие некоторых присущих спонтанному рыночному порядку

¹ Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. 1993. № 5.

институтов еще не является достаточным условием для становления рыночной институциональной структуры.

Традиционный взгляд на информацию обычно ограничивается техническими аспектами ее транспортировки, кодирования и декодирования, но при этом остается неидентифицированным содержание информации. Теория информации концентрируется на проблемах информационного содержания, поскольку семантика не входит в ее предмет. Однако следует признать равнозначность информационного содержания и структурных институтов¹. Следовательно, теоретическое исследование не анализирует информацию саму по себе, а определяет параметры особого информационного процесса и обеспечения порядка.

Использование информации в экономических взаимодействиях должно рассматриваться через призму прямых положительных и отрицательных обратных связей. Система прямых положительных и отрицательных обратных связей определяет функционирование социально-экономической системы, как и любой сложной системы.

Отрицательные связи направлены на сохранение сложившихся структур и соотношений.

Положительные связи обеспечивают восприимчивость системы к новой информации, ее обмен энергией с внешней средой. Действие таких связей детерминирует трансформацию системы, соответствующую накопленным изменениям.

Соотношение положительных и отрицательных обратных связей обеспечивает устойчивость и изменчивость социально-экономической системы, ее количественный рост и качественное развитие. Важным фактором устойчивости и изменчивости выступает адаптируемость как определенная мера способности системы к поглощению внешних возмущений без резко выраженных последствий для ее поведения

¹ *Dopfer K. Toward a theory of economic institutions: Synergy and path dependency // Journal of Economic Issues. 1991. Vol. 25. № 2. P. 538.*

в переходном или стабильном состоянии¹. При этом положительная обратная связь характеризует усиление тенденции к отклонениям от данного состояния, в то время как отрицательная обратная связь способствует подавлению этой тенденции².

В результате рыночного отбора информационные сигналы приобретают те свойства, которые были заданы начальным распределением информации. Начальные условия зависят от социальных институциональных рамок, а также от познавательных возможностей индивидов. Такой отбор приведет к результатам, не поддающимся точному прогнозу, но в направлении, заданном первоначальными информационно-институциональными рамками, что отражает информационную природу институтов. Здесь необходимо отметить, что начальные институциональные условия формируются спонтанно, часто под воздействием незначительных (с точки зрения современников) или даже случайных факторов. В этом случае полезно применение методологии теорий неоеволюционной экономики, в частности, зависимости от предшествующего пути развития³. Как показал ведущий представитель этого исследовательского направления Б. Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия⁴. Эти исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие

¹ *Касты Дж.* Большие системы: связанность, сложность, катастрофы. М., 1982. С. 141.

² *Шургалова И. Н.* Реформирование российской экономики. Опыт анализа в свете теории катастроф. М., 1997. С. 25.

³ Основные положения данной концепции содержатся в работах: *Arthur W. B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994; *David P. A.* Path Dependence, Its Critics and the Quest for «Historical Economics». Stanford. CA: Economics Department. Working Paper № 00-011.2000.

⁴ *Arthur W. B.* Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*. 1989. Vol. 99. P. 116–131.

инертности политических, технологических и институциональных структур¹ могут в зависимости от различных факторов, определяемых ниже, приводить систему к ситуации расширения или свертывания обменов.

Таким образом, при анализе институциональных изменений необходимо определить вектор отбора, который задается начальными институциональными условиями и распределением информации. Коренное отличие этого подхода от неоклассического заключается в том, что этот вектор не подвержен изменениям, как и определение оптимального начального распределения информации. Данные процессы являются эволюционными, поэтому решающую роль здесь будут играть обучение и поведение экономических акторов, действующих в соответствии со своими эндогенными ценностными критериями. Выявление механизмов и причин таких динамических изменений является залогом возможной корректировки экономической политики.

2.2. Информация и показатель симметричности обменов

Асимметричный обмен приводит к неопределенному результату и, в частности, может снижать совокупную ценность благ. Иными словами, ценность после обмена может быть как больше, так и меньше, чем до него.

Одним из следствий неопределенности результата асимметричного обмена выступает закрытие рынков и прекращение обменов². Это невыгодно ни одной из сторон, следовательно, обе стороны заинтересованы (хотя и в разной степени) в снижении информационной асимметрии. Поэтому такая ситуация создает стимулы для поиска путей создания правил, а в дальнейшем – институтов, снижающих информационную асимметрию.

¹ Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // Journal of Economic History. 1992. Vol. 52. № 2. P. 325–338.

² Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. С. 94.

Эффективность рыночного процесса основывается на предположении о том, что каждый обмен приводит к приращению ценности – с одной стороны, а с другой – приращение ценности так или иначе стимулирует новые обмены. Таким образом, эффективность рыночного процесса в первую очередь характеризуется способностью системы мультипликативно увеличивать количество обменов, а также увеличением ценности как агрегированного показателя ее прироста в индивидуальных сделках. Но такая количественная оценка совокупной ценности может быть произведена только опосредованно вследствие неаддитивности индивидуальных полезностей.

Поэтому выработка критерия эффективности рыночного процесса основывается только на сравнительных показателях ценности, что вытекает из ее сущности.

Увеличение количества обменов само по себе продуктивно, так как это позволяет аккумулировать большее количество «неявного знания»¹, что следует из содержательных характеристик ценности и обменов. Результаты аккумуляции такого знания будут отражаться на качестве институтов, т. е. на их способности снижать трансакционные издержки (издержки обмена)².

Исходя из вышесказанного, можно записать уравнение:

$$(w'_1 + w'_2) - (w_1 + w_2) = k\delta, \quad (1)$$

где w'_n – оценка ценности после обмена; w_n – оценка ценности до обмена; δ – прирост ценности во всех состоявшихся добровольных обменах, k – информационная составляющая, характеризующая симметричность обменов. Если присутствует асимметрия информации, то $0 < k < 1$. В принципе может быть $k < 0$ в случаях оппортунистического поведения

¹ О неявном или рассеянном знании см.: *Поланьи М.* Личностное знание. М., 1982; *Хайек Ф. А.* Использование знания в обществе // *Индивидуализм и экономический порядок.* М., 2000.

² Подробнее об эффективности рыночных обменов см. главу 9 настоящего пособия.

(следования своим интересам любым способом, включая обман, кражу и т. п.), но такие обмены в нашей модели пока не рассматриваются. В случае положительных экстерналий коэффициент k может принимать значения больше единицы.

Коэффициент k в свою очередь является показателем синтетическим, зависящим от множества факторов, имеющих, как и институты, информационную природу.

Коэффициент k характеризует симметричность распределения информации среди агентов обмена, возможности ее интерпретации, а также влияние институциональной структуры на указанные параметры. Здесь анализу подлежит формальное теоретическое содержание коэффициента k относительно детерминирующих его параметров, характеризующих информационную обеспеченность и статическое состояние институциональной структуры, в которой происходят обмены.

Очевидно, что информация всегда интерпретируется и используется субъективно, и самой по себе информации не существует¹. Будучи нематериальной, она не может оказывать какого-либо внешнего воздействия на экономическую среду. Но это не влияет на ее экономический характер, поскольку для превращения вещи в товар или экономическое благо достаточно того, чтобы она обладала субъективной ценностью. В трактовке австрийской школы индивидуальный выбор, а следовательно, и определение ценности представляет собой процесс ранжирования, т. е. предпочтения и отклонения. Таким образом, согласно субъективной теории ценности «австрийцев», которая существенно отличается от теории потребительского поведения в неоклассике², основанием для любой деятельности служит разница оценок, а не их равенство или эквивалентность. Между тем отличитель-

¹ Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики. М., 2001. С. 150.

² Вольчик В. В. Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. Вып. 3. С. 41.

ным свойством информации является то, что ее ценность зачастую определяется уже после (*ex post*) ее получения или использования в определенных целях, тогда как оценка значимости материального товара почти всегда происходит до обмена (до приобретения). В этой связи возникает необходимость анализа механизма оценки приобретенной (т. е. уже имеющейся в распоряжении) информации, если возможно произвести эту оценку до ее приобретения.

Вполне естественно рассмотреть данный процесс на индивидуальном уровне, поскольку оценивание предполагает прежде всего субъективную интерпретацию, результаты которой зависят в первую очередь от личностных характеристик агента. Вместе с тем предлагаемая модель уместна и на уровне организации (фирмы), с той оговоркой, что соответствующие функции будут включать большее количество переменных. Следовательно, предлагаемая ниже модель иллюстрирует механизм определения ценности уже имеющейся в распоряжении индивида (фирмы) информации, а именно – какие факторы определяют эффективность применения имеющегося запаса информации, иными словами, конечный результат применения информации в экономических целях. Для этого необходимо введение в анализ категории «информационная обеспеченность», которая содержательно характеризуется степенью потенциальной эффективности использования информационного потока в экономической деятельности. Здесь прежде всего имеется в виду степень соответствия доступной информации как потенциального фактора экономической деятельности поставленным целям. Поскольку с точки зрения праксиологического анализа в отношении оценки целей экономическая наука нейтральна, то речь идет лишь о степени соответствия избираемых средств заданной цели.

При этом необходимо отметить, что предлагаемая модель информационной обеспеченности носит скорее иллюстративный, чем конкретно-прикладной характер, поэтому вводимые параметры не следует интерпретировать в чисто практическом ключе, как поддающиеся точной оценке. Глав-

ная цель построения данной модели состоит в обосновании фундаментальной идеи влияния оценки информационных потоков на эффективность рыночного процесса, что в свою очередь детерминирует динамические характеристики институциональной трансформации.

В случае, если информация пригодна для применения в определенных целях, она является релевантной и редкой, следовательно, выступает как экономическое благо; нерелевантная информация не может считаться экономическим благом (хотя и релевантная информация не всегда является экономическим благом). В результате имеющийся конкретный запас информации оценивается двояко: в одном случае объем располагаемой информации может содержать всю релевантную информацию; в другом случае ощущается ее нехватка. Для упрощения модели введем следующие обозначения: V – общий объем располагаемой информации; V_r – объем релевантной информации.

Тогда их соотношение будет характеризовать долю релевантной информации в ее общем объеме, т. е. коэффициент релевантности информации R :

$$R = \frac{V_r}{V}. \quad (2)$$

В свою очередь на основе коэффициента R выделенные выше случаи можно классифицировать по признаку соотношения части и целого, т. е. объема релевантной информации и всего объема располагаемой информации:

а) $R < 1$ – объем релевантной информации меньше совокупного объема информации;

б) $R = 1$ – объем релевантной информации тождествен объему имеющейся информации;

В случае, если $R < 1$, наблюдается определенный «излишек» информации: помимо необходимой информации экономический субъект обладает также и ненужной ему информацией. Не всегда можно четко определить, какая информация уместна в конкретном случае, а какая – нет; соответственно, выделение релевантной информации в подобных

случаях сопряжено с определенными издержками, которые можно охарактеризовать как издержки отбора релевантной информации.

Второй случай ($R = 1$) демонстрирует оптимальный вариант, когда избытка информации не наблюдается. В данной ситуации отсутствуют издержки отбора релевантной информации.

Здесь следует пояснить, по отношению к чему используется понятие релевантности информации. Поскольку на данном этапе исследования анализируется процесс отбора информации на микроуровне, то в качестве объекта может выступать любая информация, имеющая отношение к экономическому поведению людей. Однако для внесения большей ясности можно рассмотреть процесс выбора информации фирмой. В качестве примера информационного потока, представляющего ценность для фирмы, служит информация о производственной технологии. Технология хорошо характеризует свойства информации как экономического блага, в частности, то, что информация неделима с точки зрения ее функциональной принадлежности и смысловой нагрузки. Информация только в том случае несет информативную нагрузку, если мы понимаем, какой смысл имеет каждый ее составной элемент и можем связать эти элементы между собой, т. е. если способны осознать смысл сообщения. В процессе потребления информация не исчезает и не изменяется количественно, вследствие чего один и тот же объем информации может использоваться многократно. Более того, потребление информации никак не отражается на объеме ее потребления другими агентами: информация, будучи проданной, тем не менее остается в собственности продавца, следовательно, не является нормальным товаром, переходящим при купле-продаже из рук в руки¹.

Действительно, что произойдет, если экономический субъект владеет только частью информации о принципе

¹ *Ходжсон Дж.* Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8. С. 37.

функционирования конкретной технологии? Это лишь другой способ утверждать очевидное: для осуществления полноценной экономической деятельности необходимо обладать полным объемом (согласно субъективной оценке) релевантной информации.

Информация как экономический ресурс динамична, поскольку различные этапы функционирования фирмы неоднородны по уровню обеспеченности релевантной информацией: периоды достаточно полной обеспеченности, когда $R = 1$ или принимает близкие к единице значения, сменяются периодами, где $R < 1$, причем значительно. Соответствующим образом меняются и издержки выделения релевантной информации.

Графическое представление процедуры отбора релевантной информации основывается на том, что на начальном этапе деятельности фирмы поступающий поток информации содержит недостаточное количество релевантной информации. Со временем доля актуальной для акторов информации обычно возрастает. По мере того, как общий объем потоков поступающей из различных источников информации и их скорость увеличиваются, концентрация (доля) V_r в V будет уменьшаться (рис. 2.1). По оси абсцисс на графике откладываются показатели объема информации V и V_r , причем изменение обеих величин может носить как дискретный, так и непрерывный характер; по оси ординат – время t .

Выпуклость кривой $V(t)$ означает неравномерность поступления информационных потоков во времени. Об этом же свидетельствует и различная длина и высота линий, образующих ступени функции $V_r(t)$. Следует учесть, что при построении графиков мы абстрагировались от эффекта научно-технического прогресса, который в сущности может обусловить отрицательный наклон графика релевантной информации $V_r(t)$: по мере того, как людям открываются новые знания, часть той информации, которая ранее считалась релевантной, может утратить свою значимость. Отрезки $V_r(t)$, параллельные оси ординат, отражают ситуацию, когда очередной поток информации не несет в себе никакой

релевантной информации. На основе данного графика строится график $R(t)$ (рис. 2.2).

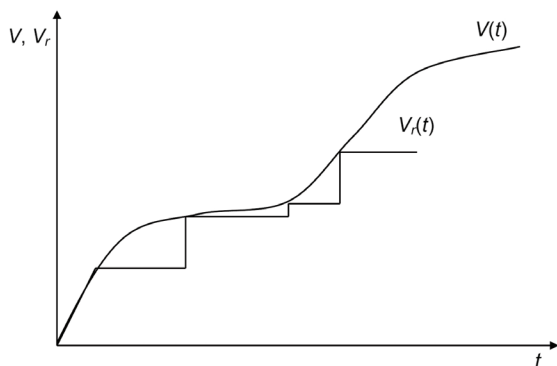


Рис. 2.1. Динамика взаимосвязи между потоками общей и релевантной информации

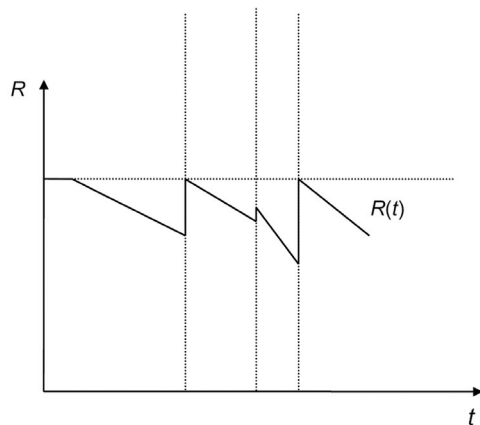


Рис. 2.2. Динамика коэффициента R

Логика требует определения категории издержек отбора релевантной информации. Величина этих издержек связана с несколькими основными факторами. Чтобы оценить блок информации, прежде всего необходимо знание специфики

рассматриваемого вопроса, что предполагает определенный уровень образования и периодически осуществляемое повышение квалификации. Поэтому более корректным, на наш взгляд, является термин «издержки поиска релевантной информации». Кроме того, сам процесс вычленения релевантной информации требует определенных затрат умственной и физической энергии. Соответственно, важную роль играют уровень развития применяемой техники, общий объем информации и объем релевантной информации.

Классификация издержек поиска или отбора релевантной информации осуществлена нами по аналогии с делением издержек в неоклассике на постоянные и переменные, общие, средние и предельные. К примеру, введенная в анализ категория предельных издержек оценки релевантности информации характеризует личностные способности отдельных работников сопоставлять цели и средства, т. е. находить оптимальные инструменты решения экономических задач. На наш взгляд, возможно также использование идеи издержек для решения задачи максимизации функции информационной обеспеченности с использованием метода Лагранжа.

Введем еще одну переменную C для характеристики полноты информации. На первый взгляд, она тесно коррелирует с описанным выше показателем R . Но здесь следует отметить, что существует определенный нюанс. Параметр R мы использовали для характеристики информации, смысловое значение которой имело конкретную направленность – в нашем случае оно относилось к технологии. Показатель C следует рассматривать в контексте рыночной среды: он предполагает не сопоставление частей имеющейся у нас информации, а оценку соотношения всего объема этой информации с информацией, имеющейся у других фирм.

Поэтому корректнее представить переменную C в виде коэффициента, значение которого не может превышать единицу. Логически это означает, что сначала мы выбираем из общего списка ту фирму, которая обладает наиболее полным объемом информации в сравнении с другими, и принимаем этот объем за единицу (или 100 %), а затем

соотносим объем информации каждой фирмы со «сто процентным» объемом информации. Такое сопоставление мы сможем произвести скорее косвенным путем (наблюдая за судьбой фирмы и оценивая качество производимого ею продукта). В противном случае мы могли бы оценить объем информации другой фирмы, что означало бы ее доступность (что невозможно).

Коэффициент R служит для оценки значимости той информации, которой располагает агент: соответственно, весь этот объем (переменная V) принимается равным единице. Параметр C в свою очередь демонстрирует место агента в «конкурентном окружении», т. е. характеризует полноту имеющейся у него информации в сравнении с другими фирмами. Поскольку наиболее полный объем информации, следуя математической логике, в принципе не может превышать единицу, соответственно, коэффициент C для каждой отдельной фирмы может принимать значения от нуля до единицы: $0 \leq C \leq 1$.

Анализируя показатель информационной обеспеченности, нельзя оставить в стороне человеческий фактор. Возможности использования информации определяются скорее совокупностью характеристик, которые в современной экономической теории называются компетенциями. В контексте данного исследования целесообразно выделить три компонента компетенций: личностные качества человека; его когнитивные способности; уровень образования. Решающими в большинстве случаев являются первые две из указанных характеристик, в то время как образование как таковое выступает более формальным фактором. Кроме того, необходимо учитывать и технологические возможности выделения и интерпретирования информации. Данный фактор является скорее экзогенным по отношению к отдельному индивиду; точнее было бы определить его как «материальный» фактор.

Для отражения перечисленных выше человеческого и материального факторов введем новую переменную E , которая задается в виде функции от личностных характеристик

субъекта i , индивидуальных когнитивных способностей p , уровня образования e и уровня развития технологии a :

$$E = f(i, p, e, a). \quad (3)$$

Графическая иллюстрация функции E , по-видимому, особого смысла не имеет: все перечисленные характеристики функции могут задавать совершенно разную форму графику E и зависят от конкретных условий.

Три описанные характеристики – R , C и E – связаны с показателем информационной обеспеченности прямо пропорционально. Между тем, стремительное обесценивание информации с течением времени – одна из тенденций современного общества. Соответственно, в предлагаемую модель следует ввести еще одну переменную – t (time), которая связана с показателем I обратно пропорциональной зависимостью: чем больше временной интервал, тем меньший интерес представляет для нас первоначальный поток информации.

Конечная формула информационной обеспеченности (I) с учетом приведенных выше параметров выглядит следующим образом:

$$I = C \frac{RE(i, p, e, a)}{t}, \quad (4)$$

где R (relevance) – релевантность (уместность, значимость) информации (R может принимать значения от единицы до нуля); C (completeness) – полнота (цельность) информации (значение C изменяется в пределах от нуля до единицы); $E(i, p, e, a)$ – формально данный параметр включает в себя совокупность компетенций (competence), но для того, чтобы отличать его от параметра C , мы ввели обозначение E (E задается в виде функции от человеческого и материального факторов, характеризующих способность выделения и интерпретирования информации); t (time) – временной фактор.

Графическая иллюстрация описанной выше зависимости $I(E)$ приведена на рисунке 2.3, а $I(t)$ – на рисунке 2.4.

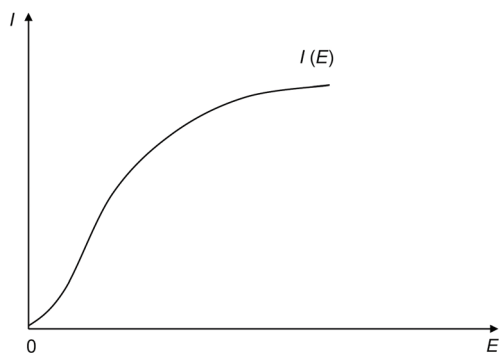


Рис. 2.3. Зависимость информационной обеспеченности I от параметра E

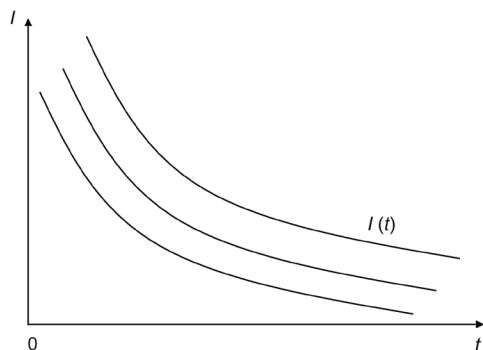


Рис. 2.4. Обесценение информационного потока во времени

Графики $I(R)$ и $I(C)$ особого теоретического интереса не представляют, поскольку они характеризуют однозначную прямо пропорциональную зависимость уровня информационной обеспеченности от релевантности и полноты информации. Вероятно, нуждается в пояснении графическая интерпретация кривой $I(E)$. Приведенная на рисунке 2.3 форма графика отражает тенденцию, согласно которой вклад в образование обычно непропорционально меньше того эффекта,

которое оно оказывает на экономическую деятельность. То же самое справедливо в отношении остальных компонентов, определяющих E . Действительно, хотя в современном обществе необходимость в переобучении особенно велика, но количество времени, затрачиваемое на «формальное» образование, существенно меньше того времени, в течение которого на практике применяются приобретенные навыки. Поэтому незначительный прирост E должен повлечь за собой существенно больший по величине прирост I .

График $I(t)$ отражает обратную зависимость между степенью информационной обеспеченности и временным промежутком: ценность одного и того же потока информации со временем убывает. На рисунке 2.4 представлено семейство непересекающихся кривых $I(t)$, порядок которых задается значением произведения $RCE(i, p, e, a)$.

Экономический смысл зависимости $I(t)$ отражает первая производная функции $I'(t)$, или наклон функции в соответствующей точке $\Delta I/\Delta t$, поскольку степень информационной обеспеченности зависит от скорости обесценения информации.

Приведенные графики отражают зависимость функции информационной обеспеченности лишь от одной из переменных при фиксированных значениях других компонентов. Подобное допущение использовано исключительно в целях упрощения, поскольку изображение на одном графике многофакторной зависимости выходит за рамки данного анализа.

2.3. Информационной обеспеченность и качество институциональной структуры

Результат взаимодействия названных параметров зависит прежде всего от качества институциональной структуры общества. Как было показано ранее, эффективность рыночного процесса зависит от показателя k , который характеризует симметричность распределения информации среди агентов обмена, возможности ее интерпретации, а также влияние институциональной структуры.

Это требует уточнения различий между параметрами I и k . Согласно определению информационной обеспеченности, функция $I(R, C, E, t)$ отражает *потенциальную* эффективность экономического процесса, или начальные условия, которыми располагают участники экономических отношений. К примеру, коэффициент C отражает неравномерность распределения информационных потоков между фирмами. Асимметричность информации превращается в основное конкурентное преимущество, которое *потенциально* выгодно фирме. Точно так же отдельный индивид, обладающий лучшими когнитивными способностями, целеустремленным и упорным характером и имеющий более широкие возможности для получения образования, *потенциально* способен на достаточно высоком уровне анализировать и интерпретировать информационные потоки.

В реальности экономическая деятельность имеет определенные ограничения, роль которых играют институты. Именно институты (как формальные, так и неформальные) определяют *возможности использования имеющегося потенциала* индивида, фирмы (т. е. начального запаса). Иными словами, результат экономического взаимодействия зависит от начальных условий его участников (которые у всех различны) и от институциональной инфраструктуры (которая в определенном смысле уравнивает возможности агентов). Для учета влияния институтов на экономическую деятельность людей вводится в анализ показатель k .

С учетом приведенных выше уточнений логично разграничить I как оценку экономического взаимодействия *ex ante*, и k – как оценку *ex post*.

Таким образом, переменная k используется для характеристики промежуточного и конечного результатов экономического взаимодействия и аналитически представляется в виде функции от информационной обеспеченности каждого экономического агента и качества институциональной среды:

$$k = f(I_1, \dots, I_n, N), \quad (5)$$

где n – число вступающих в экономические отношения субъ-

ектов; I_n – информационная обеспеченность n -го субъекта; N – качество институциональной среды.

Представленная модель информационной обеспеченности отражает два этапа оценочного процесса: первый этап предполагает оценку результатов экономической деятельности *ex ante*, второй – *ex post*.

Здесь необходимо отметить, что все вышеизложенные доводы верны только при принятии предпосылки методологического субъективизма, что фактически противоречит принимаемому по умолчанию объективизму в неоклассике, хотя и в ней декларируется (но часто не реализуется) принцип методологического индивидуализма, который не идентичен, но достаточно близок методологическому субъективизму.

Также необходимо учитывать, что институты приобретают значимость вследствие наличия положительных трансакционных издержек. Трансакционные издержки влияют на модель информационной обеспеченности, поскольку они также могут быть классифицированы по типу *ex ante* и *ex post*, согласно подходу Р. Метьюза¹.

Анализ институциональной структуры общества предполагает учет степени спецификации прав собственности и такого значимого фактора, как культура, которая определяет не только обычаи делового оборота и хозяйственную этику, но и ментальные и когнитивные особенности принятия решений.

Квалиметрическое обеспечение

Вопросы для контроля знаний

1. В чем состоит информационная природа институтов?
2. Какое влияние на экономический порядок оказывает система прямых положительных и отрицательных обратных связей?

¹ *Matthews R. C. O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth // Economic Journal. 1986. Vol. 96.*

3. Как влияют на развитие хозяйственных систем начальные институциональные условия и распределение информации?

4. Как изменение информационной обеспеченности экономических агентов отражается на институциональных изменениях?

5. Как качество институциональной структуры экономики связано с показателями информационной обеспеченности и симметричности обменов?

Тесты

1. Институциональная структура – это:

а) система права, которая формируется в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности;

б) определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности;

в) форма взаимодействия институтов в процесс эволюции;

г) только неформальные институты.

2. Отрицательные обратные связи направлены на:

а) формирование потребительских предпочтений;

б) обеспечение восприимчивости системы к новой информации, ее обмен энергией с внешней средой; действие таких связей детерминирует трансформацию системы, соответствующую накопленным изменениям;

в) сохранение сложившихся структур и соотношений;

г) снижение предельных издержек.

3. Крайним следствием информационной асимметрии между участниками обмена является:

а) закрытие рынков и прекращение обменов;

б) получение монопольной прибыли;

- в) формирование административных барьеров;
- г) X-эффективность монополии.

4. Что не относится к компонентам компетенций?

- а) личностные качества человека;
- б) когнитивные способности человека;
- в) уровень образования;
- г) уровень доходов.

5. Какой парадокс нерационального принятия решения был открыт Дж. Акерлофом?

- а) для принятия оптимального решения людям требуется больше времени, чем для удовлетворительного решения;
- б) в зависимости от формулировки условий выбора люди по-разному решают задачи одинакового содержания;
- в) люди не способны запоминать всю информацию, необходимую для оптимального выбора;
- г) принятие решений обычно происходит в ситуации асимметрии информации.

6. Избирательные стимулы – это:

- а) стимулы, которые используются в избирательных технологиях;
- б) стимулы, которые всегда можно выбрать из существующего набора;
- в) стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет;
- г) законодательное закрепление избирательного права в обществе.

7. Какие из перечисленных затрат являются не трансакционными, а трансформационными издержками?

- а) издержки поиска избирателями информации о кандидатах на пост мэра;
- б) транспортные издержки кандидата на пост мэра, необходимые, чтобы переехать в тот город, где он собирается баллотироваться;

в) издержки работы счетной комиссии, обрабатывающей бюллетени избирателей;

г) издержки контроля избирателей за поведением избранного ими мэра.

8. Для понижения транзакционных издержек необходимо:

а) укреплять доверие людей друг к другу;

б) повышать информационную «прозрачность»;

в) и «а», и «б»;

г) ни «а», ни «б».

Бланк ответов к тестам

Вариант ответа	Вопросы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а								
б								
в								
г								

Проектное задание

Правила и порядок написания проектного задания смотри в первом разделе.

Темы для проектных заданий (эссе):

1. Особенности формирования институциональной структуры в экономике, основанной на знании (неоэкономике).

2. Информационная природа институтов в контексте формирования неоэкономики.

3. Интерпретация показателя симметричности обменов и транзакционный анализ.

4. Неопределенность, информация и транзакционные издержки в процессе трансформации институциональной структуры экономики.

5. Неявные транзакционные издержки и механизмы передачи информации.

Основная и дополнительная литература

Основная

Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. 1993. № 5.

Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. С. 94.

Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8.

Хайек Ф. А. Использование знания в обществе // Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000.

Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики. М., 2001.

Вольчик В. В. Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. Вып. 3.

Дополнительная

Dopfer K. Toward a theory of economic institutions: Synergy and path dependency // Journal of Economic Issues. 1991. Vol. 25. № 2. P. 538.

Касты Дж. Большие системы: связанность, сложность, катастрофы. М., 1982. С. 141.

Шургалова И. Н. Реформирование российской экономики. Опыт анализа в свете теории катастроф. М., 1997. С. 25.

Arthur W. B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994; *David P. A.* Path Dependence, Its Critics and the Quest for «Historical Economics». Stanford. CA: Economics Department. Working Paper № 00-011.2000.

Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*. 1989. Vol. 99. № 394. P. 116–131.

Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // *Journal of Economic History*. 1992. Vol. 52. № 2. P. 325–338.

Поланьи М. Личностное знание. М., 1982

Matthews R. C. O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth // *Economic Journal*. 1986. Vol. 96.

ГЛАВА 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И КОЛЛЕКТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ГРУПП СПЕЦИАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Комплексная цель: изложение современных научных подходов, теорий и методов изучения коллективных действий групп специальных интересов, которые выступают институциональными инноваторами, и формирование у студентов собственных исследовательских навыков при анализе институциональных изменений.

3.1. Институты и коллективные действия в контексте теории Дж. Коммонса

Согласно концепции одного из самых известных представителей традиционного институционализма Джона Коммонса, институты являются результатом прежде всего коллективных действий.

Дж. Коммонс отмечал, что поскольку экономические блага ограничены, их приобретение регулируется коллективным действием. Коллективное действие создает права и обязанности в отношении собственности и свобод, без которых в обществе царил бы анархия. Институциональная экономика дает коллективному действию собственное место в разрешении конфликтов и сохранении порядка в мире ограниченных ресурсов и частной собственности и противоречий¹.

Неизбежное соперничество между экономическими субъектами по поводу распределения прав собственности, наряду с проблемами в толковании, выполнении и инфорсменте контрактов, порожденных ограниченной рациональностью и несовершенством информации, требует от властных структур разрешения споров и сохранения порядка. Согласно Коммонсу, государственная власть воздействует на общество посредством «действующих норм (working rules)», таких как законы, решения судов, единые правила ведения биз-

¹ *Commons J.* Institutional economics its place in political economy // News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, 1990. P. 7.

неса и торговли, социальные нормы, этические принципы и обычаи, которые определяют для людей их возможности и являются при этом мерой принуждения для каждого.

Все эти действующие нормы (правила) формального и неформального характера представляют собой права собственности (или просто права) в том смысле, что они дают индивидам контроль над ограниченными ресурсами, включая сами эти ресурсы в их вещественной форме, а также политические свободы. Они составляют основу того, что Уильямсон назвал структурой управления социальной и экономической организацией¹. Согласно институциональному подходу все действующие правила создаются или утверждаются неким коллективом, наделенным определенной долей власти. Экономика в силу такой необходимости становится и политической наукой. Экономика является также эволюционной наукой, так как действующие правила и модели прав собственности непрерывно изменяются и развиваются.

Кроме поддержания порядка и разрешения конфликтов, властные структуры должны использовать действующие нормы (правила) для поощрения кооперации в производстве и обмене, а также для решения множества серьезных проблем, возникающих вследствие погони за собственной выгодой в результате экономических взаимодействий. Согласно Коммонсу, эти функции не возникают автоматически согласно «системе естественных свобод» Смита, но должны порождаться соответствующими стимулами, созданными «видимой рукой государства», и приводиться в жизнь с помощью различных санкций, включая угрозу физического насилия².

Такое коллективное действие создает государственные структуры, которые формируют действующие нормы, направляющие индивидуальное действие. В то время как в руках государства сосредоточена основная власть в обществе,

¹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. С. 53–59.

² *Commons J.* Op. cit.

множество других групп и организаций (таких, как торгово-промышленные палаты и объединения предпринимателей) также владеют долей независимости и, следовательно, создают и приводят в жизнь свои собственные работающие нормы и правила поведения.

Коммонс говорит об иерархии структур управления (governance structure), таких, как предприятия бизнеса, профсоюзы, церковь и семья. Эти формальные организации, а также коллективно определяемый набор действующих правил в форме социальных норм, этических принципов и обычаев, представляют собой институты – понятие, которое Коммонс определяет как «коллективное действие по ограничению, высвобождению и расширению индивидуального действия»¹. Согласно такому определению, и рынок и фирма являются институтами, в то время как фирма также является организацией (или иерархией), если состоит более чем из одного экономического агента.

Основным понятием институциональной теории Коммонса является понятие прав собственности и производная категория собственности. Коммонс утверждает, что «собственность становится основанием институциональной экономики» и использует термины «институциональная экономика» и «собственническая экономика» как равнозначные². Он полагает, что в современном капитализме наиболее важными устоявшимися экономическими отношениями являются отношения частной собственности. Причина в том, что в экономике в условиях специализации производства люди неизбежно зависят друг от друга в процессе своей жизни и, следовательно, должны обмениваться материальными благами и услугами или получать их путем завоевания. Так как последнее противоречит цивилизованному поведению и экономическому прогрессу, главная функция государства состоит в определении прав собственности на ограниченные

¹ *Commons J. R.* Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. Vol. 21. № 4. P. 651.

² *Commons J. R.* The Economics of Collective Action. University of Wisconsin Press. Madison, 1950. P. 65.

блага и принуждении соблюдения законов контрактации таким образом, чтобы обеспечить порядок в процессе обмена.

Данный подход очень похож на определение институциональной экономики родоначальником неоинституционализма Р. Коузом: «Экономисты имеют следующий предмет исследований: мы изучаем, как работает экономическая система, система, в которой мы получаем и тратим наши доходы. Благополучие человеческого общества зависит от изобилия товаров и услуг, а это, в свою очередь, зависит от продуктивности экономической системы. Адам Смит объяснил, что продуктивность экономической системы зависит от специализации (он назвал это разделением труда), но специализация возможна только в том случае, если существует обмен, – и чем ниже издержки обмена (транзакционные издержки, если желаете), тем больше будет специализация и тем выше продуктивность системы. Но издержки обмена зависят от институтов, которые существуют в стране: от её системы права, политической системы, социальной системы, системы образования, культуры и так далее. Фактически это те институты, которые управляют экономической системой, и именно они представляют интерес для экономистов, изучающих “новую институциональную экономику”»¹.

Институт собственности это не только права собственности на физические (материальные) объекты, которыми люди обмениваются, но и права на финансовые инструменты, такие как акции, облигации, деньги (нематериальная собственность) и рыночную стоимость возможных в будущем доходов (неосязаемая собственность): права интеллектуальной собственности, торговые марки и патенты, ценность деловой репутации.

Выделение собственности и прав собственности неизбежно приведет к рассмотрению роли контрактов в экономической деятельности. Контракт становится неотъемлемой

¹ Coase R. The New Institutional Economics // The American Economic Review. Vol. 88. № 2; Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1998). P. 72.

частью структуры экономической деятельности с тех пор, как однажды человечество ушло от уровня экономики индивидуальной самодостаточности Робинзона Крузо и занялось торговлей и деятельностью на предприятии с разделением труда, предусматривавшим кооперацию. Устранение конфликтов и обеспечение порядка требуют, чтобы передача и использование прав собственности регулировались правилами и конвенциями, в которых прописаны понятия обмена, методы оплаты и обязанности сторон в процессе обмена. Поскольку институты представляют собой сеть действующих правил, определяющих права, обязанности, свободы и зону их действия, они оказывают влияние на контракты.

Наиболее важны два аспекта контрактации. Первый состоит в необходимости пристального внимания к фундаментальной роли независимости и конфликта в экономической деятельности. Дж. Коммонс придает особое значение ограниченной рациональности, несовершенству информации и неопределенности будущего. В результате контракты неизбежно становятся неполноценными, и люди прибегают к стратегическим соглашениям и оппортунистическому поведению. Все сказанное содержится в его «психологии ведения переговоров»; последнее подпадает под стандартный термин эгоизма, определяемого как «получение как можно большей выгоды и как можно меньшего ущерба...без особого внимания к интересам других людей...если нет какого-либо ограничения, которое невозможно преодолеть»¹. Конфликты, таким образом, неизбежны, и для их решения требуются законные суды и нейтральные третьи лица.

Второй ключевой аспект контракта – природа правовых отношений, которые он создает между сторонами. Ранее было отмечено, что Коммонс в качестве основания институциональной экономики определяет права собственности, а не обмен физическими благами. Это приводит его к поня-

¹ *Kaufman B. E. The organization of economic activity: insights from the institutional theory of John R. Commons // Journal of Economic Behavior & Organization. 2003. Vol. 52. № 1. P. 75*

тию трансакции, которое он описывает как фундаментальную единицу измерения в институциональной теории.

Согласно Дж. Коммонсу, индивидуальные действия интегрированы в коллективные, а исходной единицей анализа были трансакции. Интернализация обычаев через привычки является центральным элементом в коллективных действиях, в то время как индивидуальные действия нужно контролировать. По Коммонсу, институты строятся от неорганизованных традиций к организованному «общему целому». В терминах Коммонса «общее целое» – «совместное ожидание» выгод от трех типов трансакций, которые осуществляются за счет «действующих норм (правил)» и посредством контроля меняющихся стратегических или ограничительных факторов, которые должны контролировать других. Через свои «действующие нормы (правила)» (*working rules*) общество контролирует индивидов. Эти правила меняются с изменением самих институтов. Каждый институт имеет свои правила, а правила различаются среди институтов. Правила возникают из решений о прекращении конфликтов¹.

Определяя трансакции как законную передачу прав собственности, Коммонс разграничивает три типа трансакций: при заключении сделок, рациионировании и управлении. Основой такого разделения является способ передачи прав собственности. Трансакции при заключении сделок получаются путем уравнивания тех, кто обменивает или продает права собственности и выгоды от приобретения собственности в ходе добровольных соглашений. Обычно это происходит на рынке и отражает условия торговли. Трансакции заключения сделок – основная характеристика капиталистической рыночной экономики.

Трансакции рациионирования – продукт господства вышних над низшими. Они имеют место, когда «цена или количество, или обе категории одновременно, определяются некой господствующей силой». Господствующей силой Ком-

¹ См.: *Forest J., Mehier C. J. R. Commons and Herbert A. Simon on the concept of rationality // Journal of Economic Issues. 2001. Vol. 35. № 3.*

монс называл лидеров правительственного аппарата. Такие трансакции имеют место, когда, например, диктатор или корпоративный менеджер высшего звена издает односторонний приказ, законодательные власти выпускают закон, или суд принимает решение, которое в определенном отношении передает права собственности от одного индивида другому. Централизованно планируемая экономика и большинство бизнес-организаций (как микроэкономическая версия централизованно планируемой экономики) опираются на трансакции рационирования, чтобы назначать цену на ресурсы и распределять их.

Управленческие трансакции имеют место внутри фирм и других институтов, имеющих отношение к созданию богатства. В широком смысле они схожи с трансакциями рационирования, поскольку передают права собственности путем приказа и наделяют вышестоящего индивида законной способностью отдавать приказание индивиду в позиции подчиненного (в определенных границах). Управленческие трансакции можно наблюдать, когда предприниматель использует приобретенную рабочую силу в качестве фактора производства. В этом смысле трансакции схожи с понятием «иерархии» Уильямсона (организации с начальником и одним или более подчиненными)¹.

Трансакции являются отражением социальных взаимодействий, в отличие от технологий, которые по Коммонсу относятся к собственно производству. Социальные, правовые и экономические институты, таким образом, создают необходимые условия для осуществления трансакций.

Изменение институтов в рамках концепции Коммонса – это прежде всего результат адаптации через выбор наилучших институциональных альтернатив в результате коллективных действий. Принцип целенаправленного выбора подчеркивает роль принятия решений теми, кто может выбирать и определять релевантные правила. Следовательно, индивиды

¹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. С. 53–59.

через коллективные действия могут выбирать и определять правила для хозяйственных взаимодействий. Это связано с проблемой формирования правил и согласованности их с имеющейся институциональной структурой, устранения конфликтов и создания новых возможностей для осуществления трансакций.

Дальнейшее развитие идей Коммонса отражено в работах М. Олсона, который применил формальный аппарат неокласики для анализа процесса оптимального производства коллективных благ, которыми могут являться и институты.

3.2. Модель коллективных действий М. Олсона

В рамках современного неоинституционализма наибольшее распространение получил подход М. Олсона к анализу коллективных действий. Если рассматривать институты как коллективное благо¹, то малые группы будут создавать его в зависимости от выгод и издержек. Рассмотрим модель М. Олсона для случая производства коллективного блага малой группой.

Согласно концепции коллективных действий М. Олсона, коллективное благо может быть получено в результате индивидуальных действий, если существует такое количество коллективного блага, которое можно получить при достаточно низких издержках и некий индивид в соответствующей группе выиграет от приобретения его полностью за свой счет. В этом случае общая выгода будет настолько велика по сравнению с общими издержками, что доля прибыли одного индивида превысит общие издержки. Данное положение иллюстрируется М. Олсоном с использованием модели максимизации выгоды индивида при производстве коллективного блага. Модель иллюстрирует: 1) оптимальное для каждого индивида количество блага; 2) будет ли при этом оптимуме производиться коллективное благо.

¹ Шаститко А. Е. Институты как общественные блага // Вестник МГУ. Серия Экономика. 1996. № 5.

Введем следующие переменные:

C – издержки по достижению единицы коллективного блага;

T – объем коллективного блага;

S_g – размер группы (const);

F_i^g – часть общей выгоды, которая досталась индивиду (const);

$V = (S_g T)$ – выгода группы (ценность блага для группы);

V_i^g – ценность блага для индивида (выгода индивида):

$V_i = F_i V_g$;

A_i – преимущества, которые получит индивид в результате получения какого-то количества коллективного блага:

$A_i = V_i - C$; A_i будет изменяться в зависимости от

$$T \Rightarrow \frac{dA_i}{dT} = \frac{dV_i}{dT} - \frac{dC}{dT}.$$

Условием первого порядка для максимизации выгоды индивида будет $\frac{dA_i}{dT} = 0$.

Условием второго порядка – $\frac{d^2 A_i}{dT^2} < 0$.

Так как $V_i = F_i S_g T$, а F_i и S_g признаются постоянными (в противном случае оптимум недостижим), то

$$\frac{d(F_i S_g T)}{dT} - \frac{dC}{dT} = 0.$$

Следовательно, $F_i S_g - \frac{dC}{dT} = 0$.

Таким образом, мы найдем, какое количество коллективного блага купил бы индивид, действуя самостоятельно, если бы он хотел купить его сколько-нибудь.

Можно придать этому результату общий смысл. Поскольку оптимальный вариант может быть найден, когда выполняется:

$$\frac{dA_i}{dT} = \frac{dV_i}{dT} - \frac{dC}{dT} = 0 \quad \text{если} \quad V_i = F_i V_g, \quad \text{то} \quad \frac{dV_i}{dT} = F_i \left(\frac{dV_g}{dT} \right).$$

Следовательно, $F_i \left(\frac{dV_g}{dT} \right) - \frac{dC}{dT} = 0$, $F_i \left(\frac{dV_g}{dT} \right) = \frac{dC}{dT}$.

Это означает, что оптимального количества группового блага, предназначенного для индивида, можно достичь, когда изменение выгоды всей группы, помноженное на долю индивида, равняется изменению общих издержек группы по достижению этого блага.

Другими словами, увеличение дохода группы $\frac{dV_g}{dT}$ должно превышать увеличение издержек на столько же, на сколько доход группы превышает доход индивида, т. е. на $\frac{1}{F_i}$, $\left(\frac{1}{F_i} = \frac{V_g}{V_i} \right)$.

В теории групп важен вопрос, не сколько будет произведено коллективного блага, а будет ли оно обеспечено вообще.

Оптимум индивидуума, действующего самостоятельно, будет при $F_i = \left(\frac{C}{V_g} \right)$, так как если $F_i > \left(\frac{C}{V_g} \right)$, то $\left(\frac{V_i}{V_g} \right) > \left(\frac{C}{V_g} \right)$, следовательно, $V_i > C$. Поэтому если $F_i > \left(\frac{C}{V_g} \right)$, то выгода индивида от коллективного блага превышает издержки.

Это означает, что коллективное благо будет обеспечено, если отношение издержек по добыче коллективного блага к выгоде для группы меньше отношения выгоды отдельного индивида к выгоде группы.

На основании вышесказанного можно сформулировать правило:

Коллективное благо будет обеспечено, если превышение общей выгоды при покупке (производстве) коллективного блага над общими издержками в $\frac{1}{F_i}$ раз (так как $\frac{V_g}{T} = \frac{1}{F_i} \left(\frac{dC}{dT} \right)$)

сопровождается условием, что общая выгода превышает общие издержки в большее число раз, чем общая выгода группы превышает выгоду индивида, т. е. $\frac{V_g}{C} > \frac{V_g}{V_i} ; \left(\frac{V_g}{C} > \frac{1}{F_i} \right)$.

Чтобы определить, реально ли предположение, что группа добровольно возьмет на себя производство коллективного блага, необходимо выполнение двух условий:

1) оптимальное для каждого индивида количество коллективного блага определяется равенством $F_i \left(\frac{dV_g}{dT} \right) = \frac{dC}{dT}$;

2) если при покупке определенного количества коллективного блага выгода группы превосходит общие издержки в большей мере, чем она превосходит выгоду одного индивида, то коллективное благо будет обеспечено и выгода индивида превысит общие издержки, связанные с добыванием коллективного блага, т. е. благо может производиться и в случае $F_i > \frac{C}{V_g}$.¹

Это можно проиллюстрировать с помощью графика (рис. 3.1).

В современной экономике распределение доходов во многом детерминировано взаимодействием групп с особыми интересами. Эта проблема получила отражение в многочисленной экономической и социологической литературе, посвященной теории групп и коллективным взаимодействиям. Наиболее известными среди экономистов стали работы М. Олсона². В своих работах он продолжает традицию исследования результатов коллективного взаимодействия по достижению общих целей при производстве коллективных (групповых) благ. В неоклассической экономике мейнстрима эта проблема практически не рассматривалась, ее анализ содержится отчасти в трудах экономистов – представителей

¹ Олсон М. Логика коллективных действий М., 1995. С. 22–29.

² См.: Олсон М. Логика коллективных действий...; Он же. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.

неоинституционализма, например, Дж. Коммонса, а также социологов Г. Зиммеля и М. Вебера.

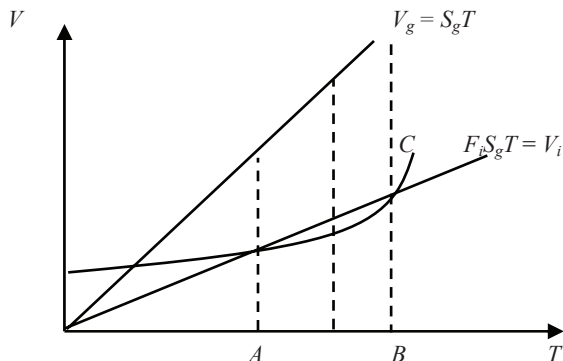


Рис. 3.1. Оптимальный объем производства коллективного блага малой группой: А – минимальное количество коллективного блага; В – оптимальное количество коллективного блага

В неоинституциональных теориях государства также используются подход М. Олсона и его последователей. Согласно Олсону, государство может рассматриваться как оседлый (стационарный) бандит, который заинтересован в максимизации доходов общества. Согласно моделям МакГира–Олсона¹ и Финди–Уилсона², государство рассматривается как дискриминирующий монополист, который обеспечивает производство порядка, назначая различные цены разным группам населения в зависимости от переговорной силы. Чтобы подобные модели адекватно отражали современную организацию экономико-политических систем, необходимо учитывать стремление групп с особыми интересами получать воз-

¹ *McGuire M.C., Olson M. Jr. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34. № 1. P. 72–96.*

² *North D. A Framework for Analyzing the State in Economic History // Explorations in Economic History. 1979. № 2. P. 249–259.*

возможность извлекать прибыль, эксплуатируя сравнительные преимущества государства в осуществлении насилия¹.

Под группами специальных интересов обычно понимают совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов и на которых действуют избирательные стимулы для производства совместного коллективного блага. Группы с особыми интересами могут создавать структуры для лоббирования политических и экономических решений и нормативных актов, олигархические и монополистические структуры, а также участвовать в перераспределении.

3.3. Институциональные изменения и группы специальных интересов

Эволюция институтов не может рассматриваться в отрыве от интересов индивидов и организаций, включенных в их действия. Интересы могут как совпадать со стимулами, правилами и ограничениями, задаваемыми институциональной структурой, так и противоречить им. Однако изменения *status quo* требует организованных действий по созданию и внедрению альтернативной институциональной инновации. Нельзя отрицать возможности спонтанной эволюции институтов, т. е. без целенаправленного действия групп специальных интересов. Однако такой вариант представляется менее вероятным. Более того, если рассматривать эволюцию институтов не в гипотетическом обществе Робинзона Крузо и Пятницы, а в реалиях современных хозяйственных порядков, то действия по внедрению институциональных инноваций будут так или иначе связаны с действиями узких или всеохватывающих групп специальных интересов².

¹ См. подробнее: *Шаститко А. Е.* Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002. С. 390–403.

² О действиях групп с узкими и всеохватывающими интересами см. подробнее: *Олсон М.* Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998., *Он же.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп.

Такие группы могут существовать как в явном, так и неявном виде. Например, те или иные профсоюзы представляют конкретные группы специальных интересов, которые часто играют роль институциональных инноваторов. Однако внедренная институциональная инновация может существовать в виде формального института довольно длительное время даже в том случае, если профсоюз, инициировавший ее принятие, перестает существовать. Но здесь мы сталкиваемся со случаем, когда формальная группа заменяется неформальной группой со всеохватывающими (или в отдельных случаях специальными) интересами, включенной в действие данного правила и механизмов инфорсмента, составляющих институт.

Модель коллективных действий групп специальных интересов М. Олсона является общей теорией (формальной и метатеоретической)¹, которая может дать нам только концептуальные рамки (фреймы) или паттерны для принятия решений или исследовательских задач в условиях ограниченной рациональности.

Если в обществе не остается групп, заинтересованных в исполнении правил, содержащихся в институте (даже имеющего формальный характер), то такой институт перестает функционировать *de facto*, но существуя как неотмененная норма *de jure*. Поэтому процесс эволюции институтов мы можем связать с процессом формирования и трансформации групп интересов.

Организационные структуры и механизмы регулирования также могут формироваться под воздействием как индивидуального, так и коллективного действия. Однако их формирование связано с целенаправленным поиском оптимальных (возможно, в некоторых случаях удовлетвори-

М., 1995., *Idem*. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. 1995. Vol. 85. № 2; Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. Washington, DC, January 6–8, 1995.

¹ См. Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения. М., 1998. С. 245–248.

тельных) механизмов властной координации. Здесь можно столкнуться с проблемой, когда цели, методы и механизмы регулирования вступают в противоречие с существующими институтами, которые сложились эволюционно. Это можно описать в рамках предлагаемой теоретической конструкции асинхронности развития институтов и механизмов регулирования и технологий.

Любое государство представляет сложную организацию, в которой достигается определенный баланс интересов основных влиятельных групп. Однако представление о государстве как об оседлом бандите¹ тоже можно считать реалистичным. Только природа такого оседлого бандита представляется не индивидуальной, а коллективной. Иначе говоря, группы могут (и должны) приходить к консенсусу по поводу сбора доходов (ренды, налогов) с подконтрольного населения, включенного в данный социальный порядок. Социальный порядок характеризуется стабильным набором институтов, которые формируют пространство возможностей во всех сферах общественной жизни.

При эволюционном анализе действия групп специальных интересов необходимо определить, что отбирается в процессе развития хозяйственного порядка. В рамках нашей концепции отбираются, т. е. возникают, прекращают свое существование, увеличивают или уменьшают количество участников группы интересов как с узкими, так и всеохватывающими интересами. Однако наиболее важным моментом является тот факт, что группы интересов рассматриваются как инноваторы, которые инициируют создание институтов, а также поддерживают структуру социальных связей и стимулов, определяющих порядок их функционирования.

Так как группа рассматривается через призму включенности действия тех или иных институтов, смена персонального членства в группе не оказывает сильного влияния на

¹ *Олсон М.* Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Вып. 4.

правила, рутины и институты, которые поддерживаются группой. Примером из российской истории может служить хозяйственная и предпринимательская деятельность староверов, которые следовали определенным неформальным институтам, например, специфической хозяйственной этике¹.

Необходимо учитывать проблему длительного функционирования стабильных групп. В переходной экономике влияние групп специальных интересов на процесс создания институтов проявляется наиболее явно в коротком временном интервале. Однако *ex ante* очень трудно определить, как внедрение того или иного института отразится на экономической эффективности. Институты, внедряемые узкими группами специальных интересов в целях перераспределения и для извлечения ренты, с большей вероятностью будут менее эффективными, чем институты, внедряемые группами со всеохватывающими интересами.

Фундаментальной причиной неэффективности групп интересов как институциональных инноваторов является их длительная стабильность и несменяемость в рамках политической системы. После работ М. Олсона стал общепринятым тезис о том, что большие группы обеспечивают своих членов коллективным благом хуже, чем малые группы. Большие группы являются также менее стабильными. Поэтому если проблема стабильности групп интересов или «социального склероза» может быть решена за счет гибкости политических институтов, то это дает шанс для общества с обилием групп специальных интересов на формирование и функционирование эффективных экономических и политических институтов (примером могут служить экономики скандинавских стран). Но в традиционных и малоразвитых обществах, где большинство социальных общностей представляют первичные группы и религиозные общины, принцип «социального склероза», разрушения и сменяемости групп

¹ *Бенам А., Бенам Л.* Права собственности в переходной экономике: комментарии по поводу того, что знают экономисты // *Экономическая наука современной России*. 1999. № 3.

должен быть рассмотрен отдельно, с учетом специфики таких социумов и их хозяйственных систем.

Следуя логике М. Олсона, основными причинами деволюции институциональной структуры богатой, развитой экономики являются действия групп специальных интересов в пораженном «социальным склерозом обществе» и как следствие – выбор неадекватной экономической политики, которая в конце концов приводит к относительному и абсолютному замедлению экономического роста¹.

Группы специальных интересов постепенно формируют институциональную среду с более высокими характеристиками инертности и, следовательно, более устойчивой к внешним шокам институционального импорта. Однако такие группы неизбежно формируют предпосылки для формирования социального склероза, который в свою очередь неизбежно приводит к стагнации. Возникает вопрос: какие встроенные механизмы может сформировать общество для противостояния тенденции неизбежного социального склероза как следствия длительных периодов стабильного развития общества с усиливающимися группами узких специальных интересов?

Можно предложить следующее объяснение трансформации институтов в условиях асинхронности изменений и действий групп специальных интересов: эффективное экономическое развитие в долгосрочном периоде возможно в том случае, если в обществе формируются механизмы, периодически разрушающие или обновляющие структуру групп специальных интересов, эволюционно сложившуюся в обществе. Процесс обновления групп интересов должен снижать степень асинхронности изменений. С другой стороны, стабильные и долго существующие группы (преимущественно с узкими интересами) своими действиями будут способство-

¹ *Olson M. Jr. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies; Он же. Возвышение и упадок народов...; Idem. Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor // Journal of Economic Perspectives. Spring. 1996. Vol. 10. № 2. P. 3–24.*

вать увеличению асинхронности, которая может привести к системному кризису и разрушению институтов.

Эволюция групп специальных интересов во многом определила направления и качество модернизационных процессов. Феномен Запада во многом определен формированием автономных и конкурирующих групп интересов. Глобализация формирует не только новые механизмы и каналы коммуникаций, но и изменяет качество институтов, которые задают правила и ограничения для основных экономических акторов.

Современные тенденции развития экономики и общества не являются как совершенно новыми, так и необратимыми. Часто необратимость глобализации и экономического прогресса обосновывается фактами развития технологий¹. Однако данный тезис не является очевидным с учетом огромного количества исторических примеров, когда технологические и институциональные инновации проходили процесс деволюции.

Обеспеченность ресурсами часто детерминирует формирование типа групп специальных интересов, действия которых приводят к возникновению экономических и политических институтов, замедляющих экономический рост².

Дискуссия о роли групп специальных интересов в эволюции институтов не может вестись в отрыве от вопроса выделения и идентификации конкретных групп и определения степени их влияния. Возникает потребность как в историческом описании процесса формирования и функционирования таких групп, так и в измерении и статистическом представлении параметров различных групп интересов. Социологи и политологи нашли немало данных, которые могут быть использованы экономистами. Однако все еще трудно найти данные, позволяющие определить или иллюстрировать зна-

¹ *Гринин Л. Е.* Национальный суверенитет и процессы глобализации // Политические исследования. 2008. № 1. С. 125.

² *Лал Д.* Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты. М., 2007.

чимые зависимости между действиями групп и формированием институтов. Здесь мы сталкиваемся с трудностями получения релевантных данных. Возможно, здесь существуют не только технические трудности, но больше препятствия, связанные с методологическими проблемами. Классификация групп интересов зависит от существующей в обществе традиции лоббирования и его институционализации. В случае переходных экономик задача четкой классификации групп интересов усложняется вследствие подвижности институциональных ограничений.

Согласно концепции бутылочного горлышка в эволюции институтов, группы специальных интересов являются той единицей, которая проходит отбор¹. Если группы интересов разрушаются или трансформируются, то уже некому в том или ином обществе поддерживать выполнение того или иного правила или осуществлять санкции за его невыполнение. Однако группы интересов, как уже было сказано, трудно четко определить, тем более по отношению к отдельным институтам. Поэтому при проведении конкретного исследования мы должны сопоставлять выгоды и издержки от действий по идентификации конкретных групп и сбора и оценки количественных данных.

Если исследуется эволюция института, который занимает определенное место в системе хозяйственных связей, то необходимо выделить группу, которая заинтересована или извлекает выгоду от существующего положения дел. С течением времени группы будут менять свой состав. Но персональный состав не будет иметь решающего значения, если институт будет поддерживаться группой в новом составе. Иными словами, эволюция институтов и групп интересов рассматривается как взаимосвязанные и взаимообусловленные процессы. Однако выработка новых правил, соглашений и институтов требует значительно большей сплоченности

¹ Вольчик В. В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 2.

групп, а также может быть связано с более высокими издержками коллективных действий, чем поддержание функционирования институтов.

Квалиметрическое обеспечение

Вопросы для контроля знаний

1. Как связаны коллективные действия и институциональные изменения в экономике?
2. Как взаимосвязаны, согласно Коммонсу, трансакции, структуры управления и институты?
3. Какую роль в экономике играют «действующие нормы»?
4. Как определить оптимум производства коллективного блага малой группой специальных интересов?
5. Какое влияние оказывают стабильные группы интересов на формирование эффективных экономических институтов?

Тесты

1. Согласно Дж. Коммонсу, к «действующим нормам (working rules)», которые определяют для людей их возможности и являются при этом мерой принуждения для каждого, относятся:
 - а) только формальные институты;
 - б) только неформальные институты;
 - в) общественные привычки;
 - г) формальные и неформальные институты.
2. Дж. Коммонс относит к иерархии структур управления (governance structure):
 - а) крупные корпорации;
 - б) предприятия бизнеса, профсоюзы;
 - в) предприятия бизнеса, профсоюзы, церковь и семью;
 - г) государственные комитеты.

3. Согласно Дж. Коммонсу, транзакция – это:

- а) обмен товарами и спецификация прав собственности;
- б) отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом;
- в) ведение переговоров и заключение контракта;
- г) поиск информации.

4. Согласно Дж. Коммонсу, исходной единицей институционального анализа является:

- а) транзакция;
- б) правило;
- в) формальные институты;
- г) неформальные институты.

5. Дж. Коммонс считал, что правила возникают из:

- а) решений о прекращении конфликтов;
- б) решений о потребительском выборе;
- в) инвестиционных программ;
- г) мер государственного регулирования экономики.

6. В какой из перечисленных транзакций, согласно Коммонсу, одним из отличительных признаков является непроизводительность обмена:

- а) транзакция рационирования;
- б) транзакция управления;
- в) транзакция сделки;
- г) все ответы не верны.

7. Согласно М. Олсону, какой интерес имеют представители отдельных отраслей, которые объединяются в картель?

- а) всеохватывающий интерес;
- б) узкий интерес;
- в) монополистическим интерес;
- г) нет верного ответа.

8. Согласно М. Олсону, становление эффективной системы частной собственности в переходной экономике приводит:

- а) к формированию групп специальных интересов;
- б) к формированию групп всеохватывающих интересов;

- в) к ограничению воровства и коррупции;
- г) к деволуции институтов плановой экономики.

Бланк ответов к тестам

Вариант ответа	Вопросы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а								
б								
в								
г								

Проектное задание

Правила и порядок написания проектного задания (эссе) см. выше в первом разделе.

Темы для проектных заданий (эссе):

1. Лоббирование интересов стабильных групп и устойчивые неформальные институты.
2. Группы специальных интересов и распределительные коалиции.
3. Сравнительный анализ теорий коллективного действия Дж. Коммонса и М. Олсона.
4. Эволюция групп специальных интересов и модернизация экономики.
5. Институциональные изменения и социальный склероз.

Основанная и дополнительная литература

Основная

Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.

Шаститко А. Е. Институты как общественные блага // Вестник МГУ. Серия Экономика. 1996. № 5.

Commons J. Institutional economics its place in political economy. News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, 1990.

Олсон М. Логика коллективных действий. М., 1995.

Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.

Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Вып. 4.

Бенам А., Бенам Л. Права собственности в переходной экономике: комментарии по поводу того, что знают экономисты // Экономическая наука современной России. 1999. № 3.

Нуреев Р. М. Развитие человеческого капитала как реальная альтернатива сырьевой специализации страны // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.

Вольчик В. В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 2.

Дополнительная

Commons J. R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. № 4.

Commons J. R. The Economics of Collective Action. University of Wisconsin Press, Madison, 1950.

Coase R. The New Institutional Economics // The American Economic Review. Vol. 88. № 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1998),

Kaufman B. E. The organization of economic activity: insights from the institutional theory of John R. Commons // Journal of Economic Behavior & Organization. 2003. Vol. 52. № 1

McGuire M. C., Olson M. Jr. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34. № 1. P. 72–96.

North D. A Framework for Analyzing the State in Economic History // Explorations in Economic History. 1979. № 2. P. 249–259.

Olson M. Jr. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. 1995. Vol. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association (January, 1995).

Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения. М., 1998.

Лал Д. Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты. М., 2007.

Хикс Дж. Теория экономической истории / общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Нуреева. М., 2003.

ГЛАВА 4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ДИХОТОМИИ ВЕБЛЕНА

Комплексная цель: изучение проблемы институциональных изменений с применением теоретических конструкций традиционного институционализма, что позволяет сформировать исследовательские навыки у магистрантов, обучающихся по направлению «экономика».

4.1. Дихотомия Веблена и асинхронность изменений

При анализе современных институциональных изменений могут быть полезными концепции дихотомии Веблена и институциональной инерции. Институты традиционно трактуются экономистами как правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми¹. Далее мы будем придерживаться этого понимания институтов. Наряду с институтами значительное влияние на экономическое развитие оказывают механизмы регулирования, представляющие собой класс властных связей и отношений, возникающих в результате организации хозяйственных процессов в рамках государственных и корпоративных структур.

Современные тенденции создания новых механизмов регулирования, технологий, рынков и организаций опережают изменения соответствующих институтов. Таким образом, наблюдается разрыв между формированием соответствующей институциональной структуры и быстро изменяющимися административными и рыночными механизмами аллокации ресурсов. Здесь мы сталкиваемся с фундаментальной проблемой – проблемой асинхронности изменений в технологиях и механизмах регулирования – с одной стороны, и институтов – с другой.

Для современной постиндустриальной экономики характерен также феномен, который еще в прошлом веке, прав-

¹ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73.

да, в ином контексте, описал Т. Веблен. Впоследствии этот феномен получил названия дихотомии Веблена (иногда в литературе встречается термин «дихотомия Веблена-Эйрса», подчеркивающий вклад Кларенса Эйрса в исследование данной проблемы). Обычно дихотомию Веблена связывают с противоречиями, возникающими в ходе социальных изменений между прогрессивными технологиями и тормозящими развитие институтами. Традиционно проблематика дихотомии Веблена составляет ядро теоретической проблематики старого институционализма¹.

Противоречия между организационными формами и стабильными правилами и механизмами инфорсмента, т. е. институтами, заключается в асинхронности темпов их изменений. В эпоху промышленной революции данный феномен был проанализирован Торстейном Вебленом как дихотомия между индустрией и бизнесом².

Веблен неоднократно в своих работах³ отмечал, что современные для его времени институты являются результатом и отражением прошлого развития и функционирования хозяйственных процессов и деятельности индивидов и организаций.

Дихотомия Веблена позволяет сконцентрироваться на одной важной особенности экономического развития общества. Эта особенность может быть охарактеризована как асинхронность эволюции механизмов организации, управления производством и инструментов государственного регулирования, с одной стороны, и правил, институтов и институциональных соглашений – с другой.

В дихотомии Веблена институты бизнеса, ориентированного на получение прибыли, представляют регрессивную силу. Напротив, промышленность, движимая инженерами в соответствии с техническим прогрессом и инстинктами

¹ Wisman J. D., Smith J. F. American Institutionalism on Technological Change // Journal of Economic Issues. 1999. Vol. 33. № 4. P. 887–902.

² См. Веблен Т. Теория делового предприятия. М., 2007.

³ См., напр., Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984., Он же. Теория делового предприятия...

мастерства, является прогрессивной силой. Мы не будем детально анализировать, прав ли был Т. Веблен, который разрабатывал свою теорию в конце XIX – начале XX вв. Важно то, что Веблен указал на противоречие между инертными, медленно изменяющимися институтами и более динамичными технологическими изменениями и требованиями технологической и экономической политики.

У. Митчелл выразил простую мысль по поводу дихотомии Веблена о конфликте между «производством товаров и производством денег», или между общими интересами в высоком и устойчивом уровне производительности и индивидуальным интересом в «производстве денег» (получении прибыли, максимизации денежных доходов, финансовых спекуляциях)¹. Институты представляют собой консервативную силу, сдерживающую введение новых технологий и организационных нововведений. Есть некая ирония в том факте, что эти институционалисты порочат институты, в то время как институционалисты как школа мысли подчеркивают их значение – в данном случае негативное.

Обычно внедрение новых технологий рассматривается как эволюционный процесс, причем критериями отбора называются снижение энтропии системы, а также увеличение количества энергии и информации². В экономической эволюции можно обозначить три центральных понятия: источники многообразия, выбор окружающей среды и механизм передачи³. При таком абстрактном взгляде на динамичное развитие технологического выбора обычно не уделяется должного внимания таким факторам, как социальные нормы, рыночная власть и государственная политика⁴. Однако влияние рыночных сил и институтов на динамику техноло-

¹ *Rutherford M. Institutional Economics: Then and Now // Journal of Economic Perspectives. 2001. Vol. 15. № 3. P. 173–194.*

² *Weinel I., Crossland P. D. The Scientific Foundations of Technological Progress // Journal of Economic Issues. 1989. Vol. 23. № 3. P. 795–808.*

³ *Nooteboom B. Innovation, learning and industrial organization // Cambridge Journal of Economics. 1999. Vol. 23. P. 129.*

⁴ *Wisman J. D., Smith J. F. Op. cit.*

гических изменений существенно. Более того, именно формирование институциональных условий многими исследователями связывается с самой возможностью разработки и внедрения новых технологий¹.

Институты, предписывая или запрещая определенные действия и/или взаимодействия экономических акторов, формируют предпосылки для долгосрочных и повторяющихся отношений и трансакций. Институты создают набор возможных вариантов социального действия, что делает действия индивидов предсказуемыми и, следовательно, снижает вероятность деформации или разрушения социальной системы. Социальные изменения являются важным фактором прогресса общества. И здесь мы опять сталкиваемся с фундаментальной дихотомией между институтами с присущей им инерцией и постоянством и необходимостью формирования новых структур управления и технологий. Институты и механизмы управления (как и технологии), на наш взгляд, должны рассматриваться независимо от прогрессивной или регрессивной роли, которую они выполняют в тот или иной момент развития общества. В дихотомии Веблена именно прогрессивная роль техноструктуры и регрессивная – капиталистических институтов сокращает объяснительную силу этой теории по отношению к эволюционным институциональным изменениям.

В контексте модели асинхронной эволюции механизмов регулирования и институтов можно дать объяснение «парадоксу демократии» Энтони Гидденса. Его концепция состоит в следующем: «Парадокс демократии заключается в том, что пока она распространяется по всему миру, в зрелых демократических государствах, которые остальной мир должен, как казалось бы, брать за образец, растет разочарование в демократических процессах»². Разочарование в политиках – это отражение в первую очередь недовольства и неприятия

¹ Розенберг Н., Бирдсел-мл. Л. Е. Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск, 1995.

² Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М., 2004. С. 85–86.

тех механизмов реализации политики государств (в том числе и экономической), которые не согласуются с существующими институтами. Вместе с тем Гидденс отмечает, что согласно социологическим опросам, проводившимся в США и крупнейших странах Запада, более 90 % населения заявили об одобрительном отношении к демократической форме правления. Опросы показывают также, что население развитых стран не теряет интереса к политике и с доверием относится к основным демократическим институтам¹.

Асинхронность развития технологий и механизмов регулирования является причиной значимой дихотомии («дихотомия Веблена» может рассматриваться как честный случай), определяющей закономерности развития того или иного хозяйственного порядка. На первый взгляд, существующие институты представляют инертную силу, сдерживающую поступательное и прогрессивное развитие технологий, глобальных рынков и реализацию проектов модернизаций. Однако это не так. Степень асинхронности между технологиями и механизмами регулирования, с одной стороны, и институтами – с другой влияет на устойчивость хозяйственного порядка. Высокая степень асинхронности может привести к разрушению экономики и кризису, соответствующему моменту радикальной институциональной трансформации в модели бутылочного горлышка в эволюции институтов². Ключом к пониманию влияния асинхронности развития на эволюцию институциональной структуры хозяйственного порядка служит анализ действий групп специальных интересов³, так как именно концепция дихотомии Веблена ставит исследование власти в центр повестки дня экономи-

¹ Гидденс Э. Указ. соч. С. 85–86.

² Вольчик В. В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Постсоветский институционализм / под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. Донецк, 2005. С. 185–204.

³ Вольчик В. В., Бережной И. В. Группы интересов и качество экономических институтов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.

ческой теории¹. Некомпетентные государственные разработчики неэффективных мер регулирования нанесут меньший урон экономике, если институциональная структура содержит сильные рыночные и демократические институты².

История дает пример непрерывного взаимодействия двух сил: динамической силы технологий, которая способствует изменениям, и статической силы официальных статусов и традиций, которые препятствуют изменениям³. Лица и группы, внедряющие новые технологии, сталкиваются с сопротивлением экономических агентов, которые заинтересованы в сохранении старых технологий. Такое сопротивление может приобретать значительные масштабы, например, движение луддитов. Интересно, что значимость и сила движения луддитов различались в зависимости от институтов и хозяйственной культуры в различных регионах Англии⁴. Таким образом, именно степень несоответствия новых организационных форм хозяйственной культуре и институтам определяет степень реакции основных акторов. Более того, асинхронность между внедрением технологий, организационных механизмов и институтов в современном мире может приводить к возникновению феномена нео-луддитов⁵. И хотя результаты деятельности нео-луддитов вряд ли останутся технический прогресс, они могут создать значительные трудности в случае медленных или неадекватных институциональных изменений. Более того, формирующиеся вслед за внедрением новых технологий механизмы регули-

¹ *Atkinson G. Views on Economic Order and Evolution // Journal of Economic Issues. 1995. Vol. 29. № 4. P. 1231–1240.*

² Это утверждение в целом согласуется с моделью, предложенной Г. В. Егоровым и К. И. Сониным. См.: *Егоров Г. В., Сонин К. И. Диктаторы и визири: экономическая теория лояльности и компетентности // Общественные науки и современность. 2008, № 2. С. 36–51.*

³ *Ayres C. E. The Theory of Economic Progress. 3^d ed. Kalamazoo, Mich.: New Issues Press, 1978. P. 176.*

⁴ *Randall A. Before the Luddites: Custom, Community and Machinery in the English Woollen Industry, 1776–1809. N. Y., 1991.*

⁵ *Frobish T. S. Neo-Luddites and Their Rhetorical Paradox // Peace Review. 2002. Vol. 14. № 2. P. 207–215.*

рования требуют дополнительных исследований проблемы монополии в высокотехнологичных отраслях¹.

Если обратиться к временам промышленной революции конца XVIII–XIX вв., то можно наблюдать пример асинхронного развития технологий и методов организации производства и хозяйственных институтов. Неслучайно многие современники отрицательно относились к «промышленной революции» и сам термин для большинства людей имел негативный оттенок².

Технологические изменения будут происходить тем быстрее, чем более новой и менее регулируемой является отрасль их внедрения. Например, во времена промышленной революции в Англии хлопчатобумажное производство было новой отраслью; оно в меньшей степени, чем другие отрасли регулировалось законодательством, цеховыми правилами и традиционной практикой, которые препятствовали технологическим изменениям, в отличие от шерстяного и льняного производства, где развитие сдерживалось традицией и регулированием³.

Дихотомия Веблена может рассматриваться как частный случай асинхронной эволюции институтов и технологий. Причем представляется правильным не делать каких-либо оценочных суждения относительно прогрессивности технологий и техноструктуры – с одной стороны, и институтов – с другой. В зависимости от степени асинхронности изменений мы можем делать выводы только об устойчивости и темпах изменений того или иного экономического порядка.

Возможна ситуация, когда развитие институтов обгоняет темпы формирования новой техноструктуры. В таком случае процесс институциональных изменений будет важным фактором заимствования или интенсификации научных ис-

¹ Ellison G., Fudenberg D. The neo-Luddite's lament: excessive upgrades in the software industry // RAND Journal of Economics. 2000. Vol. 31. № 2. P. 253–272.

² Камерон Р. Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней. М., 2001. С. 206.

³ Там же. С. 218–221.

следований и изобретений для нужд промышленности и торговли.

4.2. Институциональная инерция

Асимметричность изменений институтов – с одной стороны, и технологий, механизмов управления и регулирования – с другой, также иллюстрируют феномен институциональной инерции. Как отмечал О. Уильямсон¹, самому верхнему уровню институциональной иерархии – «социальной включенности», к которому он относит обычаи, этические нормы, традиции, религию, присуща наибольшая инерционность (рис. 4.1.). Этот верхний уровень иерархии определяет долгосрочные тенденции эволюции социального порядка. Необходимо учитывать, что чем дальше будет развиваться реформируемая институциональная система, тем более инертной она будет становиться. И не последнюю роль здесь будут играть группы специальных интересов, которые в большинстве длительно стабильных обществ являются причиной социального склероза². Российская экономика больше восьми лет демонстрировала высокие темпы экономического роста. Одной из причин экономического роста можно назвать политическую стабильность, в условиях которой формируются устойчивые группы специальных интересов.

Применение эволюционного подхода к анализу экономических трансформаций позволяет получить вывод о том, что поведенческие модели основных хозяйствующих субъектов не могут быть изменены за короткий промежуток времени в связи с действием эффекта институциональной инерции. При анализе институциональных изменений в экономике необходимо учитывать влияние институционального «гено-типа» предшествующего экономического порядка.

¹ *Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. V. 38. № 3. P. 595–613.*

² *Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период...*

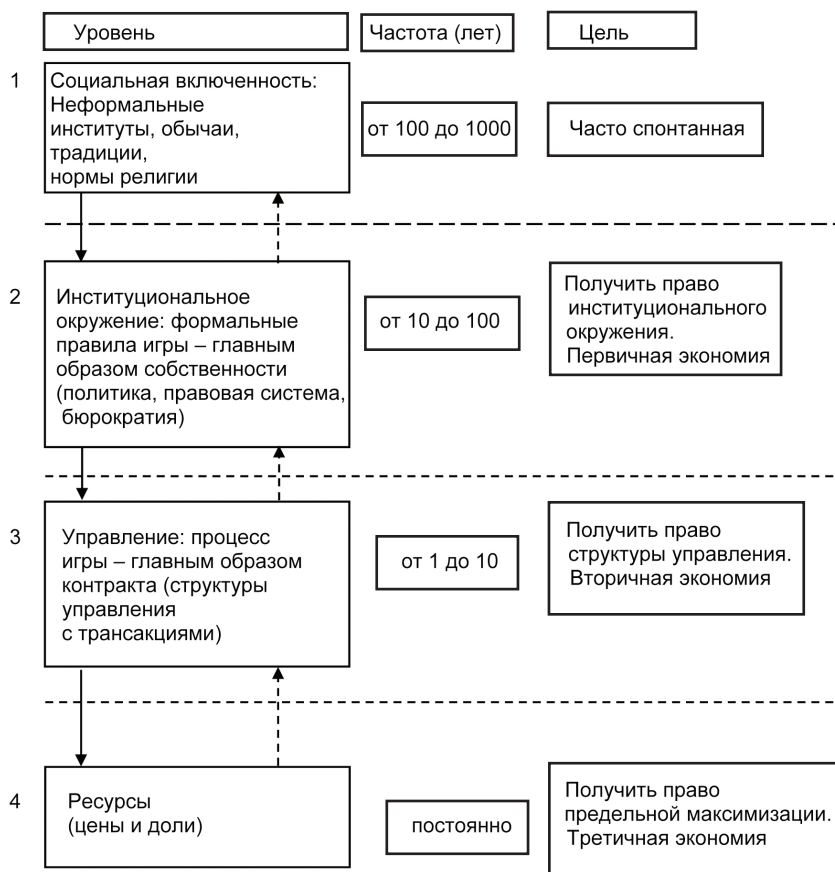


Рис. 4.1. Уровни социального анализа институтов

Институциональный генотип отражается прежде всего в существовании устойчивых неформальных правил, обычаев, традиций, которые в первую очередь формируют стереотипы экономического поведения и в целом экономическую культуру. Такое воздействие представляет собой культурную национальную традицию. Именно включенность в сферу действия того или иного правила и института групп как

с узкими, так и всеохватывающими интересами¹ создает условия для функционирования в рамках социального порядка таких правил и институтов.

Институты воздействуют на индивидов и организации с помощью нисходящей причинной связи. Суть такого взаимодействия заключается в том, что институты изменяют функции предпочтения экономических акторов, включенных в сферу их влияния. Ходжсон вводит более общее понятие «преобразовывающей нисходящей причинной связи», которая охватывает и индивидов, и население, не только ограниченных определенными факторами, но также изменившихся в результате действия сил причинных связей, имеющих отношение к высшим уровням². Таким образом, институты, относящиеся к высшим уровням социальной регуляции, формируют предпочтения, которые в свою очередь в результате социальных взаимодействий воздействуют на институты через изменение, например, относительных цен на рынках. Действие нисходящей причинной связи согласуется с концепцией эволюции институтов как результата действия групп интересов. Так как функционирование института связано, с одной стороны, с поощрением определенных видов санкционированных действий и с другой – с запретом несанкционированных, то включенность в действие того или иного института с большой вероятностью характеризует принадлежность к той или иной группе интересов.

Формирование рынков связано в первую очередь с процессом эволюции правил и институтов, которые задают рамки действий обменивающихся хозяйствующих субъектов³. Однако данный процесс может быть очень длительным

¹ *Olson M. Jr.* The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // *American Economic Review*. 1995. Vol. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. (January 6–8, 1995).

² *Hodgson G. M.* The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // *Cambridge Journal of Economics*. 2003. Vol. 27. № 1.

³ *Hodgson G. M.* Evolutionary and Institutional Economics as the New

или сложным, связанным с созданием институциональной структуры рынков со специфическими обмениваемыми правами собственности. Такими рынками можно считать современные финансовые рынки.

Институциональная инерция является защитной реакцией системы на разрушающие ее институциональные и технологические инновации¹. Если бы все инновации удавалось внедрить, то система просто не смогла бы нормально функционировать в том случае, когда внедряемые институты и технологии противоречат друг другу.

Необходимо учитывать, что институты не только задают предпочтения, но и задают структуру стимулов, которые в свою очередь могут оказывать влияние на выбор экономических агентов². Поэтому анализируя различные экономические порядки и типы экономического развития, необходимо исследовать прежде всего имеющиеся институты, а также исторические закономерности их эволюции.

Некоторые социальные институты демонстрируют разную экономическую эффективность в зависимости от того, в каких исторических и временных рамках они рассматриваются. Важной иллюстрацией могут служить исторические факты о роли института семьи в различных культурах. Например, была широкая научная дискуссия относительно роли китайской семьи как агента своеобразного семейного капитализма³. В обзоре Уайта по данной проблеме содержатся два противоположных взгляда на экономическую роль китайской семьи⁴. Роль института китайской семьи эволюционировала от однозначно регрессивного, стоящего

Mainstream? // *Evolutionary and Institutional Economics Review*. 2007. Vol. 4. № 1. P. 7–25.

¹ Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // *Journal of Economic History*. 1992. Vol. 52. № 2. P. 325–338.

² Schmid A. A. Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics. Malden, MA: Blackwell Publishing, 2004. P. 2.

³ Лал Д. Указ. соч. С. 166.

⁴ White M. K. The Chinese Family and Economic Development: Obstacle or Engine? // *Economic Development and Cultural Change*. 1996. Vol. 45. № 1. P. 1–30.

на пути экономического прогресса института, к прогрессивному институту, на котором основаны современные семейные деловые предприятия на Тайване и Гонконге¹.

Важные изменения, сопровождающие процессы формирования постиндустриального общества и глобализации, также затронули институты, конституирующие правила и задающие рамки для акторов. Здесь необходимо помнить, что институты имеют информационную природу. И их информационная природа подвержена воздействию информатизации и возрастающей отдачи как характеристик современного общества и экономики². Особо существенно влияние современных процессов глобализации на процесс институциональных изменений.

Признание инерционности изменений институтов и поведенческих образцов требует придания любым реформам генетического характера, что означает перенос акцента с желаемого конечного результата на действительно существующее наследие прошлого³. Следовательно, система может быть замкнута на своем неэффективном прошлом институциональном багаже. И если изменения в рыночных и административных механизмах регулирования убыстряются, то вероятность негативных последствий институциональной инерции увеличивается.

Квалиметрическое обеспечение

Вопросы для контроля знаний

1. В чем состоит экономическая сущность дихотомии Веблена?

2. Какие элементы экономической системы Веблен считал прогрессивными силами, способствующими прогрессу?

¹ Лал Д. Указ. соч.

² Arthur W. B. Increasing Returns and the New World of Business // Harvard Business Review. July-Aug. 1996.

³ Олейник А. Н. Институциональные ловушки постприватизационного периода в России // Вопросы экономики. 2004. № 6. С. 81.

3. Какова природа асинхронных изменений институтов и механизмов регулирования?

4. Что влияет на скорость технологических изменений в экономике?

5. Каковы причины и последствия институциональной инерции?

Тесты

1. Сущность дихотомии Веблена состоит:

а) в противоречиях между индустрией и институтами бизнеса;

б) в противоречиях между трудом и капиталом;

в) в противоречиях между формальными неформальными институтами;

г) в противоречиях между различными технологическими укладами.

2. Механизмы регулирования представляют собой:

а) класс властных связей и отношений, возникающих в результате организации хозяйственных процессов в рамках государственных и корпоративных структур;

б) правила и механизмы, структурирующие повторяющиеся взаимодействия между людьми;

в) институциональные соглашения;

г) доминирующую систему права.

4. Институциональная инерция может выполнять функцию:

а) ускорения технологических изменений;

б) институциональной трансформации;

в) защитной реакции системы на разрушающие ее институциональные и технологические инновации;

г) содействия экономическим реформам.

5. В исследованиях по проблеме дихотомии Веблена отмечается, что существует:

а) противоречие между инертными, медленно изменя-

ющимися институтами и более динамичными технологическими изменениями и требованиями технологической и экономической политики;

- б) гармония интересов трудящихся их работодателей;
- в) противоречие между целями студентов и преподавателей;
- г) двойственность относительно определения природы экономических институтов и организаций.

6. Концепция «парадокса демократии» разработана:

- а) Э. Гидденсом;
- б) С. Глазьевым;
- в) Дж. Бьюкененом;
- г) Р. Коузом.

7. О. Уильямсон к самому верхнему уровню институциональной иерархии относит:

- а) обычаи, этические нормы, традиции, религию;
- б) конституционные нормы;
- в) фирмы, рынки и отношенческую контрактацию;
- г) привычки.

8. В дихотомии Веблена регрессивная роль принадлежит:

- а) капиталистическим институтам;
- б) техноструктуре;
- в) государству;
- г) механизмам государственного регулирования фондового рынка.

Бланк ответов к тестам

Вариант ответа	Вопросы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а								
б								
в								
г								

Проектное задание

Правила и порядок написания проектного задания (эссе) см. выше в первом разделе.

Темы для проектных заданий (эссе):

1. Институциональные изменения сквозь призму дихотомии Веблена.
2. Асинхронность изменения механизмов регулирования и институтов.
3. Дихотомия Веблена-Эйрса и развитие человеческого капитала в российских условиях.
4. Институциональная инерция и трансформация институтов корпоративной собственности.
5. Причины и механизмы стабилизации субоптимальных институциональных структур.

Основная и дополнительная литература

Основная

Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.

Веблен Т. Теория делового предприятия. М., 2007.

Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS*. 1993. Т. 1. Вып. 2

Мокыр Ж. Technological Inertia in Economic History // *Journal of Economic History*. 1992. Vol. 52. № 2. P. 325–338.

Ayres C. E. The Theory of Economic Progress. 3d ed. Kalamazoo, Mich.: New Issues Press, 1978.

Randall A. Before the Luddites: Custom, Community and Machinery in the English Woollen Industry, 1776–1809. N. Y., 1991.

Дополнительная

Weinel I., Crossland P. D. The Scientific Foundations of Technological Progress // Journal of Economic Issues. 1989. Vol. 23. № 3. P. 795–808.

Nooteboom B. Innovation, learning and industrial organization // Cambridge Journal of Economics. 1999. Vol. 23. P. 129

Розенберг Н., Бирдцел-мл. Л. Е. Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск, 1995.

Гидденс Э. Ускользящий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М., 2004.

Вольчик В. В., Бережной И. В. Группы интересов и качество экономических институтов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5, № 2.

Atkinson G. Views on Economic Order and Evolution // Journal of Economic Issues. 1995. Vol. 29. № 4. P. 1231–1240.

Егоров Г. В., Сонин К. И. Диктаторы и визири: экономическая теория лояльности и компетентности // Общественные науки и современность. 2008. № 2. С. 36–51.

Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38. № 3. P. 595–613.

Hodgson G. M. Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? // Evolutionary and Institutional Economics Review. 2007. Vol. 4. № 1. P. 7–25.

Schmid A. A. Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics. Malden, MA: Blackwell Publishing, 2004.

Лал Д. Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты. М., 2007. С. 166.

White M. K. The Chinese Family and Economic Development: Obstacle or Engine? // Economic Development and Cultural Change. 1996. Vol. 45. № 1. P. 1–30.

Arthur W. B. Increasing Returns and the New World of Business // Harvard Business Review. July-Aug. 1996.

Олейник А. Н. Институциональные ловушки постприватизационного периода в России // Вопросы экономики. 2004. № 6.

ГЛАВА 5. ДИНАМИКА СУБОПТИМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В РАМКАХ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОГО МЕРКАНТИЛИЗМА

Комплексная цель: формирование у студентов собственных исследовательских навыков при анализе институциональных изменений в различных экономических порядках и, в частности, в системе современного меркантилизма, изучение трансформации института собственности в меркантилистической экономике.

5.1 Меркантилистическая экономика как особый тип хозяйственного порядка

Изучение закономерностей развития такого полузабытого и отправленного в запасники истории порядка организации экономической и политической жизни общества, как меркантилизм, может дать много полезного для понимания фундаментальных причин институциональной трансформации и развития переходных экономик.

Важность изучения особенностей данного типа институциональной организации экономики определяется тем фактом, что само существование меркантилизма связано с существенной и, может быть, самой опасной атакой на фундаментальный принцип существования общества – принцип свободы. К. Поппер писал, что понятие свободы, будучи фундаментальным, не нуждается в каком-либо дополнительном определении¹. Опасность экспансии меркантилизма заключается еще и в подмене понятий и деволюции институтов, которые, не потеряв своих названий, уже не выполняют своих функций.

Идея о существовании экономического порядка, подобного меркантилизму (в современном понимании), содержится в поздних работах В. Ойкена. В реальной экономике он выделяет три их типа: полной конкуренции² (это понятие

¹ Поппер К. Открытое общество и его враги. М., 1992.

² Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М., 1995. С. 329.

нельзя смешивать с абстракцией совершенной конкуренции), централизованного регулирования и властных группировок. Каждому из выделенных порядков соответствует свой специфический способ регулирования экономических процессов. По этому поводу Ойкен пишет: «Итак, можно, грубо говоря, выделить три метода регулирования: регулирование, осуществляемое центральными государственными органами; регулирование, осуществляемое группами; регулирование через конкуренцию»¹. Более того, Ойкен приводит слова Кейнса о возможности существования экономической системы, в которой определяющую роль в экономике играют объединения или властные группировки, тесно связанные с государством. Но Ойкен опровергает оптимизм Кейнса по поводу целесообразности и эффективности такого рода порядков. Действительно, такие формы экономической организации известны еще со времен средневековья, и о них «науке давно известно, что в их рамках экономический прогресс достигает состояния лишь неустойчивого равновесия и имеет тенденцию к неравновесию»². И хотя Ойкен прямо не называет подобный экономический порядок меркантилизмом, он блестяще подметил экономическую сущность явления как препятствующего экономической эффективности и прогрессу. Характеризуя сущность описываемого явления, в примечаниях Ойкен ссылается на работу Э. Ф. Хекшера «Меркантилизм»³.

В действительности рыночные системы представляют собой «смешанные» экономики⁴, в которых наряду с рыночным механизмом существует некоторое регулирующие вмешательство со стороны государства. Но страны со смешанными экономиками так различны, что их экономические системы очень трудно сравнивать. Действительно, смешан-

¹ Ойкен В. Указ. соч. С. 323.

² Там же.

³ *Heckscher E. Mercantilism. L., 1934.*

⁴ См.: Мамедов О. Ю. От модели классического рынка – к модели смешанной экономики. Ростов н/Д, 1999; Он же. Смешанная экономика. Двухсекторная модель. Ростов н/Д, 2001.

ную экономику Швеции нельзя сравнивать со смешанной экономикой, например, Перу. Поэтому в экономической литературе делаются попытки выделить промежуточный тип хозяйственной системы, отличающийся по своим основным характеристикам, а главное, по экономической эффективности от хозяйства и каталлактики¹.

В современной экономической теории такой промежуточный хозяйственный тип экономической системы получил название меркантилизма (или экономики властных группировок)². Однако основные фундаментальные признаки меркантилистической системы сформировались именно в период зарождения капиталистических отношений и разложения феодализма. В трудах по экономической истории отмечается, что основную роль при переходе от феодализма к капитализму сыграли институциональные инновации. Речь идет о союзе между правительствами и коммерсантами. Совокупность соответствующих политических решений и стратегий известна как политика меркантилизма³.

Экономики большинства латиноамериканских, а также постсоветских стран, включая Россию, можно отнести к современному меркантилизму. Впервые термин «современный меркантилизм, или экономика властных групп» для характеристики относительно неэффективных экономик развивающихся стран был применен известным перуанским экономистом Э. де Сото: «Современный меркантилизм есть... вера в то, что экономическое процветание государства может быть гарантировано лишь правительственным регулированием националистического типа»⁴.

Примером меркантилистических экономик могут служить также экономики большинства государств Востока. Цивили-

¹ См.: Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.; Он же. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.

² Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995.

³ Розенберг Н., Бирдцел-мл. Л. Е. Указ. соч. С. 140.

⁴ Сото Э. Указ. соч. С. 248.

зации Востока в целом превосходили западную цивилизацию как по степени экономического развития, так и в технологическом и научном плане вплоть до XIV–XV вв. Но доминирование меркантилистических институтов привело к тому, что начиная с XVI в. отставание от европейских стран в экономическом и технологическом планах усиливалось¹. Среди неэффективных институтов, доминировавших в странах Востока, можно назвать режим собственности, систему образования, государственного управления, положение женщин в обществе и т. д. Интересно, что такая характеристика меркантилистической системы, как склонность к автаркии и противодействие инновациям, в восточных меркантилистических экономиках получила большое распространение, на что указывали реформаторы. Один из известнейших реформаторов Ближнего Востока Кемаль Ататюрк отмечал, что мощная Османская империя, завоевавшая в 1453 г. Константинополь, оказалась слишком слабой, чтобы преодолеть зловещее сопротивление законников и ввести в Турции печатное дело, появившееся в Европе примерно в это же время. Потребовалось три века наблюдений и колебаний, сил и энергии, затраченных на борьбу «за» и «против», прежде чем устаревшие законы и их сторонники разрешили введение книгопечатания².

Современный меркантилизм заимствует основные родовые черты у своего предшественника – традиционного меркантилизма. Меркантилизм XV–XVIII вв. по своей сути – «не что иное, как политика государственного строительства, причем не в узком смысле, а в смысле одновременного создания и государства, и национальной экономики»³. Согласно Дж. Хиксу, «меркантилизм» знаменует собой понимание того факта, что экономический рост можно использовать в национальных интересах, сделать средством достижения различных национальных целей, включая усиление своего

¹ Льюис Б. Что не так? Путь Запада и Ближнего Востока: прогресс и традиционализм. М., 2003.

² Там же. С. 162.

³ *Schmoller G. von.* The mercantile System and Its Historical Significance. N. Y.; L., 1896.

влияния на другие страны, завоевания престижа и мощи¹. Следуя исследовательской традиции немецкого ордолиберализма, можно прийти к выводу, что меркантилизм представляет собой своеобразный устойчивый тип экономического порядка, характеризующийся своими институтами и механизмами регулирования.

Таким образом, можно дать определение меркантилизму как типу экономического порядка, представляющему собой экономику, в которой существует рыночный обмен, но институциональная структура не позволяет использовать преимущества расширенного рыночного порядка. Институциональная структура такого экономического порядка характеризуется сильным регламентирующим влиянием государства, которое существенно зависит от элитарных групп, получающих привилегии различного рода.

Следовательно, при меркантилизме: во-первых, господствует мнение, что благосостояние народа может быть достигнуто только благодаря государственному регулированию, причем действия государства часто заменяют или деформируют рыночный механизм; во-вторых, ведется внешняя политика, способствующая абсолютной или относительной изоляции страны, прикрываемая лозунгом «опоры на собственные силы»; в-третьих, в политической сфере демократические институты подчинены влиянию постоянно меняющихся властных групп.

Экономическая система, основанная на принципах меркантилизма, имеет существенные отличия как от плановой, так и от рыночной экономики. В связи с этим Э. де Сото пишет: «Будучи системой, в которой управление крайне регламентированным государством зависело от элитарных групп, которые, в свою очередь, кормились за счет государственных привилегий, меркантилизм резко отвергался как основоположником коммунизма К. Марксом, так и А. Смитом – основоположником экономического либерализма»².

¹ Хикс Дж. Теория экономической истории. М., 2003. С. 205.

² Сото Э. Указ. соч.

Экономика меркантилизма обычно включала все механизмы – законодательные, административные, регулирующие, посредством которых преимущественно аграрные общества рассчитывали преобразовать себя в торговые и промышленные. Поэтому меркантилистическое государство посредством регламентов, субсидий, налогов и лицензий предоставляло привилегии избранным производителям и потребителям. Такая экономическая система, обладая признаками рыночной и плановой экономик, ни той ни другой не является. Но самое главное заключается в том, что при прочих равных условиях меркантилистическая экономика оказывается неэффективной по сравнению с экономическими системами, основанными на плановом и рыночном способе координации хозяйственной деятельности.

Существенной характеристикой меркантилистической экономики является доминирование монополий, которые являются результатом целенаправленно проводимой государственной политики. Для получения наибольшего дохода от экспорта меркантилистская теория рекомендовала использовать монополии так, чтобы не возникали ситуации, когда, например, французские торговцы конкурируют друг с другом и в итоге сбивают цены на французские продукты на иностранных рынках. Равным образом монополизация импорта предотвращает опасность того, что конкуренция между импортерами вздувает цены на иностранные товары. Предоставление такого рода монополий превращало монархов и их влиятельнейших придворных в союзников торговцев. Благодаря этому носители политической власти получали личную долю в прибыли торговых и производящих предприятий. С позиций экономической теории это должно вести к неэффективности и на практике выливаться в коррупцию. К примеру, распространенность и сила политики меркантилизма оказались достаточными, чтобы вызвать упадок итальянских и ганзейских городов, которые утратили принадлежавшие им с XII в. господствующие позиции в торговле¹.

¹ Розенберг Н., Бирдцел-мл. Л. Е. Указ. соч. С. 140–141.

Торговые монополии были чем-то вроде учебного пособия, как если бы их изобрели специально для того, чтобы на конкретном примере и быстро показать королевским правительствам выгоды роста торговли. Ко временам А. Смита урок был уже хорошо усвоен, и он потребовал устранения учебного пособия. Но партнерство между правительствами и капиталистами сохранилось – в форме лицензий и патентов или в форме особых механизмов военных поставок. И эти учебные пособия широко используются в странах третьего мира¹.

Важно отметить, что создание монополий нередко имело целью улучшение возможностей для создания новых отраслей. В частности, Англия превратилась из экспортера сырья в экспортера готовой продукции в немалой степени благодаря тому, что возможность получения монопольных привилегий привлекла в страну фламандцев и других иммигрантов².

Сложности при определении нормативных суждений относительно процессов монополизации при меркантилизме возникают потому, что не всегда действия государства и монополий были неэффективны по сравнению с рынком при внедрении технологических инноваций. Есть исторические подтверждения, свидетельствующие о значительных прорывах в технологическом развитии именно благодаря государственному вмешательству или монополиям. Очень важную информацию по этому вопросу можно найти у Мануэля Кастельса относительно предпосылок технологической мощи Японии, которая во многом проистекает от выбора удачной государственной политики в области внедрения технологий после «реставрации Мэйдзи» (после 1868 г.)³. Однако подобные примеры являются именно исключениями, которые

¹ *Сото Э.* Указ. соч.; *Он же.* Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001.

² *Розенберг Н., Бирдцел-мл. Л. Е.* Указ. соч. С. 141.

³ *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000. С. 34–35.

лишь подтверждают правило неэффективности политики, связанной с поощрением монополизма.

Свободное предпринимательство в условиях меркантилизма в большинстве случаев представляет собой утрированную деятельность монополий. Поэтому то, что ошибочно принимается за либерализм некоторых российских реформаторов, есть лишь политика, направленная на обеспечение свободы монополий обирать народ. Самый большой урок из прошедших пятнадцати лет реформ заключается в следующем: экономическую систему, бывшую в СССР, нельзя было реформировать и преобразовывать, ее просто нужно было поэтапно заменять другой системой, создавая все условия для ее развития.

Меркантилистический порядок, будучи по своей сути порядком националистическим, заставляет обратить внимание на проблему национализма, ставшую особенно актуальной после краха «социалистического лагеря». Роберт Скидельски отметил: «...В настоящее время идеи “свободного предпринимательства” объединяют посткоммунистический мир, а расовые и религиозные конфликты его разъединяют»¹.

Почему экономическая политика, направленная на реформирование плановых экономик, в одном случае приводит к формированию динамически развивающейся рыночной экономики (пример «шоковой терапии» в Венгрии и Польше), а в другом – к образованию непрерывно стагнирующей меркантилистической экономической системы? Ответ на этот вопрос кроется в механизмах институциональных изменений.

5.2. Институциональные изменения и меркантилистическая экономика

Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной)

¹ Скидельски Р. Дорога от рабства. М., 1998. С. 190.

структуры взаимодействия между людьми¹. Координация в экономике осуществляется на основе текущих цен. В долгосрочном периоде распределение ресурсов и, следовательно, экономическая координация будут зависеть от институтов. Таким образом, роль институтов и правил в долгосрочном периоде и в эволюционном аспекте тождественна роли цен. В плановой экономике фактически не было ценовой координации, но зато существовала координация институциональная, которую обычно не учитывают.

С этим положением согласуется фундаментальная идея Й. Шумпетера о том, что сущность экономического развития заключается не столько в накоплении капитала и приращении дополнительной рабочей силы, сколько в перераспределении наличного капитала и наличной рабочей силы из менее эффективных сфер экономической деятельности в более эффективные². И такое перераспределение в равной степени зависит от относительных цен и институтов.

Механизмы институциональных изменений тоже могут различаться в зависимости от того, в рамках какого экономического порядка они реализуются. Институционально-эволюционная теория обосновывает вывод о том, что с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные – выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической, политической и социальной организации³. Но история дает множество примеров того, что длительное время существуют неэффективные институциональные структуры, которые иногда вытесняют более прогрессивные. Данная проблема получила свое детальное развитие в рамках неозоволюционной экономики как «зависимость от предшествующего пути (траектории) развития» (path dependence)⁴.

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 21.

² Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

³ Норт Д. Указ. соч. С. 118.

⁴ Более подробно о концентрации зависимости от предшествующего пути развития см. главу 8 настоящего пособия.

Сложность изучения институциональных изменений определяется еще и тем фактом, что такие изменения в большинстве случаев имеют инкрементный и непрерывный характер. Поэтому оценить предельные институциональные изменения довольно сложно, так как они «могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к использованию правил и ограничений»¹.

Феномен меркантилистической экономики можно объяснить, используя концепцию предельной отдачи от применения того или иного института. В меркантилистической экономике свобода экономической деятельности существует лишь формально (или существует в незначительных размерах или сравнительно невыгодна). Государство пытается заменить рыночные институциональные ограничения своими директивами и предпочтениями (что является ничем иным, как формальными институтами). Очевидно, что достичь этого можно, только подавляя экономическую свободу.

И здесь мы сталкиваемся с вариантом институционального развития – убывающей предельной отдачей от института, когда выгоду от следования институциональным ограничениям может извлечь незначительная группа людей, а при расширении сферы действия этого института происходит сначала относительное, а потом и абсолютное снижение экономической отдачи. Поэтому меркантилистическую экономику также можно назвать экономикой властных групп, т. е. групп, извлекающих выгоду из такой институциональной организации экономики и общества в целом.

Согласно парадоксу неэффективности,² эволюционное развитие рынка институтов в меркантилистической экономике приводит к тому, что эволюционный отбор проходят субоптимальные институциональные структуры. В случае положительного эффекта масштаба сравнительно неэффек-

¹ Норт Д. Указ. соч. С. 21.

² Вольчик В. В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д, 2004.

тивные институциональные структуры могут существовать длительное время и вытеснять более эффективные альтернативы. Все это является иллюстрацией зависимости от предшествующего пути развития, описанной Б. Артуром¹, но только по отношению не к технологическим, а институциональным изменениям.

В меркантилистической системе информационная асимметрия, создаваемая государством, группой специальных интересов или иным «дестабилизирующим фактором», приводит к неблагоприятному изменению вектора отбора на соответствующем рынке. Эти процессы позволяют группам с избирательными стимулами получать институциональную ренту и проводить политику, направленную на консервацию существующих неэффективных институциональных структур, что детерминирует устойчивость меркантилистического экономического порядка.

5.3. Трансформация института собственности в меркантилистической экономике

Важнейшим институциональным различием между меркантилистической и рыночной экономикой является режим собственности. Формально преобладающим видом собственности в рыночной (меновой) экономике, или каталлактике, и меркантилистической системе является частная собственность, а в централизованном плановом хозяйстве – государственная или общенародная собственность. Но в реальности между институтами частной собственности в рыночной и меркантилистической экономике существуют принципиальные различия.

Природу этих различий можно определить, используя концепции власти-собственности и индивидуализированной собственности². Индивидуализированная собственность яв-

¹ Arthur W. B. Op. cit.

² Вольчик В. В. Индивидуализация собственности: институциональные условия и модели становления в аграрной сфере: дис. ... канд. эконом. наук. Ростов н/Д, 1997.

ляется по существу основой спонтанной рыночной экономики. Распределение ресурсов в каталлактике осуществляется на основе ценовых ориентиров, которые образуются в результате конкурентного взаимодействия субъектов системы.

В меркантилистической экономике институт частной собственности в большинстве случаев заменяется институтом власти-собственности. Эффективность использования власти-собственности зависит от регламентации или преференций со стороны государства. Следовательно, возникает невозможность формирования реальных цен на объекты собственности. Агенты, пользующиеся покровительством государства, фактически владеют собственностью, формально являющейся частной или общественной. Так как в меркантилистической экономической системе всегда существует опасность потерять преференции государства, эксплуатация и функционирование объектов собственности будут вестись хищническими методами и, следовательно, всегда неэффективно в долгосрочном периоде¹.

Квалиметрическое обеспечение

Вопросы для контроля знаний

1. Какова природа экономики современного меркантилизма?
2. Какую роль при формировании институтов в экономике современного меркантилизма играют группы специальных интересов?
3. В чем специфика институциональных изменений в экономике современного меркантилизма?
4. Какую роль в системе современного меркантилизма играет институт власти-собственности?
5. Какие закономерности формирования института власти-собственности проявились в переходных экономиках?

¹ Более подробно об эволюции института власти-собственности см. главу 9 настоящего пособия.

Тесты

1. По Э. де Сото экономика современного меркантилизма является:

- а) «закрытой» экономикой;
- б) экономикой, ориентированной на развития внутреннего производства путем введения протекционистских тарифов;
- в) моделью экономик развивающихся стран;
- г) системой, в которой управление крайне регламентировано государством и зависит от элитарных групп.

2. Институциональную структуру современного меркантилизма не характеризует следующее высказывание:

- а) благосостояние народа может быть достигнуто только благодаря государственному регулированию, причем действия государства часто заменяют или деформируют рыночный механизм;
- б) при прочих равных условиях меркантилистическая экономика оказывается более эффективной по сравнению с экономическими системами, основанными на плановом и рыночном способе координации хозяйственной деятельности;
- в) ведется внешняя политика, прикрываемая лозунгом «опоры на собственные силы», которая способствует изоляции страны;
- г) в политической сфере демократические институты подчинены влиянию постоянно меняющихся властных групп.

3. Современный меркантилизм – это:

- а) тип экономического порядка, представляющий собой экономику, в которой существует рыночный обмен, но институциональная структура не позволяет использовать преимущества расширенного рыночного порядка;
- б) тип экономического порядка, где правительство регулирует только сферу кредитно-денежных отношений;
- в) тип экономического порядка, где рыночная координация заменена плановой;

г) тип экономического порядка с доминированием торгового сектора над промышленным.

4. Необходимым и достаточным условием для эффективного долгосрочного роста национальной экономики является:

- а) современные производственные технологии;
- б) исторически сложившаяся система экономических институтов;
- в) верно а) и б);
- г) все ответы неверны.

5. Существенной характеристикой меркантилистической экономики является:

- а) низкие административные барьеры;
- б) доминирование монополий, которые являются результатом целенаправленно проводимой государственной политики;
- в) высокая инфляция;
- г) профицит государственного бюджета.

6. В меркантилистической экономике доминируют институты

- а) индивидуализированной собственности;
- б) абсентеистской собственности;
- в) государственной собственности;
- г) власти-собственности.

7. К формам монополизации государством-классом функций в общественном разделении труда не относится:

- а) монополизация функций распределения совместно произведенного продукта или его части;
- б) монополизация функций контроля и управления общественным производством или отдельными его отраслями;
- в) монополизация тяжелой промышленности;
- г) монополизация условий производства.

8. Какое из приведенных положений Ф. Хайека вы считаете верным?

- а) общество, в котором власть сосредоточена в руках бо-

г) общество, не отличается от общества, в котором богатыми могут стать только те, в чьих руках находится власть;

б) общество, в котором власть сосредоточена в руках богатых, соответствует либеральным стандартам;

в) общество, в котором власть сосредоточена в руках богатых, существенно отличается от общества, в котором богатыми могут стать только те, в чьих руках находится власть;

г) власть должна находиться в руках собственников.

Бланк ответов к тестам

Вариант ответа	Вопросы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а								
б								
в								
г								

Проектное задание

Правила и порядок написания проектного задания (эссе) см. в первом разделе.

Темы для проектных заданий (эссе):

1. Природа и основные признаки экономики современного меркантилизма.

2. Лоббирование интересов стабильных групп и устойчивые неформальные институты в меркантилистической экономике.

3. Институциональные ловушки и провалы регулирования корпоративной собственности в меркантилистической экономике.

4. Институт власти-собственности в экономике современного меркантилизма.

5. Формирование институциональных ловушек в процессе институциональных изменений.

Основная и дополнительная литература

Основная

Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995.

Вольчик В. В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д, 2004.

Вольчик В. В. Зависимость от пути предшествующего развития в эволюции института собственности в России // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. 2005. Вып. 89–1.

Латов Ю. В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 4.

Мамедов О. Ю. Смешанная экономика. Двухсекторная модель. Ростов н/Д, 2001.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.

Мокир Дж. Меркантилизм, просвещение и промышленная революция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 1. С. 7–31.

Дополнительная

Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000.

Нуреев Р. М. Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. М., 1991.

Нуреев Р. М., Рунов А. Б. Россия: неизбежна ли деприватизация? (Феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6.

Нуреев Р. М. Государство: исторические судьбы власти-собственности // Матер. интернет-конференции «Поиск эф-

фективных институтов для России XXI века» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/129880>.

Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М., 1995.

Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995.

Поппер К. Открытое общество и его враги. М., 1992.

Прохоров А. П. Русская модель управления. М., 2003.

Скидельски Р. Дорога от рабства. М., 1998.

Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001.

Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.

Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.

Хайек Ф. А. Дорога к рабству // Новый мир. 1991. № 7. С. 224.

27. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. 1989. Vol. 99. № 394.

David P. A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. Vol. 75. № 2.

North D. C. Structure and Change in Economic History. N. Y., 1981.

ГЛАВА 6. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

Комплексная цель: изложение современных научных подходов, теорий и методов изучения институциональных изменений в постиндустриальном обществе с учетом влияния глобализации, формирование у студентов магистратуры собственных исследовательских навыков при анализе современных институциональных изменений в глобализирующейся экономике.

6.1. Глобализация и новое качество институциональной структуры

Глобализация является дополнительным источником институциональной диффузии. В ходе глобализации и формирования общества, основанного на знаниях, создаются новые продукты и рынки. Как уже отмечалось, темпы формирования институтов могут не совпадать (запаздывать) с темпами технологических и организационных изменений.

Процессы, подобные глобализации, начались довольно давно. Начиная со второй половины XIX века, благодаря техническим новшествам (в первую очередь изобретению и широкому распространению парохода и паровоза), а также проводимой политике свободной торговли, возникли предпосылки для формирования мировой экономики и глобализации. Вплоть до Первой мировой войны глобализация и сопровождающий ее процесс распространения промышленных методов, детерминирующих интенсивный рост экономики, которые были феноменами западной цивилизации, вели неуклонное наступление на восточные страны, такие, как Индия и Япония¹.

Важно учитывать разные социально-психологические механизмы мотивации, которые эволюционировали во време-

¹ Лал Д. Указ. соч. С. 91.

ни. В современном постиндустриальном обществе процесс глобализации сопровождается диффузией западных индивидуалистических ценностей во всем мире. Глобализация представляет феномен именно западной цивилизации.

Не менее важным фактором формирования нового качества институциональной структуры в постиндустриальном обществе является социальный капитал, который представляет социальные связи и организации. Именно благодаря качеству социального капитала, который можно охарактеризовать как «солидарность свободных индивидов», западная цивилизация смогла сформировать институциональную среду, благоприятствующую формированию эффективных рыночных экономических порядков.

Таким образом, современный процесс глобализации не является чем-то уникальным по сравнению с предыдущей историей человечества. Но современное общество обладает важными особенными чертами. В экономической сфере это в первую очередь возросшая роль информации и технологий ее создания, передачи и хранения, а также доминирование возрастающей отдачи в новых отраслях мирового хозяйства.

Современное общество часто характеризуют как постиндустриальное и подверженное глобализации. Важно не забывать о тех противоречиях, которые создают современная глобализация и развитие технологий информационного общества. Эти противоречия, например, подъем национализма, продолжающаяся дифференциация доходов, так и не побежденная бедность, создают предпосылки для нестабильности.

Важной отличительной чертой глобализации является подъем национализма в его крайней форме национально-го «самообожания». Историк А. Янов разработал формулу, так называемую «лестницу Соловьева», которая характеризует разные стадии национализма. Вот как выглядит эта формула в последовательности исторических стадий национализма: «национальное самосознание – национальное самодовольство – национальное самообожание – наци-

ональное самоуничтожение»¹. В рамках глобализационных процессов формируются значительные угрозы для современной цивилизации, и «национальное самообожание», по крайней мере в настоящее время, формирует питательную среду для формирования идеологий широких групп интересов, своими действиями препятствующих формированию эффективных политических и рыночных институтов.

Подъем либерализма, с которым также ассоциируют глобализацию², сопровождается консервацией на периферии мировой экономики экономических порядков, которые можно отнести к современному меркантилизму³. Современный меркантилизм очень живуч, так как основывается на устойчивых и эволюционно сложившихся институтах⁴. Следовательно, опасность для либерализации и экономического развития в современную эпоху исходит прежде всего от институтов современного меркантилизма и национализма в его стадии «национального самообожания».

Либерализация международных финансовых рынков, кроме создания действительно эффективных механизмов перелива капиталов, послужила причиной многочисленных финансовых катастроф в регионах с развивающимися рынками, например, в Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и России. Это также может служить иллюстрацией асинхронности формирования и функционирования экономических механизмов и институтов.

Современная глобализация приводит к созданию надгосударственных структур регулирования, таких как ВТО, МВФ, Всемирный банк, Комиссия Европейского Союза

¹ Янов А. Патриотизм и национализм в России 1825–1921. М., 2002. С. 21

² Лал Д. Указ. соч. С. 148.

³ Анализ современного меркантилизма как экономического порядка в странах третьего мира см.: Сото Э. Иной путь...; Он же. Загадка капитала...

⁴ Вольчик В. В. Природа меркантилистической экономики и институт власти-собственности // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 2.

и т. д., действия которых могут приводить (и приводят) к ситуациям «провалов регулирования»¹. Создание надгосударственных структур увеличивает экономическую власть различного рода чиновников, деятельность которых не ограничена эволюционно сложившимися демократическими институтами западной цивилизации². Проводимая такими надгосударственными структурами политика детерминирует увеличение асинхронности изменений институтов и механизмов регулирования.

6.2. Институциональные изменения в постиндустриальном обществе

Как и в век промышленной революции, современные институциональные изменения постиндустриального общества формируют специфические традиции и институты, которые могут в дальнейшем восприниматься как традиционные³. Большую роль в этом направлении может сыграть формирующаяся современная «сетевая культура».

Важным, но довольно малоисследованным экономистами является вопрос об изменении стимулов в постиндустриальном обществе. Изменение стимулов у различных слоев общества (но в первую очередь у низших) в либеральных экономических концепциях связывается с господством государства всеобщего благосостояния⁴.

Если постиндустриальное общество и представляет новый и особенный этап в развитии общества и экономики, то особенности данного этапа в первую очередь заключа-

¹ Резкую критику глобализации и действий подобных структур см.: Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. М., 2003.

² Мартин Г. П., Шуманн Х. Западная глобализация: атака на процветание и демократию М., 2001.

³ Э. Гидденс отмечает, что многие традиции и элементы культуры переоцениваются обществом относительно их древности. См.: Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М., 2004. С. 53–55.

⁴ Лал Д. Указ. соч. С. 195–201.

ются в формировании институциональных условий, благоприятствующих технологическому прогрессу, основанному на нанотехнологиях, использовании и тиражировании информации и т. д. Глобализация только усиливает эффект диффузии институтов постиндустриального общества. Для понимания эволюции институтов необходимо обратиться к проблеме групп специальных интересов и их действий как институциональных инноваторов.

Важным источником инноваций являются новые комбинации разнообразных технологий и организаций¹. Однако такие комбинации могут осуществляться только в рамках заданного институциональной средой пространства возможностей. Это несколько сдерживает и ограничивает некоторые варианты управленческих и технологических решений. Но надо помнить, что одновременно институциональная среда формирует условия для самого существования рыночных обменов и организаций. Здесь полезно обратиться к трактовке институтов Дж. Коммонсом, который дал следующее определение: «Институт – коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия»². Наблюдается асинхронность в изменениях институтов – с одной стороны, и технологий и механизмов управления и организаций – с другой. Институты создают прежде всего те условия, без которых технологические и организационные изменения были бы просто невозможны. Экономические историки приводят релевантные подтверждения, что технологические новации западной цивилизации в новое и новейшее время были возможны благодаря развитым институтам частной собственности, контрактации и рыночного обмена³.

¹ *Nooteboom B.* Innovation, learning and industrial organization // Cambridge Journal of Economics. 1999. Vol. 23. P. 129.

² *Commons J. R.* Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. № 4. P. 651.

³ *Розенберг Н., Бирдцел Л. Е. мл.* Указ. соч.; *Мокир Дж.* Общество знания: теоретические и исторические основы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1. С. 10–37; *Он же.* Меркантилизм, просвещение и промышленная революция //

Важно понимать, что традиции и институты часто являются результатом целенаправленного действия групп специальных интересов. Традиции в отличие от привычек не относятся к свойствам индивидуального поведения. Традиции не только эволюционируют, но и подвержены резкому, внезапному изменению и трансформации, они все время изобретаются заново¹.

В научной литературе распространена точка зрения, что благодаря технологическим достижениям и глобализации рынков рыночные сигналы распространяются быстрее и с меньшими искажениями, чем когда-либо в прошлом². Однако быстрота распространения информации создает проблему ее интерпретации, и здесь возрастает роль неявного знания³, формирующегося как результат рыночных взаимодействий, а также эволюции организационных форм⁴.

Формирование фундамента постиндустриальной экономики часто осуществляется под знаменами модернизации. Однако модернизация экономики не есть что-то совершенно новое для современного этапа развития социальных систем. Важным для понимания процесса модернизации как варианта институциональных изменений является тот факт, что модернизация не обязательно приводит к образованию эффективных институциональных структур. Более того, модернизация может привести к замене сравнительно эффективных институтов неэффективными. Этот тезис прекрасно иллюстрируют примеры из экономической истории.

Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 1. С. 7–31.

¹ Гидденс Э. Ускользающий мир... С. 57.

² Лундси Б. Глобализация: повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма. М., 2006. С. 25.

³ См.: Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 183. Он же. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992., Он же. Использование знания в обществе // Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000.

⁴ Nooteboom B. Op. cit. P. 132.

Исторически проблема накопления и использования знания относится к временам промышленной революции. И хотя в то время экономисты-современники не уделяли этому особого внимания, во второй половине XX столетия появилось множество работ, посвященных объяснению успехов промышленной революции через призму накопления и использования знаний¹. Как справедливо отмечал К. Поланьи, важнейшим интеллектуальным фактором промышленной революции являлись не технические изобретения, а социальные новшества; свой решающий вклад в развитие техники естественные науки внесли лишь по прошествии целого столетия, когда промышленная революция уже завершилась². Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что прогресс в создании и использовании полезного знания в экономике во многом зависит от качества институциональной структуры хозяйственного порядка.

Процесс замещения оборотного капитала основным стал, по Дж. Хиксу, основным фактором промышленной революции³. Это выразилось в замене надомной системы фабричной. В постиндустриальную эпоху произошла еще одна значительная трансформация – на смену основному капиталу приходит человеческий капитал, который в обществе, основанном на знании, играет ведущую роль в новых отраслях производства⁴. Именно возрастающее значение человеческого капитала детерминирует не только новую структуру занятости, отличную от индустриальной, но и создает пред-

¹ См.: Розенберг Н., Бирдцел Л. Е. мл. Указ. соч.; Rosenberg N. Perspectives on Technology. Cambridge University Press. 1976; Mokyr J. The lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. N. Y., 1990. Idem. Knowledge, Technology and Economic Growth During the Industrial Revolution. Forthcoming in Bart Van Ark and Gerard Kuper, eds., Technology and Productivity Growth. The Hague: Kluwert, 2000.

² Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002. С. 235.

³ Хикс Дж. Теория экономической истории... С. 181–182.

⁴ Нуреев Р. М. Развитие человеческого капитала как реальная альтернатива сырьевой специализации страны // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.

посылки для разрушения старых и формирования новых групп специальных интересов.

В условиях постиндустриального общества неизбежно изменяется социальная структура общества, которая во многом зависит от изменения структуры занятости. Меняется и структура влиятельных групп интересов. Например, в эпоху постиндустриального общества снижается численность членов профсоюзов, но это не означает, что профсоюзы перестают оказывать заметное влияние на политику занятости в отраслях, где они традиционно играют существенную роль, например? в тяжелой промышленности, ресурсных отраслях и т. д.

При изменениях структуры занятости, социальной организации повседневности, форм социальных связей (социального капитала) неизбежно будут разрушаться, трансформироваться и возникать новые группы специальных интересов. Старые группы будут терять свое влияние, а влияние новых малых, но сплоченных групп специальных интересов может значительно усилиться вследствие возникновения новых групп, а также новых механизмов и способов коммуникации.

Возникает резонный вопрос: что может дать экономическая наука для объяснения современных тенденций постиндустриального общества и разработки мер экономической политики, ведущей к процветанию? К сожалению, традиционные неоклассические рецепты в реалиях национальных институциональных особенностей экономик могут оказаться лекарством с негативными побочными последствиями¹. Более того, негативные последствия могут значительно превышать позитивный эффект. Наиболее подходящей методологией может служить синтез теоретических подходов, таких, как институционализм и посткейнсианство².

¹ См.: *Стиглиц Дж.* Куда ведут реформы? К десятилетию начала переходных процессов // Вопросы экономики. 1999. № 7.; *Он же.* Глобализация: тревожные тенденции. М., 2003.

² *Розмаинский И. В.* Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века //

Формирование основ постиндустриального общества зависит не только от внедрения новых технологий. Более важной задачей является формирование институтов, способствующих данному процессу. Выработка адекватных мер экономической политики невозможна без формирования интеллектуальной среды, способствующей пониманию происходящих процессов. Институционально-эволюционная экономическая теория и посткейнсианство могут дать адекватные инструменты и модели, необходимые для понимания закономерностей становления постиндустриального общества и его основных институтов в глобализирующейся экономике.

Квалиметрическое обеспечение

Вопросы для контроля знаний

1. Какое влияние оказывает глобализация на институциональную диффузию?
2. В чем специфика институциональных изменений в постиндустриальном обществе?
3. Возможно ли в эпоху глобализации длительное существование экономических порядков современного меркантилизма?
4. Каково воздействие надгосударственных структур управления на институциональные изменения в глобализирующейся экономике?
5. Какое влияние оказывает институциональная структура на создание и внедрение инноваций в постиндустриальном обществе?

Тесты

1. Что не относится к характеристикам современного процесса глобализации?

- а) возросшая роль информации;
- б) замена ручного труда машинным;
- в) развитие технологий создания, передачи и хранения информации;
- г) доминирование возрастающей отдачи в новых отраслях мирового хозяйства.

2. Формирование надгосударственных структур регулирования хозяйственных процессов в условиях постиндустриального общества может приводить:

- а) к увеличению асинхронности изменений институтов и механизмов регулирования;
- б) к росту золотовалютных резервов;
- в) к росту ВВП развивающихся стран;
- г) к увеличению цен на энергоносители.

3. Процесс глобализации:

- а) не связан с институциональными изменениями;
- б) усиливает эффект диффузии институтов постиндустриального общества;
- в) ослабляет эффект диффузии институтов постиндустриального общества;
- г) нейтрален по отношению к диффузии институтов постиндустриального общества.

4. Степень асинхронности между технологиями и механизмами регулирования – с одной стороны, и институтами – с другой влияет на:

- а) устойчивость хозяйственного порядка;
- б) темпы инфляции;
- в) сальдо платежного баланса;
- г) формирование предпосылок инновационной экономики.

5. Импорт институтов можно отнести к:

- а) экзогенным институциональным изменениям;

б) инкрементным институциональным изменениям;
в) транзитивным процессам в экономике;
г) вообще нельзя отнести к институциональным изменениям.

6. Действия групп со всеохватывающими интересами приводят:

а) к созданию распределительных коалиций;
б) к формированию эффективных институтов регулирования;
в) к рентоориентированному поведению групп специальных интересов;
г) к созданию плановой экономики.

7. Переход от доиндустриального общества к индустриальному происходит в процессе изменения экономических институтов в ходе:

а) промышленной революции;
в) «революции менеджеров»;
б) неолитической революции;
г) научно-технической революции.

8. Важным источником инноваций являются:

а) антимонопольные меры;
б) показатели объемов теневой экономики;
в) программы послевузовской переподготовки;
г) новые комбинации разнообразных технологий и организаций.

Бланк ответов к тестам

Вариант ответа	Вопросы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а								
б								
в								
г								

Проектное задание

Правила и порядок написания проектного задания (эссе) см. в первом разделе.

Темы для проектных заданий (эссе):

1. Особенности трансформации институтов в постиндустриальном обществе.
2. Институциональные изменения и импорт институтов в эпоху глобализации.
3. «Парадокс демократии» в контексте институциональных изменений в экономике.
4. Надгосударственные институты регулирования и формирования институтов в транзитивных экономиках.
5. Технологические и институциональные изменения в постиндустриальном обществе.

Основная и дополнительная литература

Основная

Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001.

Вольчик В. В. Природа меркантилистической экономики и институт власти-собственности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 2.

Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М., 2004.

Мокир Дж. Общество знания: теоретические и исторические основы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1. С. 10–37.

Линдси Б. Глобализация: повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма. М., 2006.

Дополнительная

Лал Д. Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты. М., 2007.

Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995.,

Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. М., 2003.

Мартин Г. П., Шуманн Х. Западня глобализации: атака на процветание и демократию М., 2001.

Nooteboom B. Innovation, learning and industrial organization // Cambridge Journal of Economics. 1999. Vol. 23.

Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.

Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002.

Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? К десятилетию начала переходных процессов // Вопросы экономики. 1999. № 7.

Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М., 2003.

Розмаинский И. В. Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.

ЧАСТЬ 2

ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

ГЛАВА 7. ТЕОРИИ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПОДХОДЫ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Комплексная цель: привить навыки оценки состояния и уровня экономических исследований по отдельным направлениям современной эволюционной экономической теории на основании изучения научной, научно-методической и учебной литературы. Сформировать представление об основных точках развития современной институционально-эволюционной теории.

7.1. Генезис эволюционной экономической теории

В экономической науке давно присутствовало убеждение, что мыслительные конструкции, принятые в биологии, могут с успехом применяться для анализа экономических явлений. Все большее число экономистов считают, что для аналогии с экономикой более подходит биология и, в частности, эволюционная теория¹. Аналогии – вещь полезная, но необходимо также помнить, что экономическая теория является все же наукой общественной и, следовательно, при изучении динамики разнообразных аспектов развития общества история имеет значение. Господствующий в экономической теории формализм хоть и придает наукообразность

¹ Необходимо заметить, что в экономике используется и ламаркистский, и дарвиновский подход к эволюции. См.: Козловски П. Эволюция и общество: критика социобиологии. СПб., 1996.; Мокыр J. Punctuated Equilibria and Technological Progress // The American Economic Review. 1990. Vol. 80. № 2; Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. P. 350–354.

экономическим исследованиям, но, видимо, экономическая наука очень мало похожа на физику, чтобы использовать аналогичный математический аппарат.

Примечательно, что в приложении к шестому изданию «Происхождения видов», в котором Чарльз Дарвин представляет людей, которые оказали влияние на его мышление, признавал, что он критически воспринял работу Томаса Мальтуса относительно действия естественного закона народонаселения. Поэтому тот факт, что биология была первой наукой, детально разработавшей идею эволюции, можно рассматривать как «историческую случайность», используя терминологию той же эволюционной теории¹. Это подтверждается тем, что и Мальтус и Дарвин испытали на себе влияние со стороны быстрых изменений в Англии в период промышленного переворота; Дарвин – в особенности, так как его семья имела тесные связи с различными промышленниками. Промышленный переворот обладал многими эволюционными чертами, начавшись с изменений в разнообразии, вызванных взаимодействием нововведений и отбора. Это подчеркивает междисциплинарный характер эволюционных идей.

В прошлом многие видные экономисты придерживались того или иного варианта идеи о том, что эволюционные принципы (биологическая наука) содержат интеллектуальные модели, на которые экономистам следовало бы равняться². Первым и известнейшим таким экономистом был А. Маршалл, который утверждал, что Меккой экономиста является скорее экономическая биология, нежели экономическая динамика. Но здесь же Маршалл делает парадоксальное замечание, что биологические конструкции более сложны, чем теории механики, следовательно, следует уделить

¹ *Rammel C., Bergh van den J.* Evolutionary policies for sustainable development: adaptive flexibility and risk minimising // *Ecological Economics*. 2003. Vol. 47. № 2–3.

² *Уинтер С.* Естественный отбор и эволюция // *Экономическая теория* / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. (New Palgrave). М., 2004. С. 611.

относительно большее место аналогиям из области механики и использовать термин «равновесие, хотя это уже предполагает аналогию со статикой»¹. Традиция А. Маршалла была с успехом перенята большинством последующих поколений экономистов. Поэтому многие из представителей основного течения неоклассики соглашались с тем, что эволюционные методы могут применяться в экономике, но на практике такие методы мало кем используются.

Важный вывод об эволюционной природе капитализма делал Й. Шумпетер. Он утверждал, что говоря о капитализме, мы имеем дело с эволюционным процессом. Кажется странным, отмечал Шумпетер, что кто-то может не замечать столь очевидного факта, важность которого давно уже подчеркивал Карл Маркс². Капитализм по самой своей сути – это форма или метод экономических изменений, он никогда не бывает и не может быть стационарным состоянием. Эволюционный характер капиталистического процесса объясняется тем, что экономическая жизнь протекает в социальной и природной среде, которая изменяется и меняет тем самым параметры, при которых совершаются экономические действия.

Современная эволюционная экономическая теория в ее конвергентной с неоклассикой форме придает центральное значение вопросу, который не только не находит ответа, но и вообще не ставится в традиционной экономической теории: в результате каких социальных процессов осуществляется сохранение производительного знания? Очевидно, что концепции набора производственных возможностей и производственной функции всерьез не затрагивают этот вопрос. Даже в теоретической литературе, посвященной технологическим изменениям, при изучении причин и последствий появления новых знаний этот вопрос по большей части не рассматривается. С эволюционной точки зрения такое абстрагирование от процесса сохранения знаний неизбежно

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. Т. 1. М., 1993. С. 53.

² Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995. С. 126.

подрывает усилия, направленные на то, чтобы понять, как возникают новые методы хозяйствования и факторы отбора, действию которых подвержены инновации и инноваторы. В частности, может быть упущен из внимания тот факт, что роль фирм как источников инноваций в конечном счете обусловлена их ролью «накопителей» производительного знания¹.

Если в рамках неоклассики идеи эволюционного характера экономических процессов не получили должного отражения, то в рамках старого или оригинального институционализма эта идея стала центральной. Родоначальник этого научного направления Т. Веблен отмечал, что процесс кумулятивных изменений, который должна принимать во внимание экономическая наука, – это последовательность изменений в методах выполнения дел, т. е. в методах обращения с материальными средствами существования².

Эволюционный подход, сфокусированный скорее на том, что образуется в экономике, чем на уже существующем, действительно старается предложить теоретическую и исследовательскую альтернативу. Количество новых теорий, основанных на эволюционных идеях, неустанно растет. Существует шумпетерианская традиция, которая концентрируется в основном на технологическом развитии, инновациях, промышленном развитии, рыночных структурах, деловой цикличности и росте в длительной перспективе. Свой вклад внесли представители австрийского и субъективистского лагеря, которые подчеркивают роль субъективного знания (незнания). На протяжении последнего времени формальные понятия, выведенные из теории нелинейной динамики, синергетики и концепции самоорганизации, привели к появлению нового класса работ.

Различие сферы применения методов и источников происхождения идей, которые используются в эволюционной

¹ Уинтер С. Указ. соч. С. 612.

² Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science? // Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. № 4. P. 373–397.

экономической теории, является очевидным. Но всех их объединяет интерес к историческим изменениям в экономике и их специфическая интерпретация. Изменения в большей степени считаются эндогенно вырабатываемым явлением, т. е. чем-то, происходящим внутри самой экономики. Обязательным в методологии эволюционной теории в первую очередь является динамика. Иными словами, объяснение того, почему что-то существует, основывается на выявлении того, как это явление стало таким.

7.2. Основные принципы эволюционной экономической теории

Эволюцию можно определить как самотрансформацию изучаемой системы в течение времени¹.

Простая адаптация к измененной внешней информации (так изменение обычно интерпретируется в экономической теории) – это еще не все. Возникает вопрос: как происходят эндогенные (т. е. эволюционные) изменения? Достаточным условием и характерным признаком эволюции является создание новизны внутри системы при наличии факторов, нарушающих равновесие. В области экономики в соответствии с направленностью ее деятельности новизна – это результат человеческого творчества и раскрытия новых возможностей для экономического действия. И если открытая новая возможность экономического действия находит применение, то она называется инновацией.

Принципы эволюционной теории наиболее известны в биологии, однако частое применение эволюционного языка в экономике связано с широкой трактовкой термина в противоположность его специфичному использованию в биологии². *Эволюционная экономика* есть применение общей эволюционной концепции к экономическим феноменам.

¹ Witt U. Evolutionary concepts in economics // Eastern Economic Journal. 1992. Vol. 18. № 4. P. 406.

² Nelson R. R. Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change // Journal of Economic Literature. 1995. Vol. 33. № 1. P. 48–90.

Важно понимать, что экономическое развитие и технологические изменения управляются эволюционными силами, которые не только во многом схожи с биологической эволюцией, но и отличаются во многих отношениях¹.

Эволюционная экономика — основа экономической теории, которая исследует уже существующую структуру, а также пути и возможности появления и распространения новизны. Эволюционная экономика занимается более «загорающимися» и «изменяющимися», нежели «существующими» аспектами экономики².

Следовательно, *экономическая эволюция* есть процесс роста многообразия, сложности и продуктивности экономики за счет периодически происходящей смены технологий, продуктов, организаций и институтов³.

Основные различия между физическими и биологическими системами лежат прежде всего в различной природе «частиц» и, во-вторых, в различной природе процессов, определенных их специфическими составляющими, зависящих от них. Макроскопическое пространство может создавать различные порядковые параметры и структурные характеристики. В живых системах агенты ведут себя не так, как атомы, их склонность к ассоциированию в решающей степени будет зависеть от фенотипических характеристик их поведения⁴.

Согласно Дж. Мокиру, наблюдаемые изменения в генетической и технической системах можно разделить на четыре класса⁵:

¹ Hodgson G. Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics. Polity Press, Cambridge. 1993.

² Foss N. J. Realism and evolutionary economics // Journal of Social and Evolutionary Systems. 1994. Vol. 17. P. 21–40.

³ Маевский В. И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Серия «Экономические науки». 2001. № 2. С. 9.

⁴ Dopfer K. Toward a theory of economic institutions: Synergy and path dependency // Journal of Economic Issues. 1991. Vol. 25. № 2. P. 539.

⁵ Mokyr J. Punctuated Equilibria and Technological Progress... P. 350–354.

1. Фенотипические изменения без генотипических причин. В основном причина этого – не разнообразие информации, а разнообразие обратимой реакции фенотипа (видимые черты) на изменения окружающей среды, например, линька животных. Эквивалент в экономике – движение вдоль производственной функции, т. е. выбор между известными технологиями, реагирующими, например, на изменения факторных цен или времени года.

2. Изменения в частоте повторяемости гена или распространение существующей информации – это процесс, управляемый естественным отбором. Исходя из того, что существует иное генетическое разнообразие, гены наиболее приспособленных видов (т. е. размножающиеся быстрее всех) будут доминировать в популяции. Это можно сравнить с диффузией новых технологий. Диффузия в конце концов прекратится, если не будет новых изобретений. Описание естественного отбора как «огня, расходующего свое же собственное топливо», данное одним специалистом в области популяционной генетики, подходит, таким образом, к обоим процессам.

3. Мутация, изменения в генотипе – это аналог появления новых идей. Не следует интерпретировать понятие «аналогия» буквально, потому что природные мутации – это копирование ошибок в ДНК, а новые идеи, даже в высшей степени стохастические (случайные), имеют в себе элемент предварительной направленности. Большинство мутаций не слишком велики, а поэтому не могут считаться началом новых видов, так же, как и большинство изобретений является лишь отдельными небольшими улучшениями современных технологий.

4. Лишь небольшое количество мутаций дает жизнь поколению нового типа. Этот процесс называется видообразованием. Подходящей метафорой, придуманной генетиком Ричардом Голдсмитом, для макромутаций (ведущих к развитию новых видов), является «многообещающий монстр». Эта метафора применима и к описанию модели парового двигателя Ньюкомена, и к механическому ткацкому станку.

Если провести аналогии с природным мутантом, «многообещающие монстры» довольно редки в технике, как и в биологии, не говоря уже о действительно удачных мутантах. По аналогии макроизобретения можно определить как технологические достижения, представляющие собой дискретные скачки в информационной системе и создающие новые технологии.

Изменения в первых трёх классах согласуются с консервативными аксиомами противников радикальных перемен. Фенотипическое изменение обычно краткосрочно и редко ведет к серьезным переменам. Примером подобных изменений могут быть: переход на другой вид зерна, чтобы спастись от вредителей, или тщательно разработанная политика ограничения роста населения. Однако появление новых технологий иногда ведет к резким изменениям. Биологический аналог резких перемен – видообразование.

Эволюционная концепция «институционального человека» отличается от концепции «неоклассического человека» тем, что она признает историческую изменчивость предпочтений и поведения экономических агентов¹. Существует тесная связь между способностью экономических агентов к ассоциированию и формированием предпочтений и поведения, зависящих от привычек. Если бы индивидуум жил один, он бы формировал свои предпочтения в моральном вакууме. Но предпочтения поддерживаются окружающими условиями, обществом и некоторыми группами людей. Поведение всегда изменяется, в этом и состоит различие между ним и физиологическими процессами.

Традиционная эволюционная экономика основывается на принципах изменения, отбора и сохранения (наследования), а также на объяснении процесса наблюдаемых изменений в системе взаимодействия этих трех характеристик. Другими словами, если система допускает разнообразие этих элементов, то выживут только те элементы, которые наилучшим

¹ *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.

образом соответствуют окружению. Идея заключается в том, что они отбираются согласно некоторому критерию соответствия окружению. Понятие сохранения употребляется в том смысле, что те элементы, которые выживают, продолжают проявлять свои положительные свойства в следующем периоде времени (в то время как свойства, принадлежащие не выжившим элементам, вымирают вместе с ними)¹. Это неправильно переносило смысл старой идеи Герберта Спенсера² «выживание самого приспособленного» на экономическую теорию. Тем не менее, с позиции современного эволюционного взгляда правильным термином было бы «выживание более пригодного» или «достаточно подходящего» или «выживание подходящего»³.

Самым распространенным в экономической научной литературе является отбор наиболее эффективных фирм и форм хозяйствования в процессе конкуренции на продуктовых рынках. Некоторые фирмы выживают, а другие умирают; это зависит от прибыли, связанной с индивидуальной стратегией. Если давление отбора достаточно высоко, то выживут только самые эффективные или лучше всего приспособленные к данным институциональным условиям ведения хозяйственной деятельности. Выжившие фирмы, следовательно, действуют эффективно, даже если выбор стратегии не совсем хорошо обдуман. Однако такая точка зрения является примером трюизма: выжившее фирмы наиболее эффективны, так как эффективные выживают⁴. Здесь необходимо обратить внимание на тавтологичность основного принципа дарвинизма: «выживание наиболее выживаемых (или при-

¹ Данная точка зрения разделяется не всеми представителями эволюционной экономики и берет свое начало с широко известной работы Армена Алчиана – см.: *Alchian A. A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // Journal of Political Economy*. 1950. Vol. 58. № 3. P. 211–221.

² *Спенсер Г.* Опыты научные, политические и философские: в 2 т. Т. 1. Минск, 1998. С. 388–465.

³ *Boulding K.* *Evolutionary Economics*. Beverly Hills: Sage Publications, 1981.

⁴ *Knudsen T.* *Economic selection theory // Journal of Evolutionary Economics*. 2002. Vol. 12. № 4. P. 446.

способленных)». На этот факт указывали как первые критики дарвинизма, так и создатели синтетической теории эволюции К. Х. Уоддингтон, Р. Фишер, Дж. Б. С. Холдейн, Г. Г. Симпсон¹.

С пониманием эволюции как процесса «выживания самого приспособленного» согласуется подход А. Алчиана². Его центральная идея состоит в том, что в условиях неопределенности фирмы стремятся к получению прибыли, и, если они ее достигают, то вознаграждаются за это выживанием. Следовательно, будут отбираться институты, правила и рутины, которые благоприятствовали внедрению удачных инноваций, технологий и всего, что способствовало коммерческому успеху. Адаптивное поведение в условиях неопределенности будет направленно на имитацию успешных моделей поведения фирм, добившихся явного рыночного преимущества. Экономическими аналогами эволюционной генетической наследственности, изменчивости и отбора, согласно Алчиану, являются имитация, инновация и положительная прибыль.

Эволюционная экономика приступает к объяснению нескольких основных феноменов, входящих в ее предметную область. В фундаментальной работе Р. Нельсона и С. Уинтера отражены основные идеи эволюционной экономики относительно развития фирмы и отрасли³. С другой стороны, эволюционные принципы нашли применение в анализе технологической политики и в технологическом менеджменте⁴. Традиционно в работах такого рода основные принципы используются для объяснения исследуемого феномена или разработки важных логических следствий в контексте специфичес-

¹ Назаров В. И. Эволюция не по Дарвину: смена эволюционной модели. М., 2005. С. 62.

² Alchian A. A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // *Journal of Political Economy*. 1950. Vol. 58. № 3. P. 211-221.

³ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.

⁴ Metcalfe J. S. Evolutionary Economics and Technology Policy // *Economic Journal*. 1994. Vol. 104. № 425. P. 931-944.

ких методов. Значение такого подхода состоит в том, что принципы применяются на нескольких уровнях анализа. Пока эволюционная теория претендует на то, чтобы быть теорией эволюции общества, популяция может развиваться, пока разнообразие между гетерогенными единицами приводит к изменениям на популяционном уровне. Следовательно, популяционный уровень теории сам по себе строится на теории об индивидуумах и о том, как они изменяются. Подобным образом мы можем рассмотреть в дальнейшем и объяснить, как индивидуумы развиваются под действием сил, меняющих их индивидуальные характеристики¹.

По классификации У. Витта современная эволюционная экономическая теория развивается по четырем направлениям.

Первое является шумпетерианским по своей природе; его основными представителями являются Р. Нельсон и С. Уинтер². Исследования данного направления основываются на техническом прогрессе, инновациях, индустриальном развитии, деловых циклах и экономическом росте.

Второе направление исследований основано на субъективистских работах австрийской школы, прежде всего работах Ф. А. фон Хайека, который подчеркивал важность изучения неявного знания и конкуренции как процесса открытия³.

Третье направление тяготеет к институционализму в его оригинальной форме и представлено работами Дж. Ходжсона⁴. Исследования в этом направлении основываются на предположении, что стереотипы поведения, мыслительные конструк-

¹ Powell J. H., Wakeley T. M. Evolutionary concepts and business economics: Towards a normative approach // Journal of Business Research. 2003. Vol. 56. № 2. P. 153–161.

² Нельсон Р., Уинтер С. Указ. соч.

³ Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12; Он же. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.

⁴ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты...; Он же. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4.

ции и возможности обучения непосредственно воздействуют на экономические и институциональные изменения.

Четвертое направление составляют неodarвинистские работы Дж. Меткалфа и П. Савиотти¹, которые при объяснении экономических трансформаций основываются на явных биологических аналогиях.

Принципы эволюционной экономики получили наиболее широкое распространение в области исследований технологических изменений. Здесь растет осознание того, что комплексное восприятие технологического изменения должно рассматриваться как эволюционный процесс². В узком смысле слова технология может быть понята как «адаптационный ответ» на заранее установленные задачи. Согласно Дж. Дози, интерпретация этого дана «технологической и научной парадигмами», которые предопределяют модели решения и показывают весь инновационный процесс, в особенности его направление³. Инженеры и изобретатели всегда сталкиваются с различными возможностями и альтернативными решениями. Другими словами, существует высокий уровень неопределенности, которая разрешается только с помощью реальной конкуренции, т. е. выбора лучшего решения частной проблемы⁴. Последний определяется технологическими критериями, издержками, культурными ценностями, стилем жизни и т. д.

На социальном уровне анализа эволюционный подход противоречит традиционному неоклассическому подходу, который имеет дело с технологическими системами в рам-

¹ Metcalfe J. S., Saviotti P. P., eds. *Evolutionary Theories of Economic and Technological Change*. Chur: Harwood Academic Publishers, 1991.

² См.: Mokyr J. *The Lever of the Riches*. N. Y.: Oxford University Press, 1990.; *Idem*. *Punctuated Equilibria and Technological Progress* // *The American Economic Review*. 1990. Vol. 80. № 2, *Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association*; *Vicenti W.* *What Engineers Know and How They Know It*. Baltimore: J. Hopkins Press, 1990.

³ Dosi G. *Technical Change and Economic Theory*. L., 1988.

⁴ Nelson R. R. *Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change* // *Journal of Economic Literature*. 1995. Vol. 33. № 1. P. 48–90.

ках изолированного анализа, сосредоточивающегося исключительно на технологических критериях. В противоположность этому, в эволюционной экономической теории вводится понятие «технологических ландшафтов», которое описывает технологическую эволюцию через взаимодействия экономических, политических, технологических процессов и процессов, относящихся к окружающей среде¹. Технология приспосабливается к пространственным и временным условиям социальных, культурных и относящихся к окружающей среде систем. Следовательно, развитие, перенос и распространение технологии не могут быть описаны только в терминах технологической и экономической эффективности, но прочно базируются на разных других аспектах технологических систем².

Понимание технологического развития как сложного, многофакторного, культурнозависимого и несбалансированного процесса приводит к совершенно другому взгляду на устойчивое развитие, чем рассмотрение технологического развития, основанное, например, на теории эндогенного роста, сосредоточивающей внимание на «оптимальном соотношении» между технологией и ростом. Р. Нельсон отмечает, что современное учение об эволюции технологии предполагает, что существует множество различных эволюционных путей, которые идут в совершенно разных направлениях, и что спад одного может блокировать спад другого³. Если это добавить к обсуждению проблем «технологического ландшафта» и «за-

¹ *Nye D. Electrifying America Social Meanings of a New Technology, 1880–1940. MIT Press. 1992.*

² См.: *Розенберг Н., Бирдцел Л. Е. мл. Указ. соч.; Rosenberg N. Perspectives on Technology. Cambridge University Press. 1976; Hughes T. Networks of Power: Electrification in Western society, 1880–1930; Baltimore: J. Hopkins Press, 1983; Bruland K. Patterns of resistance to new technologies in Scandinavia: a historical perspective // Bauer M. (Ed.), Resistance to New Technology. Cambridge: Cambridge University Press, 1994; Randall A. Reinterpreting «Luddism»: resistance to new technology in the British industrial revolution // Ibid.*

³ *Nelson R. R. Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change // Journal of Economic Literature. 1995. Vol. 33. № 1. P. 64.*

висимости от предшествующего пути развития», тогда станет ясно, что нет такого понятия, как «оптимальная технология». Возможно, понятие оптимальности будет иметь смысл, если сосредоточиться на отдельном критерии, который уменьшает значение альтернативного. Однако меры экономической политики не могут полагаться на понятие оптимальных решений, основанных на единственном оценочном показателе существующей экономической эффективности. Имеется в виду Парето-эффективность. Причина заключается в том, что сосредоточение на единственном критерии отрицает наличие огромной неопределенности, окружающей любое решение по поводу долгосрочного роста и развития. Неопределенность и сохранение возможности выбора – вот тема, которая хорошо подходит для описания эволюционной ситуации.

Неоклассический подход к эволюции связан с исследованием определенного процесса, который может привести к прогрессу и в результате которого ожидается единственное оптимальное равновесие¹. Это доказывается эволюционной теорией игр, в рамках которой пытаются найти параметры равновесия и которую иногда более уместно называют теорией равновесного выбора. Если отбор осуществляется достаточно долго на основе имеющихся вариантов, то в отсутствии каких-либо инноваций в конечном счете система достигнет состояния минимального отклонения, т. е. равновесия. Очевидно, это не представляет законченного взгляда на эволюцию, будь это в экономике, технологических или природных системах. Тип эволюции, особенности её структуры и формы проявляются во взаимодействии отбора и инновации.

Число методов в экономической эволюции много больше тех, которые принимаются во внимание в естественнонаучных дисциплинах². Дж. Гоуди, опираясь на биологическую теорию, доказывает, что экономически выживаемые сово-

¹ Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. Т. 2. Вып. 4. С. 20–52.

² Rammel C., Bergh van den J. Evolutionary policies for sustainable development: adaptive flexibility and risk minimising // Ecological Economics. 2003. Vol. 47. № 2–3. P. 126.

купности встречаются на различных иерархических уровнях¹. С этой точки зрения в экономическом мире в поведении фирмы гораздо больше свободы, чем чистой максимизации, которая дает возможность для дифференцированного успеха фирм, инноваций или технологий.

В отличие от подходов, ориентированных на равновесие, эволюционные подходы в экономической науке обращаются к долгосрочной эффективности и стабильности экономической политики. В этом смысле эволюционная экономическая теория имеет возможность интегрировать понятия неоптимизированного изменения, неопределенности и долгосрочного экономического прогресса.

Необходимо отметить, что признание того факта, что технологический прогресс развивается как эволюционный процесс, приводит к кардинальному изменению теории роста, структура которой очень отличается от той, которая содержится в неоклассической теории. Однако теория эволюционного развития, как и неоклассическая теория развития, пока что не характеризуется комплексной институциональной структурой, которая являлась бы характерной чертой современной экономики. С другой стороны, эмпирические исследователи технологического прогресса всегда понимали, что темп и характер технологического прогресса изменялись под воздействием институциональных структур, поддерживающих их, и что институты точно так же определяют, эффективно ли новые технологии были восприняты и введены в экономическую систему. В последнее время понятие национальной или региональной системы инноваций, трактуемое как эволюционная и институциональная концепции, сыграло важную роль в создании теории технического прогресса².

Эволюционная экономика выступает в качестве другого источника представлений об экономической стабильности и факторах, способствующих этому, чем неоклассика. В целом

¹ *Gowdy J.* The value of biodiversity. Markets, society and ecosystems // *Land Economics*. 1997. Vol. 73. P. 25–41.

² *Nelson R. R.* Bringing institutions into evolutionary growth theory // *Journal of Evolutionary Economics*. 2002. Vol. 12. № 1. P. 18.

эволюционирующие экономические системы не имеют отношения к стабильности в статике, так как они сталкиваются с движущимся равновесием и динамикой эволюционного взаимодействия, которое невозможно предвидеть до опыта. Представленный перманентный процесс непредсказуемого изменения какой-либо оптимизации понимается как локальный¹. Если оптимальность существует, то временная, потому что через эволюцию, отбор и инновации, через изменения окружающей среды, включая коэволюцию, это легко трансформируется, приобретая плохо адаптирующиеся черты. При таких условиях разнообразие представляет собой ключевой элемент долгосрочной стабильности и даже выживания. Это одинаково применимо для биологической и экономической систем.

Необходимо отметить, что фундаментальной единицей анализа в традиционной эволюционной экономике является не популяция и не индивидуум, а то, что могло бы быть широко описано как информация в той или иной форме. Общей для любой эволюционной системы является идея, что информация развивается во времени. Популяции фирм, рутины, управление являются способами распространением этой информации, которая формирует основу успеха или неудачи того или иного экономического действия.

Рутины являются центральной категорией эволюционной экономики, с помощью которой объясняются эндогенные технологические и институциональные изменения. Под рутинами Р. Нельсон и С. Уинтер понимают все нормальные и предсказуемые образцы поведения фирм. В экономической эволюционной теории рутины играют ту же роль, что гены – в биологической эволюционной теории². Важно учитывать, что рутины – это не просто действия, ставшие шаблонами; они создают возможности для будущих действий и формируют сами эти действия³.

¹ Nelson R. R. Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change // Journal of Economic Literature. 1995. Vol. 33. № 1.

² Нельсон Р., Уинтер С. Указ. соч. С. 31.

³ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории... С. 202

В эволюционной экономической теории использование рутин как аналитического инструмента имеет большое сходство с использованием в институциональной экономике институтов как ключевого предмета исследований. Допустим подход, в котором рутины могут рассматриваться как микроинституты или организационные формы. Под организационными формами понимают правила, в соответствии с которыми взаимодействуют индивиды внутри организации, а также сама организация и ее члены взаимодействуют с посторонними субъектами¹. Необходимо учитывать и тот факт, что в рамках традиционного институционализма не проводится строгого разграничения между институтами и организациями. Рутины могут также быть связанными с физическими технологиями. Поскольку институты можно считать сходными по своей природе с физическими технологиями, следовательно, они могут быть идентифицированы как социальные технологии. Как отметил в своей статье Р. Нельсон, современная эволюционная теория требует объединения исследований физических и социальных технологий в рамках одной синтетической теории². Поэтому мы можем рассматривать рутины как особую форму институтов, которые задают рамки и паттерны для хозяйственного поведения фирм с учетом существующих физических и социальных технологий, присущих тому или иному хозяйственному порядку и доминирующему способу экономической координации.

7.3. Эволюционная экономика и синергетика

Особая роль в эволюционной экономике отводится первоначальным условиям развития экономического порядка или хозяйствующего субъекта. Подход здесь отличается от детерминистического, который принят в неоклассике, и скорее тяготеет к синергетическому.

¹ Норт Д. С., Уоллис Д. Д., Вейнгайт Б. Р. Концептуальный подход к объяснению истории человечества // Эковест. 2007. Т. 6. № 1. С. 18.

² Nelson R. R. Bringing institutions... Р. 26.

В отличие от наиболее распространенного детерминистского подхода, доминирующего в неоклассике, характеристика общественного развития как нелинейного и стохастического является достаточно новационной. В начале 1960-х годов начали развиваться идеи синергетического подхода, основанные на «нелинейном мышлении», которое определяет новый тип видения мира. Впервые термин «синергетика» был предложен немецким физиком Г. Хакеном. Синергетика возникла как синтез достижений таких областей знания, как теория организации, термодинамика неравновесных процессов, теория организации химических и биологических систем¹. Однако в некоторых странах синергетика идентифицируется с разными названиями. Например, во франкоязычных странах синергетика ассоциируется с теорией диссипативных структур (И. Пригожин), в США – с теорией динамического хаоса (М. Фейгенбаум)².

Важно принимать во внимание, что управление, конкуренция и отбор неотделимы от таких категорий, как субъект, цель, информация, ценность, оптимальность и проч. В соответствии с тенденциями постнеоклассической методологии, все категории подобного рода вовлекаются в интегральную системно-синергетическую модель, и в современной версии синергетика как наука о самоорганизации превращается в науку об устойчивом неравновесии³.

Первые попытки применения синергетического подхода к изучению социальной материи не дали положительных результатов и вследствие этого не получили широкого распространения. Вопрос о применимости всеобщих законов самоорганизации, формулируемых синергетикой, в общественоведении до настоящего времени является достаточно дискусси-

¹ *Хакен Г.* Тайны природы. Синергетика: наука о взаимодействии. М.–Ижевск, 2003.

² *Бородкин Л. И.* «Порядок из хаоса»: концепции синергетики в методологии исторических исследований // Новая и новейшая история. 2003. № 2.

³ *Назаретян А. П.* От будущего – к прошлому (размышление о методе) // Общественные науки и современность. № 3. С. 148.

онным. Действительно, синергетика опирается на довольно сильное и небесспорное утверждение, что развитие живого и неживого мира, космоса и человеческого общества, творчества и экономических, политических процессов подчиняется общим законам. При признании такого утверждения возникает вопрос о соотношении объективного и субъективного, о внутренних тенденциях развития и управляющих ими механизмах и о границах, или «узких коридорах», в которых возможна коррекция социальной динамики¹. Качественное развитие социально-экономических систем связано с неравновесием, конфликтами, скачками, кризисами, поскольку только в такой форме может осуществляться развитие сложных систем. В состоянии равновесия и вблизи него осуществление пространственно-временной организации невозможно. Поэтому неравновесность системы является необходимым условием развития этих процессов².

Например, в физике на уровне атомов основной составляющей выступает энергия, посредством которой атомы самоорганизуются. До тех пор, пока энергия является важной составляющей живых систем, в таких системах возможности информации превосходят возможности энергии по структурной сложности и поддержанию самоорганизации. Следовательно, основной теоретический вопрос заключается в том, как информация создает порядок. Традиционный взгляд на информацию обычно ограничивается техническими аспектами ее транспортировки, кодирования и декодирования, но при этом остается неидентифицированным содержание информации. Теория информации концентрируется на проблемах информационного содержания, поскольку семантика не входит в ее предмет. Однако, по нашему мнению, следует признать равнозначность информационного содержания и структурных институтов³. Следовательно, теоретическое

¹ Шургалина И. Н. Указ. соч. С. 17.

² Дружинин В. Л., Ванярхо В. Г. Синергетика и методология системных исследований // Системные исследования: Ежегодник. М., 1988. С. 286.

³ Dopfer K. Op. cit. P. 538.

исследование не анализирует информацию саму по себе, а определяет параметры особого информационного процесса и обеспечения порядка.

Система прямых положительных и отрицательных обратных связей определяет функционирование социально-экономической системы, как и любой сложной системы. Отрицательные связи направлены на сохранение сложившихся структур и соотношений, в то время как положительные обеспечивают восприимчивость системы к новой информации, ее обмен энергией с внешней средой. Действие таких связей детерминируют трансформацию системы, соответствующую накопленным изменениям. Соотношение положительных и отрицательных обратных связей обеспечивает устойчивость и изменчивость социально-экономической системы, ее количественный рост и качественное развитие. Важным фактором устойчивости и изменчивости выступает адаптируемость как определенная мера способности системы к поглощению внешних возбуждений без резко выраженных последствий для ее поведения в переходном или стабильном состоянии¹. При этом положительная обратная связь характеризует усиление тенденции к отклонениям от данного состояния, в то время как отрицательная обратная связь способствует подавлению этой тенденции².

Как уже отмечалось, фундаментальной предпосылкой в синергетике выступает категория самоорганизации, под которой понимается способность к саморазвитию тех или иных систем, использующих при этом не только приток энергии, информации и вещества извне, но также внутренние возможности. Развитие системы протекает через последовательную смену фаз самоорганизации и дезорганизации. Дезорганизационные процессы в социально-экономических системах составляют необходимый элемент социального развития, так как именно процесс «созидательного разру-

¹ Касти Дж. Большие системы: связанность, сложность, катастрофы. М., 1982. С. 141.

² Шургалина И. Н. Указ. соч. С. 25.

шения»¹ позволяет создавать новые структуры. Однако разработка совершенных механизмов, призванных предугадать и предупредить действия всех разрушительных сил, является невозможной и в принципе согласуется с концепцией зависимости от предшествующего пути развития в неэволюционной экономике. Противоречия и проблемы, которые являются частными и могут быть решены без разрушения основания системы, обычно постепенно решаются, хотя и они могут способствовать возникновению хаоса².

Очень важным для эволюционной парадигмы в экономической теории является механизм бифуркаций, используемый в синергетике, который объясняет множественность возможных состояний системы и траекторий развития. В традиционной трактовке бифуркация означает «раздвоение», «разветвление» траектории развития. Категорией «бифуркация» характеризуется переход системы от динамического режима одного набора аттракторов, обычно более устойчивых и простых, к динамическому режиму набора более сложных аттракторов³. Аттрактор – множество точек или подпространство в фазовом пространстве, к которому приближается траектория после затухания переходных процессов. Аттрактор по определению – это множество состояний, на которое система «сваливается» с течением времени. Этим понятием определяется неоднозначность послекризисных характеристик системы, «расщепление» развития на множество вариантов, реализация которых оказывается зависимой от воздействия всей совокупности факторов, определяющих состояние системы в критической точке⁴.

Точки бифуркации могут быть рассмотрены и в рамках концепции зависимости от предшествующего пути развития (см. следующий раздел). Точка выбора того или иного инс-

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

² Делокаров К.Х. Системная парадигма современной науки и синергетика // *Общественные науки и современность*. 2000. № 6. С. 114.

³ Ласло Э. Рождение слова – науки – эпохи // *Политические исследования*. 1993. № 12. С. 40.

⁴ Шургалина И. Н. Указ. соч. С. 33.

титута или технологии вполне сопоставима с точкой бифуркации. Однако феномен зависимости от предшествующего пути развития не обязательно связан с кризисными процессами в экономике.

Квалиметрическое обеспечение

Вопросы для контроля знаний

1. Каковы основные направления развития исследовательских программ в современной эволюционной экономике?
2. В чем состоит их содержание?
3. Каковы их основные функции ?
4. Какими факторами обусловлено развитие эволюционной экономической теории как научного направления и учебной дисциплины?
5. В каких направлениях происходит конвергенция подходов неоклассики и эволюционной экономики?

Тесты

1. Для эволюционной экономической теории не характерно:
 - а) различие сферы применения, методов и источников происхождения идей;
 - б) интерес к историческим изменениям в экономике и их специфическая интерпретация;
 - в) изменения в большей степени считаются экзогенно вырабатывающимся явлением;
 - г) обязательным в методологии является динамика.
2. Переход системы от динамического режима одного набора аттракторов, обычно более устойчивых и простых, к динамическому режиму набора более сложных аттракторов – это:
 - а) бифуркация;
 - б) дезорганизация;

- в) самоорганизация;
- г) адаптация.

3. Отрицательные обратные связи:

- а) направлены на сохранение сложившихся структур и соотношений;
- б) обеспечивают обмен энергией с внешней средой;
- в) обеспечивают восприимчивость системы к новой информации;
- г) все ответы верны.

4. Рутинны –

- а) действия, ставшие шаблонными;
- б) создают возможности для будущих действий;
- в) формируют будущие действия;
- г) все ответы верны.

5. Центральная категория эволюционной экономики, с помощью которой объясняются эндогенные технологические и институциональные изменения, это:

- а) индивидуум;
- б) рутины;
- в) популяция;
- г) фирма.

6. Направление эволюционной экономической теории, подчеркивающее важность изучения неявного знания и конкуренции как процесса открытия, представлено работами:

- а) Ф. А. фон Хайека;
- б) Р. Нельсона и С. Уинтера;
- в) Дж. Меткалфа и П. Савиотти;
- г) Дж. Ходжсона.

7. В рамках новейших направлений эволюционной экономики положение об отборе только эффективных институциональных структур:

- а) всегда выполняется;
- б) никогда не выполняется;
- в) не всегда является выполнимым;
- г) нет верного ответа.

8. Эволюционная концепция «институционального человека»:

а) не отличается от концепции «неоклассического человека»;

б) не признает историческую изменчивость предпочтений индивида;

в) не признает историческую изменчивость поведения экономических агентов;

г) признает историческую изменчивость предпочтений и поведения экономических агентов.

9. Для эволюционной экономической теории не характерны:

а) различие сферы применения, методов и источников происхождения идей;

б) интерес к историческим изменениям в экономике и их специфическая интерпретация;

в) изменения в большей степени считаются экзогенно вырабатываемым явлением;

г) обязательным в методологии является динамика.

10. В неоклассической экономической теории вопрос «В результате каких социальных процессов осуществляется сохранение производительного знания?»

а) имеет центральное значение;

б) ставится, но не находит ответа;

в) вообще не ставится;

г) ставится и находит ответ.

Бланк ответов к тестам

Вариант ответа	Вопросы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а								
б								
в								
г								

Проектное задание

Правила и порядок написания проектного задания (эссе) по эволюционной экономике аналогичны изложенным в первом разделе.

Темы для проектных заданий (эссе):

1. Рутины и институты с позиций различных исследовательских подходов.
2. Современные тенденции развития эволюционной экономической теории.
3. Конвергенция исследовательских подходов в неоклассике и эволюционной экономике.
4. Механизмы эволюции институтов в различных экономических системах.
5. Общее и особенное в биологической и социальной эволюции.

Основная и дополнительная литература

Основная

Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

Уинтер С. Естественный отбор и эволюция // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. (New Palgrave). М., 2004.

Маевский В. И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Серия. «Экономические науки». 2001. № 2.

Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.

Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.

Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. Т. 2. Вып. 4. С. 20–52.

Nelson R. R. Bringing institutions into evolutionary growth theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. Vol. 12. № 1. P. 18.

Дополнительная

Alchian A. A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1950. Vol. 58. № 3. P. 211–221.

Witt U. Evolutionary concepts in economics // Eastern Economic Journal. 1992. Vol. 18. № 4. P. 406.

Nelson R. R. Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change // Journal of Economic Literature. 1995. Vol. 33. № 1. P. 48–90.

Шургалина И. Н. Реформирование российской экономики. Опыт анализа в свете теории катастроф. М., 1997.

Metcalf J. S., Saviotti P. P., eds. Evolutionary Theories of Economic and Technological Change. Chur: Harwood Academic Publishers, 1991.

Mokyr J. Punctuated Equilibria and Technological Progress // The American Economic Review. 1990. Vol. 80. № 2; Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. P. 350–354.

Mokyr J. The Lever of the Riches. N. Y., 1990.

Бородкин Л. И. «Порядок из хаоса»: концепции синергетики в методологии исторических исследований // Новая и новейшая история. М., 2003. № 2.

Dosi G. Technical Change and Economic Theory. L., 1988.

ГЛАВА 8. НЕОЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРОБЛЕМА ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО ПУТИ РАЗВИТИЯ

Комплексная цель: изложение современных научных подходов, теорий и методов неоеволюционной экономической теории как одного из неортодоксальных направлений в экономической теории и формирование у студентов магистратуры собственных исследовательских навыков при анализе эволюции институтов и технологий с учетом исторических закономерностей.

8.1. Генезис неоеволюционной экономики: роль истории в экономических исследованиях

Исследования эволюции экономических порядков не могут проводиться без внимания к историческому контексту происходящих изменений. Значение истории состоит в том, что важно учитывать не только эмпирические данные того или иного исторического отрезка, но необходимо также принимать во внимание последовательность событий и траекторию экономического развития. История не заменяет экономической теории, но служит необходимым компонентом теоретических построений, особенно относительно феномена институциональной трансформации.

Экономическое предсказание по своей природе схоже с предсказанием историческим, поскольку анализ хозяйственных процессов не может проводиться вне рамок социальной истории. Однако основная трудность исторического предвидения состоит в том, что далеко не всегда удастся собрать и отобрать те факты, без которых нельзя обойтись, делая какие-то нужные предсказания. Некоторые факторы могут не приниматься в расчет как современниками, так и экономическими историками. Но такие факты могут оказывать значительное влияние на развитие рынков, технологий и институтов.

Когда спорят о научном методе, всегда возвращаются к вопросу об эксперименте. Но эксперимент есть не что иное,

как кухня, на которой стряпают факты ради подтверждения общего закона. К несчастью, исторические факты слишком разнообразны, чтобы можно было быть уверенным в их достаточности для осуществления прогноза. Наука ищет только законы; между тем, для научного предсказания нужны еще и соответствующие факты, на основании которых можно было бы судить о будущем. Отбор этих фактов из хаотического многообразия – наиболее трудная задача. Все, что остается науке – это выделять какую-то одну сферу человеческой деятельности и сосредоточиваться на описании «того типа духовности», который позволяет осуществлять предвидения в этой сфере¹.

Исторический контекст в экономических исследованиях приобретает особую важность при исследовании динамических процессов, связанных с изменением технологий и институтов во времени. Сравнительно недавно в 80-х годах XX в. была сформулирована проблема зависимости от предшествующего пути (траектории развития), в рамках которой делается акцент, с одной стороны, на важность исторической последовательности событий, с другой – на то, что внедряемые и проходящие эволюционный отбор институциональные и технологические новации не обязательно являются самыми эффективными из всех доступных альтернатив. Данная проблема разрабатывается в основном зарубежными экономистами и не получила должного отражения в отечественной научной литературе. В настоящее время наиболее плодотворное её развитие осуществляется в рамках недавно появившегося течения экономической науки – неоэволюционизма. Пионерные работы в этом направлении принадлежат П. А. Дэвиду и Б. Артуру.

¹ Уайтхед А. Избранные работы по философии. М., 1990. С. 484–485.

8.2. Основные положения концепции зависимости от предшествующего пути развития

В рамках концепции зависимости от предшествующего пути развития (path dependence) Брайан Артур и Пол Дэвид ортодоксальной экономической науке противопоставляют свои взгляды. Они подчеркивают, что «экономическая выживаемость» обуславливается более сложными механизмами, чем конкурентный отбор, направленный на достижение экономической эффективности. В своих работах они показывают, что в связи с зависимостью от предшествующего пути развития непредсказуемые «малозначительные исторические события» могут вызвать неэластичность существующих систем, вытекающую из замкнутости, возможно, неполноценных или нежелательных технологий¹.

П. Дэвид на примере раскладки английской клавиатуры на пишущей машинке и компьютере QWERTY показал, что исторические и институциональные факторы могут обусловить эволюционный рыночный отбор неэффективных технологий в ситуациях, когда рынку доступны более выгодные альтернативы². В дальнейшем эту идею в более строгой математической форме развил Б. Артур³. В его работах рассматриваются факторы неэргодичности в развитии экономических систем, возрастающей отдачи от институтов и технологий, влияние эффекта блокировки на отбор сравнительно неэффективных институтов и технологий. Артур доказал тезис о том, что история становится важной в степени, в которой технологическое развитие экономики зависит от

¹ *Rammel C., Bergh van den J.* Evolutionary policies for sustainable development: adaptive flexibility and risk minimising // *Ecological Economics*. 2003. Vol. 47. № 2–3. P. 126.

² *David P. A.* Clio and the Economics of QWERTY // *The American Economic Review*. 1985. Vol. 75. № 2. P. 332–337.

³ *Arthur W. B.* Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*. 1989. Vol. 99. № 394. P. 116–131; *Idem.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.

незначительных событий, что делает невозможным предсказание рыночного распределения с любой степенью уверенности. Такая позиция убеждает в том, что предсказуемость экономического будущего может иметь как теоретические, так и практические пределы¹.

Не менее известен пример зависимости от предшествующего пути развития, который приводит Б. Артур. Этот пример касается борьбы за победу над форматом VCR (видеомагнитофона) и выбора рынком VHS – бытового видеомагнитофона, а не Beta, который разрабатывался компанией SONY и был по многим параметрам лучше формата VHS².

Согласно Артуру, выбор эффективного решения в зависимости от предшествующего пути развития легко доказуем в случаях постоянной и убывающей отдачи. При постоянной отдаче предыдущие внедрения не влияют на выигрыш. При убывающей отдаче, если агент выбирает технологию заранее, он должен предпочесть имеющуюся версию отстающей технологии. Но будущее внедрение отстающей технологии по определению снижает будущий выигрыш от неё. Поэтому в подобной ситуации нет возможности для отказа от выбора процесса внедрения, ведущего к худшему пути развития. При возрастающей отдаче, наоборот, развитие худшего выбора может иметь место. Неэффективность может быть усилена, если технологии совершенствуются в различных степенях. На начальном периоде тип агентов, который предпочитает изначально привлекательную, но медленно совершенствующуюся технологию, может замкнуть рынок на этом худшем отборе³.

Большую известность в научных кругах приобрели также идеи Робина Коуэна и Анны Крюгер, которые предложили оригинальные примеры зависимости от предшествующего пути развития. В работах Коуэна можно найти несколько детальных описаний зависимости от предшествующего пути

¹ Arthur W. B. Op. cit.

² Arthur W. B. Positive Feedbacks in the Economy // Scientific American. 1990, Feb. P. 92–99.

³ Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns... P. 122.

развития¹. В своей статье² он дал детальный обзор процесса разработки ядерных реакторов для электростанций, где указал, что реакторы на легкой воде стали преобладающей технологией вопреки тому факту, что эта технология ни экономически, ни технически не была оптимальной. Основываясь на работах Артура, Коуэн утверждал следующее: когда несколько технологий конкурируют и имеется большая возрастающая отдача, одна технология начинает преобладать на рынке, но заранее невозможно предсказать, какая из них добьется этого. Однако вероятно, что технология, которая первой осуществляет большие рывки вперед по кривой обучения, станет преобладающей³. Анализируемый Коуэном случай представляет собой интересный пример эффекта блокировки, замыкающего систему на субоптимальную технологию. Однако он сконцентрировал свои усилия на иллюстрации того факта, что реакторы на легкой воде обладают более низким качеством, в ущерб детальному описанию конкретных шагов, предпринимаемых фирмами для достижения рыночного успеха.

А. Крюгер привела еще один пример зависимости от предшествующего пути развития, исследовав влияние «Сахарной программы», принятой в виде закона в 1934 г., на производство сахара в Америке. К концу 60-х годов эта программа привела к росту конкуренции со стороны зарубежных производителей вследствие сокращения тарифов на импорт и одновременного увеличения цен для отраслей промышленности, использующих сахар. А. Крюгер задалась вопросом, почему Международная сахарная ассоциация (те, кто выращивает сахар) и Группа потребителей сахара не протестовали в 1934 г. против Программы, которая и привела к

¹ Cowan R. Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // *Journal of Economic History*. 1990. Vol. 50. № 3. P. 541–567; Cowan R., Gunby P. Sprayed to death: Path dependence, lock-in and pest control strategies // *Economic Journal*. 1996. Vol. 106. № 436. P. 521–542.

² Cowan R. Op. cit.

³ Cowan R. Op. cit. P. 566.

этим изменениям. Она констатировала, что указанные группы пассивно наблюдали за законодательным эффектом блокировки, хотя в долгосрочной перспективе её последствия были для них явно разрушительным, и даже усомнилась, насколько хорошо представители разных групп были осведомлены о своих собственных интересах. А. Крюгер сделала вывод, что к 1960 г. эти программы уже не были выгодны ни тем, кто выращивает сахар, ни конечным производителям, ни потребителям, и исходная цель программы была потеряна. В историческом контексте, отметила Крюгер, цели ее инициаторов и защитников имели мало отношения к тем целям, которые выявились двадцать–тридцать лет спустя. Относительная сила анализа зависимости от предшествующего пути развития такого типа состоит в том, что он показывает динамику развития промышленности по пути субоптимальности. Крюгер убедительно доказывает, что тенденции развития современной сахарной промышленности США можно понять, лишь изучив Сахарный Акт от 1934 г., а затем уже анализировать, как он работал в течение последующих лет¹. Однако в работе А. Крюгер не объясняется, почему эти группы пассивно наблюдали за таким развитием и смогли осознать результаты своего бездействия лишь постфактум.

Неоэволюционная экономическая теория – часть всеобъемлющего теоретического направления, которое П. Дэвид охарактеризовал как поиск исторической социальной науки². В последнее время среди экономистов стало модно употреблять выражение «история имеет значение» (не последнюю роль здесь сыграло присуждение в 1993 г. Нобелевских премий по экономике двум видным экономическим историкам Д. Норт и Р. Фогелю), хотя многое в этой фра-

¹ *Krueger A. The Political Economy of Controls: American Sugar // Empirical Studies in Institutional Change / ed. by L. Alston, T. Eggertsson and D. North. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.*

² *David P. A. Path Dependence, its critics, and the quest for «historical economics». Stanford. 2000. CA: Economics Department, Working Paper № 00-011. P. 1.*

зе остается непонятным, если она вообще содержит в себе какой-либо существенный смысл. Словосочетание «история имеет значение» не несет вполне определенной совокупности дополнительных смысловых оттенков, тех, которые ассоциируются с концепцией зависимости от предшествующего пути развития. Последняя относится к непредвиденным, необратимым динамическим процессам, включающим широкий круг процессов, которые могут быть справедливо названы эволюционными. Круг идей, ассоциирующихся с зависимостью от предшествующего пути развития, в результате должен занять центральное место в будущей исторической социальной науке, которой должна стать экономика¹.

Существует несколько определений феномена зависимости от предшествующего пути развития, но наиболее релевантное, на наш взгляд, принадлежит П. Дэvidу, который полагает, что зависимость от предшествующего пути развития можно трактовать в двух аспектах: позитивном и негативном. Зависимые от предшествующего пути развития процессы могут быть определены как отрицательные, принадлежащие к классу исключений из ранее существовавших процессов, в которых детали истории развития системы не имеют значения, потому что они не могут влиять на ее асимптотическое распределение среди возможных состояний. Таким образом, негативные процессы – это процессы, которые являются незргодичными и не обладают способностью освободиться от своего прошлого и в результате приводят к зависимости от предшествующего пути развития².

Зависимость от предшествующей траектории развития является феноменом, объясняющим, почему настоящие акты выбора агентов *могут* зависеть от актов выбора, сделанных ранее (случайных, незначительных исторических событий и т. д.). Для анализа в рамках данной концепции важна сама последовательность исторических событий и те ин-

¹ Garrouste P., Ioannides S. Evolution and path dependence in economic ideas : past and present. Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2001.

² David P. A. Op. cit. P. 4.

ституциональные рамки, в которых производились предыдущие акты выбора. Чем дальше развивается система, в случаях, когда наблюдается феномен «path dependence» (а он, конечно, существует не всегда), тем сильнее прошлые акты выбора влияют на настоящие. После прохождения некоторой границы процесс становится необратимым, т. е. альтернативные акты выбора становятся невозможными (по Б. Артуру – в условиях возрастающей отдачи¹). Наступает эффект блокировки т. е. система замыкается на исторически определенных альтернативах выбора.

Сложность изучения институциональных изменений определяется еще и тем фактом, что такие изменения в большинстве случаев имеют инкрементный и непрерывный характер. Поэтому оценить предельные институциональные изменения довольно сложно, так как они «могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к использованию правил и ограничений»².

Следует, однако, отметить, что процесс зависимости от предшествующего пути развития скорее имеет место, чем наоборот. Чтобы быть точным, необходимо прибегнуть к помощи теории, сосредоточив внимание на ограничительных моделях, выработанных в ходе случайных процессов (и характеризующих динамическую систему). Следовательно, позитивный процесс может быть определен как стохастический процесс, асимптотическое распределение которого эволюционирует как последствие (функция) развития самого исторического процесса³.

Подход, основанный на концепции зависимости от предшествующего пути развития, не только акцентирует внимание на том, что история имеет значение. Важным является признание невозможности *ex ante* предсказать, какие события могут обусловить эффект блокировки, или замыкания

¹ Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns...

² Норм Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 21.

³ David P. A. Op. cit. P. 4–5.

экономики на неэффективных технологиях или институтах, поскольку такие процессы во многом зависят от «незначительных исторических событий». В. Артур определяет незначительные исторические события как события, которые обычно не берутся наблюдателем в расчёт, т. е. не включаются в стандартный анализ как условия, обладающие способностью влиять на что-либо¹.

Таким образом, понятие зависимости от предшествующего пути развития относится к случайным необратимым динамическим процессам, в том числе к широкому кругу биологических и социальных процессов, которые могут рассматриваться как эволюционные².

8.3. Критика концепции зависимости от предшествующего пути развития с позиции мейнстрима

Концепция зависимости от предшествующего пути развития получила и несколько другую интерпретацию в русле использования терминологии и моделей экономики мейнстрима. Наиболее показательными в этом отношении являются работы С. Лейбовица и С. Маргулиса³. Они предложили классификацию феномена зависимости от предшествующего пути развития, состоящую из трех степеней. К первой степени они относят ситуации, когда качество выбора пути непознаваемо в момент принятия решения, но позже приходит понимание, что некоторые альтернативные пути принесли бы большую выгоду.

Вторая степень характеризуется ситуацией неполноты информации, в связи с чем выбранные эффективные решения могут не всегда предстать как эффективные в ретроспекти-

¹ Arthur W. B. Op. cit. P. 116–131. P. 117.

² Garrouste P. Op. cit.

³ Liebowitz S. J., Margolis S. E. Path Dependence, Lock-In, and History // Journal of Law, Economics and Organization. 1995. Vol. 11. № 1. P. 205–226.; *Idem*. Policy and path dependence: from QWERTY to Windows 95 // Regulation: The Cato Review of Business & Government. 1995. № 3. P. 33–41.

ве. В зависимости от предшествующего пути развития второй степени чувствительная зависимость от первоначальных условий приводит к результатам, которые неэффективны, но в данном случае результат также является поправимым. Иными словами, существует или существовал некий подходящий механизм для нахождения и достижения более предпочтительного результата, но этот результат не был достигнут.

Третья степень означает, что при выборе технологии (или института) вследствие тех или иных причин выбирается заведомо менее эффективная при наличии более эффективных альтернатив¹. Таким образом, по мнению Лейбовица и Маргулиса, зависимость первой степени является простым утверждением связи, но не включает в себе заявления о неэффективности. Зависимость второй степени оговаривает в качестве особого условия, что межвременной эффект умножает ошибки. Зависимость третьей степени утверждает не только то, что межвременной эффект умножает ошибки, но и то, что этой ошибки можно избежать. Если такая зависимость от предшествующего пути развития все же встречается, это означает, что незначительное регулирование индивидуальной деятельности не является гарантией оптимизации или проверкой субоптимальных результатов. В свою очередь это означает провал рынка².

Согласно подходу Лейбовица и Маргулиса, случай с раскладкой клавиатуры QWERTY, рассмотренный П. Дэвидом, является примером зависимости первой степени, хотя, по мнению авторов, теоретический интерес представляет только зависимость третьей степени, которую они сводят к известным в неоклассике провалам рынка.

Но совершенно парадоксальным и не соответствующим логике зависимости от предшествующего пути развития является вывод указанных авторов о том, что мы останавливаемся на неправильной клавиатуре, согласно Дэвиду, не по-

¹ Этот случай был ранее описан в статье Б. Артура для ситуаций с возрастающей отдачей. См.: *Arthur W. B. Op. cit.* P. 116–131.

² *Liebowitz S. J., Margolis S. E. Path Dependence, Lock-In, and History // Journal of Law, Economics and Organization.* 1995. Vol. 11. № 1. P. 205–226.

тому, что неокупаемые инвестиции в технологию QWERTY делают переключение на раскладку клавиатуры Дворака худшим выбором, а потому, что «решения принимаются децентрализованно». Это приписывание ошибки децентрализованному принятию решения ясно предлагает такую альтернативу, как централизованный механизм принятия решения, который скорректировал бы эту ошибку¹.

Важность концепции зависимости от предшествующего пути развития состоит в акцентировании внимания на том, что не все случаи устойчиво существующих и доминирующих «неэффективных» технологий, институтов и распределений можно интерпретировать в смысле известных неоклассических моделей и терминов – провалов рынка и Парето-эффективности. История имеет значение именно потому, что неэргодичные динамические процессы могут быть адекватно объяснены с помощью инструментов, которые отсутствуют в неоклассике в ее современной антиисторической конвергентной форме.

Неправильное понимание природы зависимости от предшествующего пути развития порождает неправильные рекомендации относительно экономической политики. Последняя, согласно П. Дэвиду, призвана оградить рынок от возможных в будущем проблем, прежде чем будет получено достаточно информации о технических, организационных или правовых последствиях принятого ранее решения. Наилучшая роль государственной политики в этом отношении, таким образом, принадлежит не принятию правильного решения, а улучшению информационных условий, в которых эти решения могут приниматься частными сторонами и правительственными агентами².

Следуя концепции зависимости от предшествующего пути развития, любую технологию можно рассматривать как промежуточный элемент в причинной цепочке неопределенных эволюционных улучшений. Функциональные возможности

¹ *Liebowitz S. J., Margolis S. E. Op. cit. P. 205–226.*

² *David P. A. Op. cit. P. 15–16.*

и конечное назначение этого промежуточного элемента не обязаны возникать немедленно, т. е. изобретению не сразу находится применение. Во многих работах, посвященных данной проблеме, подчеркивается, что множество технологических новшеств были скорее результатом чистого любопытства и творческого поиска, чем движимыми недостатком и реальными жизненными проблемами¹. Если исследования не сосредоточивались на решении проблем, то конечное применение и потребность в новшествах появлялись только позже, иногда много позже. Внезапные преимущества бесполезных, по мнению современников, нововведений проявлялись под действием изменяющихся условий выбора. Таким образом, возможно, что существуют технологические нововведения, которые оказываются не в состоянии развиваться удачно в одних культурно-исторических условиях, а расширяются и процветают в других².

Изучение зависимости от предшествующего пути развития имеет свою ценность, показывая, каким образом менее оптимальные технологии выживают и даже процветают. Но перед исследователями остаются еще открытые вопросы объяснения механизмов и процессов, лежащих в основе такой эволюции. Примеры зависимости от предшествующего пути развития концентрируют внимание на развитии процессов производства (особенно способов, благодаря которым эти процессы блокируются), и при этом исследуются примеры, когда технологии более низкого качества побеждают на рынке.

¹ *Diamond J.* Guns, Germs, and Steel. N. Y., 1997.; *Hughes T.* Inventors: the problems they choose, the ideas they have, and the inventions they make // *Kelly P., Kranzberg M.* (Eds.), *Technological Innovations: A Critical Review of Current Knowledge*. San Francisco. 1978.

² *Reynolds T., Cutcliffe S.* Technology in the preindustrial west // *Reynolds T., Cutcliffe S.* (Eds.), *Technology and the West: A historical Anthology from Technology and Culture*. Chicago. 1997.

8.4. Концепция создания траектории развития

Стратегические действия самих фирм, которые являются игроками, действующими в русле выбранной траектории, должны рассматриваться и как создающие определенные зависимости развития. Решению этой проблемы посвящены несколько пионерных работ, которые объединяет то, что они акцентируют внимание не на зависимости от пути развития, а на его создании (*path creation*)¹. Новая группа исследователей сочувственно относится к роли зависимости эффекта блокировки от предшествующего пути развития, но они расширили эту концепцию, исследуя более полно окружающую институциональную среду, в которой происходит этот эффект. Вместо того, чтобы рассматривать эффект блокировки как пограничное событие или историческую случайность, они подчеркивают роль предпринимателей и фирм при создании окружающей среды и взаимодействии с ней.

М. Стэк и М. Гартланд приводят пример создания пути развития американской пивоваренной промышленности в 30-е годы². В данном исследовании, которое предваряет краткий исторический обзор, показано, как определенная группа пивоварен задалась целью преднамеренно изменить правила вертикальной интеграции в рамках этого рынка. Это был ход, имевший драматические последствия для конкуренции.

В период до сухого закона пивовары стремились к интеграции производства, транспортировки и розничной продажи, тогда как законы после 1933 г. четко разделили производителя, оптового торговца и розничного торговца. Пивовары уже не имели права владеть магазинами розничной торговли. Общенациональные пивовары и оптовые торговцы объединились с тем, чтобы положить конец прак-

¹ *Garud R., Karnoe P. Path Dependence and Creation // Path Dependence and Creation / ed. by R. Garud and P. Karnoe. L., 2001; Stack M., Gartland M. P. Path creation, path dependency, and alternative theories of the firm // Journal of Economic Issues. 2003. Vol. 37. № 2. P. 487–494.*

² *Stack M., Gartland M. P. Op. cit.*

тике совместных операций и установить четкую демаркацию между производством, транспортировкой и розничной продажей.

В результате изменения практики розничной продажи пива и в силу того, что пивовары были обязаны теперь пользоваться услугами оптовиков, новое законодательство ликвидировало существенные выгоды, касающиеся себестоимости, которые в прежние времена местные пивовары имели по сравнению с общенациональными. Введение таких дополнительных деталей в механизм пивоваренной промышленности нельзя считать результатом политики рыночной эффективности; напротив, все это было следствием интенсивного лоббирования со стороны оптовиков и крупных фирм, связанных с транспортировкой, во время переходного периода, когда страна готовилась к отмене старого закона¹.

Важный вывод из концепции создания траектории развития состоит в том, что стратегические действия фирм на рынках могут приводить к созданию траектории развития, которая будет приводить рынки к неотимальности, мультиплицируя себя во времени. Данная проблема будет рассмотрена далее.

8.5. Зависимость от предшествующего пути развития и экономическая политика

Одна из ключевых проблем в моделях зависимости от предшествующего пути развития связана с оптимальностью результата. В примере с технологиями нет никакой гарантии, что технология А лучше технологии В. «Наилучшая» в данном случае – противоречивое понятие. Учитывая, что одна из технологий окажется доминирующей (здесь подразумевается, что история конкуренции была связана с ее доминированием), какую из них пользователи признали бы более предпочтительной? Если в силу каких-либо причин худшая

¹ *Stack M., Gartland M. P. Op. cit. P. 490–492.*

технология в погоне за долей рынка получит преимущество на раннем этапе (это может произойти в результате исторической случайности или из-за чрезмерной крутизны кривой обучения, которая, однако, возрастает лишь на небольшом участке, или из-за того, что некий прежний крупный пользователь имел специфические потребности), может сформироваться эффект присоединения к большинству, направленный на то, чтобы закрепить на рынке эту технологию.

С точки зрения политики такое закрепление предполагает, что проведение эффективной политики всё более и более осложняется в ходе процесса. Наиболее успешное время для политики – где-то в начале. Это не представляет особо сложной проблемы, если отсутствует некоторая неопределённость в отношении того, какая из технологий лучше. Если цель политики состоит в том, чтобы убедиться, что принята лучшая технология, то проблема становится серьёзной – время, на протяжении которого наиболее просто регулировать процесс принятия, направляя его к желаемому результату, – это как раз время, когда политик (и любой другой) наименее осведомлён в отношении того, какой из возможных результатов наиболее желателен. Здесь решающее значение приобретает проблема неопределённости.

Неопределённость в общем случае можно разделить на два типа – эпистемологическую и онтологическую. Онтологическая неопределённость имеет отношение к ситуациям, когда в мире на самом деле существует неопределённость: простейший пример – квантовые эффекты. Неопределённость кроется в природе мира. Эпистемологическая неопределённость, напротив, определяется нашей способностью предсказывать. Мир сам по себе может быть совершенно детерминированным, но мы не в силах собрать достаточно информации (даже если мы и построим его идеальную модель) для того, чтобы точно предсказывать будущее. Эпистемологическая неопределённость – это признак сложных систем, подмножества которых формируются системами, зависимыми от траектории развития. Если бы можно было знать, например, все цены

и объёмы, характеризующие неравновесные сделки, то были бы возможность предсказать с абсолютной уверенностью параметры равновесия. Учитывая, что можно не знать этих вещей, равновесие непредсказуемо, даже если агенты используют полностью детерминированные правила заключения сделок. В общем, в сложной системе способность прогнозировать немного дальше непосредственного будущего предполагает, что с абсолютной точностью известна текущая ситуация. Однако это фактически невозможно.

Из вышесказанного следует один вывод: от стандартного взгляда на возможности экономической политики, по всей вероятности, нужно отказаться. В соответствии со стандартным анализом роль политики состоит в изменении параметров равновесия. В соответствии с анализом, основанным на зависимости от предшествующего пути развития, изменение равновесных параметров становится проблематичным. В отдельных случаях политик может подождать, пока процесс приведёт к равновесию, а затем привычным способом изменить его характеристики. В других случаях это неосуществимо. Если то, какая из технологий является доминирующей, представляет значимый аспект равновесия, изменить его задним числом фактически невозможно. Единственный способ обеспечить изменение в данном случае – осуществить вмешательство задолго до того, как равновесие установится, и направить рынок к другому состоянию. Трудности, связанные с неопределённостью, подтверждают, что преследовать эту цель – абсурдно. Было бы ошибкой со стороны политиков пытаться выбрать правильную технологию. Точно так же было бы ошибкой с нашей стороны всякий раз ждать от них абсолютной эффективности.

Если цель гармонизации равновесных параметров более не находится в компетенции тех, кто проводит экономическую политику, то что же можно сказать об их роли? Существует два образа действий, которых политики могут придерживаться в подобных обстоятельствах; и то, и другое можно толковать как «стремление облегчить» рыночное функционирование, т. е. помочь рынку работать успешно. Нельзя

надеяться на эффективность действий политика при выборе верной технологии, если существует неопределённость в отношении характеристик конкурирующих технологий и их пользователей. Но можно реально помочь рынку избежать или предотвратить совершение некоторых процедурных ошибок в процессе выбора технологии.

Квалиметрическое обеспечение

Вопросы для контроля знаний

1. В чем заключается отличие исследовательских подходов эволюционной и неоэволюционной экономической теории?
2. Какие условия должны соблюдаться, чтобы процесс можно было отнести к зависимости от предшествующей траектории развития?
3. Является ли зависимость от предшествующего пути развития частным случаем провалов рынка?
4. Какие основные положения лежат в основе концепции создания траектории развития?
5. Дайте характеристику мерам экономической политики, направленным на преодоления негативных последствий эффекта блокировки.

Тесты

1. Исследования эволюции экономических порядков не могут проводиться без внимания к историческому контексту происходящих изменений, потому что
 - а) важно учитывать эмпирические данные;
 - б) необходимо принимать во внимание последовательность событий;
 - в) необходимо учитывать траекторию экономического развития;
 - г) все ответы верны.

2. Концепция зависимости от предшествующего пути развития:

- а) была сформулирована в 80-х годах XX в.;
- б) отрицает важность исторической последовательности событий;
- в) разрабатывается только отечественными экономистами;
- г) все ответы верны.

3. Преобладание клавиатуры QWERTY как пример зависимости от предшествующего пути развития было рассмотрено:

- а) П. Дэвидом;
- б) Б. Артуром;
- в) Р. Коуэном;
- г) А. Крюгер.

4. Незначительные исторические события по определению Артура:

- а) обычно не берутся наблюдателем в расчёт;
- б) не влияют на будущее;
- в) не включаются в стандартный анализ как условия, обладающие способностью влиять на что-либо;
- г) верны ответы а) и в).

5. В рамках концепции зависимости от предшествующего пути развития:

- а) показывается, каким образом менее оптимальные технологии выживают и даже процветают;
- б) концентрируется внимание на развитии процессов производства;
- в) исследуются примеры, когда технологии более низкого качества побеждают на рынке;
- г) все ответы верны.

6. Создание пути развития на примере американской пивоваренной промышленности исследовалось:

- а) П. Дэвидом;
- б) Б. Артуром;

- в) М. Стэком и М. Гартландом;
- г) А. Крюгер.

7. Экономическая политика эффективна, если:

- а) ее роль состоит в изменении параметров равновесия;
- б) осуществляется вмешательство задолго до того, как равновесие установится;
- в) политики будут пытаться выбрать правильную технологию;
- г) помогает рынку избежать совершения некоторых процедурных ошибок в процессе выбора технологии.

8. Предыдущие внедрения технологии, согласно Артуру, не влияют на выигрыш в случае:

- а) постоянной отдачи;
- б) убывающей отдачи;
- в) возрастающей отдачи;
- г) все ответы верны.

9. Для концепции «path creation» не характерно:

- а) признание роли зависимости от предшествующего пути развития по отношению к эффекту блокировки;
- б) расширение концепции зависимости от предшествующего пути развития;
- в) рассмотрение эффекта блокировки как пограничного события или исторической случайности;
- г) признание роли предпринимателей и фирм при создании окружающей среды и взаимодействии с ней.

10. Для критики концепции зависимости от предшествующего пути развития со стороны мейнстрима не характерно:

- а) построение классификации феномена зависимости от предшествующего пути развития;
- б) трактовка QWERTY-эффектов как следствия децентрализованного принятия решений;
- в) признание отсутствия в неоклассике инструментов,

пригодных для исследования неэргодичных динамических процессов;

г) верны ответы а) и в).

Бланк ответов к тестам

Вариант ответа	Вопросы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а								
б								
в								
г								

Проектное задание

Правила и порядок написания проектного задания (эссе) см. в первом разделе.

Темы для проектных заданий (эссе):

1. Эффект основателя в эволюции институтов налогообложения в России.

2. Зависимость от предшествующей траектории развития и экономическая политика в области государственных закупок.

3. Эволюция институтов государственного регулирования экономики.

4. Институциональная природа деволюции сельского хозяйства в России и венчурная специфика его современного развития.

5. Институциональные ловушки и провалы регулирования корпоративной собственности.

Основная и дополнительная литература

Основная

Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.

Маевский В. И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Сер. «Экономические науки». 2001. № 2.

Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73.

Полтерович В. М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мейнстрим». М., 2000. С. 31–54.

Дополнительная

Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. 1989. Vol. 99. № 394.

Nelson R. R. Bringing institutions into evolutionary growth theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. Vol. 12. № 1. P. 26.

North D. C. Economic Performance Through Time // American Economic Review. 1994. Vol. 84. № 3.

David P. A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. № 2.

David P. A. Path Dependence, its critics, and the quest for 'historical economics. Stanford. CA: Economics Department. Working Paper № 00-011.2000.

ГЛАВА 9. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

Комплексная цель: формирование у студентов магистратуры исследовательских навыков при анализе эволюции институтов в различных экономических порядках, изучении закономерностей отбора и экзаптации институтов, а также изучение трансформации института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка.

9.1. Эффективность результата функционирования рынка в сравнении с эффективностью рыночного процесса

В учебной литературе эффективный конкурентный рынок противопоставляется рынку монополии. Но спорным, на наш взгляд, является противопоставление рыночного механизма альтернативным способам координации, когда предполагается, что общество должно делать выбор между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. Подобная трактовка рынка как важнейшего экономического понятия не способствует выявлению его природы и уводит нас от причин к следствиям функционирования рынка.

Как известно, рыночный процесс характеризуется двумя важными дефинициями – обменом и конкуренцией, но в некоторых, особенно неоклассических моделях последняя, как и сам рынок, фактически сводится к абстракциям, далеким от реальных экономических явлений. Более того, множество неоклассических моделей не ставит задачу объяснения рыночного процесса и конкуренции и поэтому одинаково приложимо к описанию как плановой, так и рыночной экономики. Следует указать, что экономист, имя которого стало ассоциироваться с принципом экономической эффективности – В. Парето – настойчиво отрицал утверждение о том, что конкуренция на самом деле правит нашим обществом¹.

¹ См.: Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3 т. Т. 3. СПб., 2001. С. 1281.

Традиционно считается, что неоклассические модели описывают конкурентную рыночную экономику, следовательно, объяснительная сила этих моделей состоит в понимании особенностей функционирования рынков как механизмов аллокации ресурсов. Кроме того, неоклассическую доктрину отождествляют с либеральной рыночной идеологией, противопоставляя традиционному институционализму, тяготеющему к социал-демократическим идеям. Но такой подход, видимо, не совсем верен. Если бы институционалистами называли всех тех, кто выступает за планирование и против рынка, то многие неоклассики оказались бы институционалистами.

Наконец, понятие экономической эффективности, которое является господствующим в неоклассике – «Парето-эффективность», – по нашему мнению, имеет отдаленное отношение к рыночному процессу.

Парето-эффективность, или эффективность результата, описывает ситуацию, когда все возможные сделки уже заключены. На этом основана характеристика экономической эффективности (Парето-эффективности), принятая в неоклассике.

В оценке эффективности распределения с позиций неоклассики центральными являются потери и излишки (убытка и выгоды). Относительно какого-либо блага потеря в экономике может быть определена через максимальное количество этого блага, которое можно было бы высвободить, сохраняя все индексы предпочтения (уровень полезности) для двух индивидов на уровне значений в состоянии P_1 (рис. 9.1, где I_1 и I_2 – индексы предпочтения различных единиц потребления; также могут откладываться по осям значения полезности). Эта потеря является наибольшим распределимым (потенциальным) излишком, который возможно получить путем лучшего устройства экономики и при котором все индексы предпочтений обоих индивидов остались бы неизменными¹. Следовательно, принцип рас-

¹ Алле М. Условия эффективности в экономике. М., 1998. С. 40.

пределения излишка полезности означает, что обмены или намерения их совершить, сопровождаемые соответствующими производственными операциями, будут происходить до тех пор, пока есть возможность получить излишек полезности. Принцип технической эффективности и принцип излишка показывают, что любое решение о производстве или посреднической операции высвобождает излишек (выгоду), а принцип распределения гарантирует распределение излишков. Таким образом, экономика будет двигаться к точке P , где обеспечивается Парето-эффективность распределения.

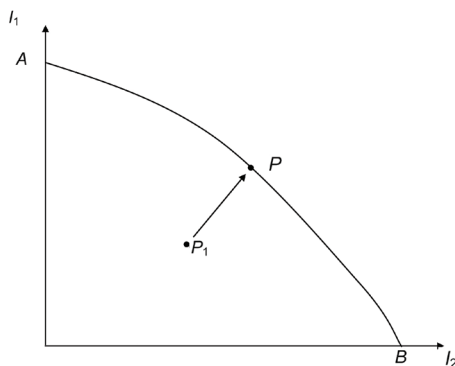


Рис. 9.1. Излишек полезности

Распределение называется Парето-эффективным, если товары (ресурсы) нельзя перераспределить так, чтобы улучшить чье-то положение, не ухудшив положение других. Парето-эффективные точки лежат на кривой контрактов (на рисунке ей будут соответствовать все точки кривой AB).

В дальнейшем понятие Парето-эффективности было несколько модифицировано К. Эрроу и Ж. Дебре в их модели общего равновесия, в которой они предложили доказательство существования равновесного состояния в конкурентной экономике. Согласно концепции Эрроу–Дебре, результаты использования рыночного механизма нельзя улучшить так,

чтобы они увеличивали пользу каждого¹. Ж. Дебре в строгой математической форме с использованием теоремы Какутани о неподвижной точке доказал, что конкурентное равновесие обеспечивает оптимальное по Парето распределение товаров и услуг: любое иное распределение этих товаров и услуг повлекло бы за собой ухудшение позиций по крайней мере одного участника хозяйственного процесса. Проблема неопределенности в модели Эрроу–Дебре решается при предположении, что проблемы, порождаемые состоянием общей неопределенности, удастся решить с помощью достаточно большого числа рынков, на которых осуществляются срочные сделки².

Условия экономической эффективности аллокации ресурсов (факторов производства) и соответствующего им распределения доходов определены двумя теоремами теории общественного благосостояния. Согласно первой, при определенных условиях конкурентные рынки ведут к такому специфическому распределению ресурсов, при котором никто не может улучшить свое положение без одновременного ухудшения положения кого-то другого (т. е. к эффективности по Парето). Первая теорема общественного благосостояния фактически отражает содержание теоремы Эрроу–Дебре.

Вторая теорема утверждает, что «любая точка на кривой потребительских возможностей может быть достигнута конкурентной экономикой при условии изначально правильного распределения ресурсов»³. Если первая теорема отражает экономико-технический аспект распределения, то вторая показывает, что для снижения дифференциации распределения доходов в обществе необходимо перераспределить исходное богатство, а остальное обеспечит механизм рынка.

¹ Arrow K. J., Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy // *Econometrica*. 1954. Vol. 22. P. 265–290.

² Debreu G. The Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium // *Cowles Foundation Monograph*. 1959. № 17.

³ Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. М., 1997. С. 68–169.

В нашем понимании изначальное распределение богатства исключает саму возможность рыночной координации. Если бы кому-нибудь на самом деле было известно все, что экономическая теория называет данными, то конкуренция и впрямь представляла бы весьма расточительный метод приспособления к этим «данным». Неудивительно поэтому, что отдельные авторы пришли к заключению, что либо можно вовсе обходиться без рынка, либо нужно использовать его только в качестве первого шага, призванного обеспечить выпуск товаров и услуг, чтобы затем этим выпуском манипулировать, корректировать и перераспределять его любым желательным для нас образом¹. Данный подход необоснованно предлагает, что возможно достижение изначального правильного распределения, а если оно не достигается, то в этом виноват рынок.

Ж. Дебре и другие неоклассики не анализировали равновесие в реальной экономике. Для них равновесие – это набор значений с логически последовательной совокупностью предпосылок, поэтому неравновесное состояние не имеет смысла в рамках данного методологического подхода. Точную характеристику этого положения дает Ф. Хайек, отмечая, что равновесие представляет систему тавтологии – тот ряд предпосылок, которые неизбежно верны, поскольку они являются лишь трансформацией исходных предпосылок, составляющих основное содержание анализа равновесия. Современный анализ равновесия превратил экономику в разновидность чистой логики, набор самодостаточных предпосылок, которые, подобно математике или геометрии, не подлежат никакой иной проверке, кроме проверки на внутреннюю непротиворечивость. Утверждение, что если люди знают все, то они находятся в равновесном состоянии, является верным хотя бы просто потому, что именно так мы определяем понятие равновесия².

¹ Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 6.

² Хайек Ф. А. Экономическая теория и знание // Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000. С. 52–55.

Таким образом, трактовка экономической эффективности как Парето-эффективности, которая является господствующей в неоклассике, по нашему мнению, является эффективностью не рыночного процесса, а его результата. Исходя из того, что рыночный процесс связан с обменом и конкуренцией, рынок в концепции данной работы является нейтральным, спонтанным механизмом обмена, координации и отбора.

Теоретические модели, которые основаны на концепции Парето-эффективности, носят явно антиэволюционный характер. Например, антиэволюционный характер схем финансовой стабилизации заключается в том, что они основаны на идеях теории общего экономического равновесия, которая консервирует развитие, так как полагает неизменными состав действующих лиц в экономике, технологии, продукты, создаваемые ими. Другими словами, она полагает известным и заданным множество вариантов выбора, тогда как «в эволюционной теории множества вариантов выбора не заданы, а последствия любого выбора не известны»¹, что детерминируется сущностью экономической эволюции. Нейтральность рынка по отношению к эффективности делает позитивные или негативные результаты его функционирования зависимыми от институтов, имеющих в данный момент в обществе. Это положение соотносится с утверждением Дж. Ходжсона о том, что воздействие институтов и рутин как на предпочтения, так и на поведение людей бывает и позитивным, и негативным. Здесь нет порочного круга: результаты не обязательно носят однозначно определенный характер, поскольку эффект воздействия рутинизированного поведения на предпочтения и деятельность людей нельзя считать нейтральным². Напротив, рынок представляют собой нейтральный механизм аллокации ресурсов и отбора, который может приводить как к расширению обменов, так и к их свертыванию. Направление же развития системы, ос-

¹ Нельсон Р., Уинтер С. Указ. соч. С. 308.

² Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты... С. 204.

нованной на рыночном обмене и, следовательно, зависящей от функционирования рынков, определяется именно ненейтральными институтами.

Следовательно, оценивая эффективность того или иного рынка, нужно различать эффективность результата функционирования рыночного механизма аллокации ресурсов и эффективность рыночного процесса как универсального механизма реализации нового знания, определяющего возможности и направления развития хозяйственных процессов и порядков, включенных в рыночные обмены¹. Для этого необходимо выявить влияние рыночных обменов и институционального окружения на достижение эффективности рыночного процесса.

Концепция эффективности результата не акцентирует внимание на обменах, которые приводят к приращению ценности, но до определенных пределов. В исследовании эффективности рыночного процесса, наоборот, обмены играют центральную роль, причем считается, что обмены производительны.

Далее в анализе производительности обмена используемое понятие ценности трактуется с позиций следующих фундаментальных принципов теории ценности австрийской школы, сформулированных Л. Мизесом: во-первых, определение ценности, имеющее своим результатом действие, означает предпочтение и отклонение; оно никогда не означает равенства и безразличия. Во-вторых, не существует других методов сравнения оценок разных индивидов или одних и тех же индивидов в разных ситуациях, кроме как установить, расположены ли рассматриваемые альтернативы в одинаковом порядке предпочтения. Следовательно, ценность – это субъективная оценка, отражающая разницу ценности (т. е. предпочтение альтернативы *A* альтернативе *B* обмениваемых благ)².

¹ См.: Вольчик В. В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов // Известия вузов. Сев.-Кав. регион. Общественные науки. 2002. № 4. С. 43–50.

² Мизес Л. Человеческая деятельность. М., 1992 С. 312.

Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Это доказывает К. Менгер, исходя из предположения о существовании двух участников обмена¹. Первый имеет благо A , обладающее ценностью w_1 , а второй – благо B с ценностью w_2 . В результате произошедшего между ними обмена ценность благ в распоряжении первого будет равна $(w_1 + x)$, а второго $= (w_2 + x)$. Из этого можно сделать вывод, что в процессе обмена ценность блага для каждого участника увеличилась на определенную величину. Этот пример показывает, что деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а такая же продуктивная деятельность, как производство материальных благ.

Исследование сущности процесса обмена предполагает анализ его пределов. Обмен будет происходить до тех пор, пока ценность благ в распоряжении каждого участника обмена будет, по его оценкам, меньше ценности тех благ, которые могут быть получены в результате обмена. Этот тезис верен для всех контрагентов обмена. Используя обозначения приведенного примера, можно установить, что обмен происходит, если $x > 0$ и $y > 0$.

Следовательно, можно записать уравнение

$$(w'_1 + w'_2) - (w_1 + w_2) = \delta, \quad (1)$$

где w'_n – оценка ценности после обмена; w_n – оценка ценности до обмена; δ – прирост ценности во всех состоявшихся добровольных обменах.

Уравнение (1) описывает единичный акт обмена. Ключевым здесь является показатель δ , характеризующий прирост ценности или ее разность и, следовательно, саму возможность и выгодность обмена.

Объяснение эффективности рынка с позиций не результата, а процесса основывается на следующих двух тезисах.

¹ Менгер К. Основания политической экономии. М., 1990. С. 159.

Первый тезис основан на констатации факта, что симметричный (термины «симметричный» или «асимметричный» используются по отношению к информации, которой обладают субъекты обмена) свободный обмен экономических благ приводит к приращению ценности. Иными словами, ценность благ до обмена меньше, чем после обмена.

Обычно не вызывает возражений высказывание, что основной элемент рынка – цена – имеет информационную природу, хотя функции цены не ограничиваются лишь информационными сигналами (дискуссия по этому поводу проводилась в рамках австрийской школы). Поэтому результаты функционирования рынка как механизма координации и отбора будут зависеть от первоначальных условий распределения информации, а также критериев ее интерпретации экономическими субъектами, участвующими в процессе обмена.

Здесь важно заметить, что рынок производит отбор и формирует сигналы, которые используются индивидами при координации хозяйственной деятельности в соответствии с отмеченными выше первоначальными условиями распределения информации о параметрах обмена, а также критериями ее интерпретации, зависящими от познавательных возможностей акторов. Следовательно, при анализе «эффективности» рынка необходимо учитывать все отмеченные факторы.

Как показано выше, рынок является нейтральным, спонтанным механизмом координации и отбора. Исходя из предпосылки о нейтральности рынков, можно сформулировать правило: в результате рыночного отбора информационные сигналы приобретают те свойства, которые были заданы начальным распределением информации. Начальные условия зависят от социальных институциональных рамок, а также от познавательных возможностей индивидов. Такой отбор приведет к результатам, не поддающимся точному прогнозу, но в направлении, заданном первоначальными информационно-институциональными рамками, что отражает информационную природу институтов. Здесь необходимо

отметить, что начальные институциональные условия формируются спонтанно, часто под воздействием незначительных (с точки зрения современников) или даже случайных факторов. В этом случае полезно применение методологии теорий неозолюционной экономики, в частности, зависимости от предшествующего пути развития. Как показал ведущий представитель этого исследовательского направления Б. Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия. Эти исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие инертности политических, технологических и институциональных структур могут в зависимости от различных факторов приводить систему к ситуации расширения или сжатия обменов.

Таким образом, при анализе эволюции рынка необходимо определить вектор отбора, который задается начальными институциональными условиями и распределением информации. Коренное отличие этого подхода от неоклассического заключается в том, что этот вектор не подвержен изменениям, как и определение оптимального начального распределения информации. Данные процессы являются эволюционными, поэтому решающую роль здесь будет играть обучение и поведение экономических акторов, действующих в соответствии со своими эндогенными ценностными критериями. Выявление механизмов и причин таких динамических изменений является залогом возможной корректировки индивидуальных предпочтений даже экономической политики.

Согласно *второму тезису*, объясняющему сущность рыночного процесса, асимметричный обмен приводит к неопределенному результату и, в частности, может снижать совокупную ценность благ. Иными словами, ценность после обмена может быть как больше, так и меньше, чем до него.

Одним из следствий неопределенности результата асимметричного обмена выступает закрытие рынков и прекра-

щение обменов¹. Это невыгодно ни одной из сторон, следовательно, обе стороны заинтересованы (хотя и в разной степени) в снижении информационной асимметрии. Поэтому такая ситуация создает стимулы для поиска путей создания правил, а в дальнейшем – институтов, снижающих информационную асимметрию.

Эффективность рыночного процесса, как отмечалось, основывается на предположении о том, что каждый обмен приводит к приращению ценности, с одной стороны, а с другой – приращение ценности стимулирует новые обмены. Таким образом, эффективность рыночного процесса в первую очередь характеризуется способностью системы мультипликативно увеличивать количество обменов, а также увеличением ценности как агрегированного показателя ее прироста индивидуальных сделок. Но такая количественная оценка совокупной ценности может быть произведена только опосредованно вследствие неаддитивности индивидуальных полезностей.

Поэтому выработка критерия эффективности рыночного процесса основывается только на сравнительных показателях ценности, что вытекает из ее сущности.

Таким образом, институты в конечном итоге, наряду с начальным распределением ресурсов (которое неизвестно, но в неоклассических моделях принимается как «данное»), определяют развитие системы в направлении расширения или свертывания обменов.

Если нельзя определить, будет ли являться данное распределение ресурсов эффективным *ex ante*, то какие параметры можно использовать в модели, объясняющей эффективность рыночного процесса? Для достижения эффективности рыночного процесса важно не конкретное распределение ресурсов и даже не его динамика. Определяющим является влияние данного состояния на будущие обмены – способствует ли оно их «развертыванию», увеличению их количества и объемов во времени или нет? Здесь уместна аналогия с фи-

¹ Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. С. 94.

зикой (хотя и не совсем полная): развертывающиеся обмены можно сравнить с цепной реакцией. Отличие от физического процесса в том, что нам не дано знать ни пределов такого расширения обменов, ни временных рамок, в которых они будут происходить.

Таким образом, эффективность рыночного процесса определяет вектор развития конкурентной системы, а не результат конкурентного взаимодействия и обменов. Схематично эффективность рыночного процесса изображена на рисунке 9.2, где E – обмены (транзакции), t – время. Если система движется в сторону расширения обменов, можно считать ее эффективной; в противном случае, когда происходит относительное сужение обменов, экономическая система замыкается и приходит в упадок.

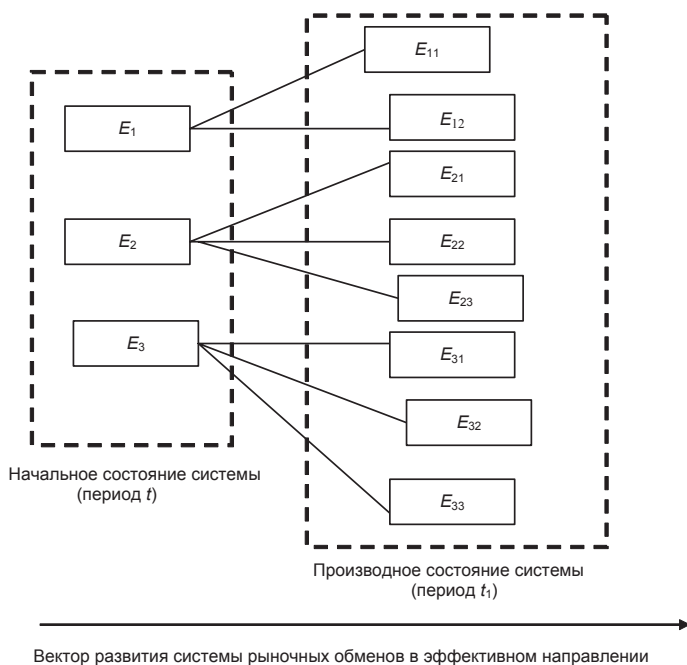


Рис. 9.2. Эффективный процесс рыночных обменов

Увеличение количества обменов, которое соответствует критерию эффективности рыночного процесса, неизбежно отражается на динамике транзакционных издержек в экономике. Точное количественное измерение динамики числа сделок трудновыполнимо, как и оценка транзакционных издержек, поскольку официальная статистика по этим показателям не ведется. Примечательно, что попытки подсчета транзакционных издержек очень редко предпринимаются экономистами. Исследованием, получившим всеобщее признание, является единственная работа Д. Норта и Дж. Уоллиса, причем сами авторы отмечают, что были подсчитаны только явные транзакционные издержки¹.

Д. Норт подчеркивает, что возникновение политических институтов, определяющих «эффективные» права собственности и обеспечивающих все более надежную защиту этих прав, неизбежно влияет на развитие экономических институтов, способствующих рыночному обмену. В результате издержки осуществления каждой отдельной транзакции сокращаются, но в целом доля транзакционного сектора в ВВП все более возрастает по мере того, как растущая специализация и разделение труда умножают совокупный объем меновых операций. Именно это происходило в США, где оцененный размер транзакционного сектора в 1870 г. составлял около четверти ВВП, а в 1970 г. — почти половину².

Снижение средних транзакционных издержек положительно отражается на количестве заключенных сделок или обменов при условии сохранения размеров или роста транзакционного сектора экономики. Таким образом, показатели динамики средних и общих транзакционных издержек могут лишь косвенно характеризовать эффективность или неэффективность рыночного процесса.

¹ *Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // Long-term Factors in American Economic Growth / ed. by S. L. Engerman, R. E. Gallman. Chicago: University of Chicago Press, 1987.*

² *Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 78.*

Важнейшим показателем, определяющим качество данного состояния системы, а также вектор ее развития, является состояние институциональной структуры. Формально это можно определить относительно величины k , характеризующей симметричность обменов. Конкуренция – основной механизм реализации потенциала того или иного рынка, независимо от конкретного соотношения числа продавцов и покупателей в данный момент. Благодаря конкуренции происходит также отбор эффективных институциональных ограничений, составляющих в своей совокупности институциональную структуру того или иного экономического порядка.

Концепция эффективности рыночного процесса прежде всего адекватно объясняет роль институциональных ограничений в функционировании порядка, основанного на конкуренции, свободном обмене и предпринимательской инициативе. Поэтому все характеристики эффективности рыночного процесса присущи только тем экономикам, в которых существует рыночный обмен или, в крайнем случае, взаимодействие нескольких централизованных (плановых, командных, тоталитарных) хозяйств или последних с рыночными порядками.

В этой связи высокую значимость для завершенности концепции эффективности рыночного процесса имеет анализ соотношения эффективности рыночного процесса и рыночного равновесия. Как следует из логики исследования обменов и эффективности процесса, понятие равновесия в таком контексте является излишним. Категория «равновесие» необходима только для того, чтобы охарактеризовать ситуацию неравновесия, т. е. в данном случае ситуацию несовпадения (в сторону превышения) ценностных оценок, в результате которого становится возможным обмен. При этом каждый обмен будет завершаться кратковременным или долговременным состоянием покоя. Но через некоторый промежуток времени рыночные агенты снова должны будут вступить в обмен, так как с течением времени у них возникают новые мотивы для обмена, которые явно не выражались по окончании предыду-

щего акта мены. Временной промежуток между обменах может быть различным, но для больших временных интервалов концепция эффективности процесса несколько усложняется без изменения самого принципа расширяющихся обменов. Этот случай является предметом самостоятельного исследования. Равновесное, статичное состояние рынка не является эффективным с позиций эффективности рыночного процесса, поскольку отражает достижение Парето-эффективности.

Парето-эффективное равновесие совершенно конкурентного рынка характеризует ситуацию, когда достигнут такой уровень цен, что можно заключить бесконечное количество сделок при изначально данном распределении ресурсов. Но возникает вопрос: если каждый акт обмена предполагает увеличение ценности (иначе обмен бессмыслен), то как в равновесной системе при совершенной конкуренции (как и в других равновесных рыночных структурах) будет организован накапливающийся объем информации и ценности? Ответ на этот вопрос невозможен без отсылки ко всяческим «объективным показателям» в виде изначально имеющихся ресурсов, которые лишь воспроизводятся в статичной равновесной системе. Но тогда здесь нет места субъективным оценкам, без которых в конечном счете нет обмена, рынка и конкуренции. Следовательно, все ситуации равновесия не нуждаются в таких «мелочах», как рынок и конкуренция, и поэтому не могут использоваться в концепции эффективности рыночного процесса.

Таким образом, выдвигаемая нами концепция эффективности процесса позволяет объяснить рыночный процесс как нейтральный механизм. Как уже отмечалось, рынки имеют нейтральную природу и, следовательно, сами по себе как процесс обмена не гарантируют эффективности ни рыночного процесса, ни его результата. Являясь механизмом обмена, рынки выполняют также роль механизма отбора. Следовательно, рыночный процесс необходимо рассматривать сквозь призму эволюционной теории.

9.2 Институциональная трансформация и парадокс неэффективности рынков

Длительное время в рамках господствующей неоклассической парадигмы экономические системы рассматривались через призму статической институциональной структуры, вследствие чего практически не проводился анализ качественных институциональных изменений. И хотя теория динамических (качественных) изменений в экономике присутствует в рамках марксистской политической экономии, в экономике мейнстрима такой теории не существует, но ее создание должно опираться на модель институциональных изменений¹. В последние десятилетия в рамках неоинституционализма достигнуты значительные результаты по модификации положений «защитного пояса» и даже «жесткого ядра» неоклассической парадигмы², но теории институциональных изменений пока находятся на периферии современных институциональных исследований экономики.

В результате рыночной трансформации постсоциалистических экономик возникают специфические институциональные структуры, не позволяющие использовать преимущества расширенного рыночного порядка как наиболее эффективного способа хозяйственной координации. Рынки, формирование которых рассматривалось как панацея для постсоциалистических стран, в ходе осуществления радикальных экономических реформ часто показывали свою не состоятельность. И дело здесь не в «провалах рынка» и даже не всегда в «провалах государства». Причины неэффективности рыночных механизмов кроются в упрощенном понимании рыночного процесса и цены как основного результата его функционирования, а также роли цен в динамических институциональных структурах.

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики... С. 137.

² Eggertsson T. Op. cit. P. 5.

Если цены на рынке формируются в процессе конкуренции, то долгосрочные ориентиры, определяющие порядок экономической организации, также конкурируют с альтернативными вариантами поведения. Когда институциональная структура находится в стадии формирования или изменения, то институты, конституирующие ее, будут возникать и закрепляться в зависимости от сравнительной эффективности альтернативных способов координации хозяйственной деятельности.

Рынок как способ хозяйственной координации возник давно. Древние общества использовали рынки для обменов, как локальных, так и межгосударственных. Как форма координации деятельности экономических субъектов рынок долгое время не был связан с ростом благосостояния народов, так или иначе включенных в рыночные отношения. Только формирование соответствующих институциональных структур позволило спонтанному механизму рыночного обмена трансформироваться в «невидимую руку», ведущую общество к росту благосостояния.

Неэффективность одних и эффективность других механизмов координации выявляется в результате институциональной метаконкуренции. Обычно в экономической литературе под метаконкуренцией понимается конкуренция институтов: «Если какая-либо форма экономической организации существует, значит, она эффективна, потому что в процессе конкурентной борьбы выживают сильнейшие, т. е. наиболее эффективные институты»¹.

Ухудшающий отбор институтов с убывающей предельной отдачей, приводящий к возникновению парадокса неэффективности рынков, который наблюдается при наличии принуждения со стороны государства или властных групп, возникает и при действии спонтанных эволюционных процессов².

¹ Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 78.

² Об ухудшающем отборе институтов см. подробнее: Белокрылова О. С., Вольчик В. В., Мурадов А. А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д, 2000. С. 85–94.

Для объяснения причин устойчивости парадокса неэффективности рынков мы выдвигаем следующую гипотезу: функционирование механизмов ухудшающего отбора институтов в условиях трансформации экономических порядков приводит к асимметрии информационных потоков и возникновению избирательных стимулов у групп, заинтересованных в закреплении институтов с убывающей предельной отдачей. Эти процессы позволяют группам с избирательными стимулами получать институциональную ренту и проводить политику, направленную на консервацию существующих неэффективных институциональных структур.

Таким образом, если анализировать ситуацию «парадокса неэффективности» с позиций предложенной выше концепции эффективности рыночного процесса, можно сделать ряд очень важных замечаний. Во-первых, обмены с неэффективными институциональными ограничениями могут быть эффективными по Парето, но в то же время вести к свертыванию открытых рынков. Во-вторых, стабильность таких хозяйственных порядков достигается путем внеэкономического принуждения к обмену. В-третьих, при отсутствии или ослаблении внеэкономического принуждения система стремится к точке свертывания рыночных обменов, следовательно, она будет неэффективна с позиций эффективности рыночного процесса.

Одной из иллюстраций парадокса неэффективности рынков, но от обратного, служит так называемый эффект «экономики QWERTY» (QWERTY – название наиболее распространенной раскладки английской клавиатуры на пишущих машинках и компьютерах)¹. Суть «экономики QWERTY» состоит в том, что путем рыночного отбора могут существовать ситуации внедрения неэффективных технологий (существуют более экономичные раскладки клавиатуры, например, клавиатура Дворака) с позиций Парето-эффективности. Дж. Мокир объясняет такую ситуацию тем, что внедрение технологии QWERTY было сопряжено со значительными

¹ David P. A. Clio and the Economics of QWERTY... P. 332–337.

положительными внешними эффектами¹, что привело к расширению обменов, связанных с использованием данной технологии. Следовательно, такая технология является эффективной с позиций эффективности процесса, что обусловлено существующей институциональной структурой.

Рассмотренный с помощью концепции нейтральных рынков случай экономических обменов показывает, что в зависимости от институциональных условий система может двигаться в сторону как расширения, так и свертывания обменов. Этот процесс зависит не столько от статичного состояния институциональной структуры, которая в модели характеризуется коэффициентом k , сколько от динамики процесса институциональной трансформации.

Следует при этом учитывать, что институциональная трансформация не обязательно приводит к образованию эффективных институциональных структур. Более того, институциональные изменения могут привести к замене сравнительно эффективных институтов менее эффективными. Этот тезис прекрасно иллюстрируется примерами из экономической истории, прежде всего упадком экономик Китая и Японии в XV–XIX вв. Особо это заметно на фоне взлета и падения темпов внедрения технологических инноваций в китайской промышленности и торговле. К началу XV в. Китай был самой развитой технологической цивилизацией мира². Ключевые изобретения разрабатывались в Китае на столетия и даже на полтора тысячелетия ранее, чем в Европе, как в случае с доменными печами, позволившими Китаю освоить металлургию к 200 г. до Рождества Христова³.

Упадок экономики Китая начался с политики сознательного изоляционизма, или, иными словами, следования не-

¹ Mokyr J. Punctuated Equilibria and Technological Progress... P. 350–354.

² Mokyr J. The Lever of the Riches: Technological Creativity and Economic Progress. P. 209–238 (Цит. по: Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура М., 2000).

³ Кастельс М. Указ. соч. С. 31.

эффективным институциональным ограничениям, что существенно отразилось на уровне используемых технологий. По мнению Д. Мокира, определяющим фактором технологического консерватизма в Китае был страх правителей перед потенциально разрушительным воздействием технологических изменений на социальную стабильность¹. В Китае, как и в других обществах, распространению технологии препятствовали многочисленные силы, особенно в городских гильдиях. Бюрократы, довольные сложившимся статус-кво, опасались возникновения социальных конфликтов². Пример технологического и, следовательно, экономического застоя в Китае легко объяснить с помощью предложенной нами концепции эффективности рыночного процесса. В данном случае неэффективные институциональные ограничения создали мультипликативный эффект свертывания обменов. Хотя в примере с Китаем, видимо, отсутствовала явная асимметрия обменов, что значительно упрощает выводы.

Однако не всегда возможно правильно охарактеризовать институты относительно того, препятствуют они в конкретных исторических условиях обмену или нет. Примером такого института могут служить гильдии средневековья. Гильдии не всегда способствовали росту распределительных коалиций и снижению конкуренции и эффективности. На определенном этапе экономического развития гильдии были единственным способом институциональной адаптации. Историческое доказательство, предложенное А. Грифом, указывает на то, что в период коммерческой революции такой институт, как купеческая гильдия, поддерживал расширение торговли. Купеческая гильдия была условием расширения торговли, ее появление не было вызвано новыми прибылями от торговли. Более того, выбор времени возникновения гильдии и, следовательно, расширения торговли был определен социальными и политическими факторами³.

¹ Mokyr J. Op. cit.

² Кастельс М. Указ. соч. С. 32

³ Greif A. Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution... P. 128–133.

Культура и система традиционных институтов, имеющих в обществе, часто используются для объяснения успешного (неуспешного) экономического развития, хотя оно не всегда достаточно для построения теорий качественной динамики социальных систем. При объяснении японского экономического роста многие приписывают его главным образом особому характеру японской культуры или самих японцев. Однако особенный характер японской культуры и менталитета долгое время не позволял достигать японской экономике каких-либо значительных успехов, консервируя архаическое производство и вопиющую бедность. Западных путешественников в середине XIX в. часто поражала крайняя бедность народа и то, сколько семей нищета толкала на детоубийство. Хотя уровень грамотности был достаточно высоким (по стандартам бедных обществ того времени) и общество в определенных отношениях прогрессировало, оно было поразительно слабым как в технологическом, так и в военном отношении¹.

Концепция зависимости от предшествующего пути развития также объясняет, почему в некоторых обществах с повторяющейся настойчивостью элита (в первую очередь политическая) выбирает из возможных альтернатив экономической политики наихудшие. Исторические примеры такого выбора приводят многие современные экономические историки, в частности, Нобелевский лауреат Д. Норт², рассматривая случаи выбора неэффективной политики на протяжении почти четырех столетий в Испании.

Процесс институциональной трансформации является эволюционным и исторически обусловленным. В экономике роль генов выполняют институты. Это соответствует традиционному эволюционному подходу в экономической теории, хотя чаще рассматриваются в этой роли не институты, а рутины. Под рутинами Р. Нельсон и С. Уинтер понимают

¹ *Олсон М.* Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998. С. 230.

² *North D. C.* Economic Performance Through Time... P. 366.

все нормальные и предсказуемые образцы поведения фирм. В эволюционной теории рутины играют ту же роль, что гены – в биологической эволюционной теории¹. Если допустить широкую трактовку «образов поведения фирм» как правил, структурирующих повторяющиеся взаимодействия, то вывод относительно генов и рутин можно спроецировать и на институты.

В конкурентных условиях отбор институтов зависит от типа взаимодействий экономических субъектов, которые детерминируют образование института. Следовательно, отбор институтов осуществляется по критерию соответствия текущих взаимодействий с прошлыми. Это определяет отбор неэффективных институтов и технологий, которые, будучи сравнительно неэффективными (согласно концепции эффективности рыночного процесса), закрепляются, соответствуя предыдущим взаимодействиям, сформировавшим настоящие институциональные структуры. Это означает, что тип взаимодействий экономических субъектов закрепляется в «исторической памяти» (функционировании) института и определяет его эволюцию.

Функционирование того или иного института связано с текущими взаимодействиями экономических акторов: организаций, групп специальных интересов и индивидов. Эти взаимодействия могут быть направлены на изменение существующих институциональных ограничений. Институциональные изменения не обязательно приводят к формированию эффективных институтов. Сравнительная неэффективность выражается в том, что вновь созданные институты могут обеспечивать более высокий уровень транзакционных издержек, а также приводить к снижению интенсивности экономических обменов. Неэффективность институтов может также определяться убывающей предельной отдачей. Возникает вопрос: почему сравнительно более эффективные институты с возрастающей предельной отдачей заменяются менее эффективными институтами с убывающей предельной

¹ Нельсон Р., Уинтер С. Указ. соч. С. 31.

отдачей? По нашему мнению, ответ определяется тем, какие взаимодействия приводят к таким институциональным изменениям. Тип взаимодействий может быть классифицирован в духе работ К. Поляни как формы обмена: редистрибуция, реципрокность и торговля¹. Взаимодействия можно разделить также на формализованные и неформальные, связанные с рациональным или оппортунистическим поведением экономических субъектов.

Для иллюстрации отбора институтов с учетом формирования групп интересов можно использовать аналогию модели «бутылочного горлышка» из эволюционной биологии. Если экономическую эволюцию трактовать как процесс роста многообразия, сложности и продуктивности экономики за счет периодически происходящей смены технологий, продуктов, организаций и институтов², то модель «бутылочного горлышка» дает релевантное объяснение смены одного экономического порядка другим³.

В биологии «эффект бутылочного горлышка» и «эффект основателя» используются как частные случаи более общей проблемы «дрейфа генов». Если провести аналогию между дрейфом генов в биологии и процессами в социальной и экономической жизни, то аналогом будут масштабные институциональные изменения. Согласно эффекту «бутылочного горлышка» (т. е. очень маленькой популяции), можно наиболее вероятно идентифицировать возникновение нового вида, когда мутация закрепляется с течением времени в поколениях. Малые популяции являются более вероятными кандидатами на микроэволюцию и видообразование, чем большие, потому что в больших популяциях редко какая мутация закрепляется. Иными словами, если вид процве-

¹ См.: Поляни К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002.

² Маевский В. И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Сер. «Экономические науки». 2001. № 2. С. 9.

³ Вольчик В. В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция... С. 185–204.

тает, имеет много особей и размножается хорошо, то ему, чтобы «эволюционировать», нужно гораздо больше времени (миллионы поколений), чем виду, которого мало и которому плохо живется (ему требуется гораздо меньше поколений)¹. Те признаки, которые были присущи малой популяции в момент прохождения точки «бутылочного горлышка», с большей вероятностью будут мультиплицированы в последующем развитии популяции. Возникающие многочисленные популяции воспроизводят генетическую структуру их основателей. Это явление американский зоолог Э. Майр, один из основоположников синтетической теории эволюции, назвал «эффектом основателя»². На рисунке 9.3 «эффект бутылочного горлышка» изображен применительно к социальным изменениям; ось ординат отображает n количество групп интересов, включенных в действие того или иного института, а ось абсцисс t – время.

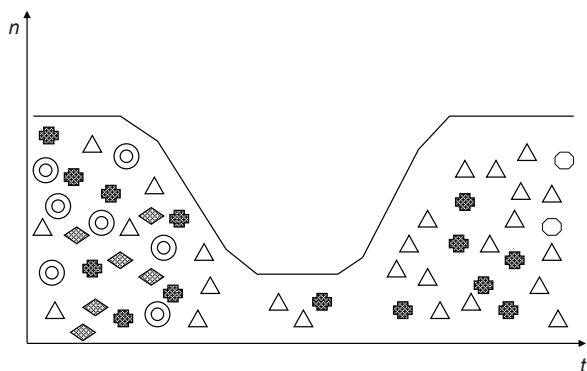


Рис. 9.3. Эффект бутылочного горлышка

¹ Айала Ф., Кайгер Дж. Современная генетика: в 3 т. Т. 3. М., 1988. С. 128.

² См.: Майр Э. Зоологический вид и эволюция. М., 1968., Mayr E. Toward a New Philosophy of Biology; Observations of an Evolutionist. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1988.

Момент радикальной трансформации того или иного экономического порядка приводит к так называемому трансформационному кризису¹. Во время этого кризиса резко сокращается количество обменов в экономике и происходит деинституционализация и, следовательно, разрушение старых групп специальных интересов. Следовательно, момент перехода от одного экономического порядка к другому аналогичен «эффекту бутылочного горлышка» в биологии и, таким образом, может быть назван так же при описании экономических процессов. Именно институты, которые остаются от старого порядка и первыми создаются (или импортируются) для нового, т. е. существуют в начальный момент развития новой экономической системы, и приобретают особое значение для дальнейшего развития этой системы. Здесь вступает в действие «эффект основателя». Следовательно, очень трудно изменить вектор экономического развития системы, только что прошедшей через «бутылочное горлышко» кризисной трансформации. Если набор институтов вследствие случайных или незначительных исторических событий оказался сравнительно неэффективным, то система будет воспроизводить эти неэффективные состояния до тех пор, пока не возникнет новая ситуация, которая может быть отнесена к «эффекту бутылочного горлышка».

Именно в процессе прохождения через кризис, характеризующийся «бутылочным горлышком», проходит разрушение в первую очередь старых групп специальных интересов, что согласуется с подходом М. Олсона². Фактически в такие исторические моменты национальный хозяйственный порядок может быть кардинально преобразован или даже заменен на новый вследствие импорта или трансплантации институтов³. Однако полная смена социального и хозяй-

¹ Полтерович В. М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мейнстрим». М., 2000. С. 31–54.

² Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.

³ Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.

ственного порядка будет маловероятной из-за существующего в обществе социального капитала, определяющего фундаментальные социальные отношения, а также связанного с национальными ментальными и поведенческими моделями. Оставшиеся после прохождения «бутылочного горлышка» группы интересов будут инициировать сохранение старых и формирование новых институтов, в сферу действия которых они включены. Именно в зависимости от выгоды для тех или иных групп и будут формироваться эффективные, субоптимальные и вовсе неэффективные институты. От качества социального капитала будет зависеть и состав и разнообразность групп интересов – это могут быть узкие группы со специальными интересами или группы со всеохватывающими интересами¹. Доминирование групп с узкими специальными интересами в большинстве случаев будет приводить к созданию субоптимальных и неэффективных институтов.

В момент прохождения «бутылочного горлышка» и в ближайшие временные интервалы возможность «институциональных мутаций» будет более вероятна. В это время создается большинство социальных, в том числе и экономических институтов, которые будут определять тип и качество хозяйственного порядка до прохождения системы к новой точке системного кризиса.

Примером отбора неэффективных рыночных институтов служат экономики большинства латиноамериканских стран, которые всей своей историей в XX в. показали, что может произойти в результате «неблагоприятного отбора» институтов², и действия групп специальных интересов, которые ведут, по выражению М. Олсона, к социальному склерозу³.

¹ *Olson M. Jr. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. May. 1995. Vol. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. Washington, DC, Jan. 6–8, 1995. P. 22–27.*

² См.: *Белокрылова О. С., Вольчик В. В., Мурадов А. А.* Указ. соч.

³ *Олсон М.* Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // *Экономика и математические методы.* 1995. Вып. 4.

В этой связи особый интерес представляют исследования Э. де Сото, посвященные такому феномену, как современный меркантилизм¹.

Информационная асимметрия, создаваемая государством, группой специальных интересов или иным дестабилизирующим фактором, приводит к неблагоприятному изменению вектора отбора. Поэтому при разработке программ реформирования различных отраслей экономики необходимо учитывать факт нейтральности рынка. В условиях асимметрии распределения стимулов и информации рынок будет мультипликативно воспроизводить неэффективные ситуации. Другими словами, внедрение рыночных механизмов при соответствующих неэффективных институциональных ограничениях приведет либо к консервации неэффективных обменов при наличии принуждения со стороны групп со специальными интересами, либо – при отсутствии принуждения – к свертыванию обменов и закрытию рынков. Такие ситуации могут быть преодолены в процессе эволюции общества и в процессе обучения (в отличие от образования) акторов, которые являются представителями того самого населения, на повышение благосостояния которого нацелены экономические реформы.

9.3. Отбор и экзаптация институтов

Институты, определяющие правила и ограничения для хозяйствующих субъектов, не всегда эволюционируют от менее эффективных к более эффективным. В современной эволюционной экономической теории проблема отбора субоптимальных неэффективных институтов обычно рассматривается в контексте зависимости от предшествующей траектории развития (*path dependence*). Однако возникновение относительно неэффективных хозяйственных институтов и технологий можно объяснить с помощью феномена экзаптации, т. е. длительного использования правил и меха-

¹ Сото Э. Иной путь. М., 1995; Он же. Загадка капитала...

низмов инфорсмента и технологий для осуществления функций, которые изначально не планировались при их проектировании, создании и внедрении.

Институциональные инновации (как и технологические, которые являются результатом государственного финансирования инновационных проектов) являются в большинстве случаев результатом целенаправленной государственной экономической политики. Государство как институциональный инноватор сознательно включается в процесс отбора институтов. Поэтому при планировании мер экономической политики важно учитывать тот факт, что такой отбор институтов может не всегда приводить к эффективным результатам, а напротив, может закреплять субоптимальные и неэффективные институциональные структуры, тем самым блокируя более эффективные варианты экономического развития.

В данном разделе мы акцентируем внимание на проблеме отбора, которая в экономической теории незаслуженно отнесена на периферию. Действительно, в экономической науке отбору уделяется значительно меньшее внимание, чем проблеме выбора. Исследования отбора в экономической теории делают значимыми исторические и временные факторы, влияющие на экономическое развитие. Доминирование выбора над отбором связано с тем архетипом ньютоновской физики, к которому тяготеет неоклассика. Однако в самом начале формирования экономической науки как области знания отбор играл в ней значительно большую роль. Более того, идеи экономистов повлияли на возникновение эволюционной биологии.

Постепенно отбор был вытеснен из предметной области экономической теории, которая стала наукой о выборе оптимального использования редких (экономических) ресурсов. Рынку как механизму отбора уделяется гораздо меньше внимания, чем механизму оптимальной аллокации ресурсов. Включение проблемы отбора в круг значимых связано с исследованием качественной экономической динамики и, следовательно, институтов, которые долгое время выпадали из поля зрения экономистов.

Среди современных научных школ, таких, как эволюционная, неэволюционная, а также в рамках традиционного институционализма исследованию проблемы отбора посвящается все больше работ. Но их еще далеко для создания четкой и непротиворечивой теории экономической эволюции.

Принципы эволюционной теории наиболее разработаны в биологии, однако применение «эволюционного языка» в экономике детерминирует расширительную трактовку этого термина в противоположность его узкоспецифичному использованию в биологии¹. Поэтому в целом эволюционная экономика может идентифицироваться как применение общей эволюционной концепции к экономическим феноменам. При этом важно подчеркнуть, что экономическое развитие и технологические изменения подвержены воздействию эволюционных сил, которые не только во многом сходны с биологической эволюцией, но и отличаются во многих отношениях².

Основные различия между физическими и биологическими системами, как отмечалось, состоят прежде всего в различной природе «частиц» и, во-вторых, в различной природе процессов, протекающих в данных системах. Экономическое пространство может характеризоваться различными параметрами и структурными характеристиками. В общественных системах агенты ведут себя не так, как атомы, их склонность к ассоциированию в решающей степени будет зависеть от фенотипических характеристик их поведения³. Концепция «институционального человека» отличается от концепции «неоклассического человека» тем, что она признает историческую изменчивость предпочтений и поведе-

¹ *Nelson R. R.* Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change // *Journal of Economic Literature*. 1995. Vol. 33. № 1.

² *Hodgson G.* Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics. Cambridge: Polity Press, 1993.

³ *Dopfer K.* Toward a theory of economic institutions: Synergy and path dependency // *Journal of Economic Issues*. Jun., 1991. Vol. 25. № 2.

ния экономических агентов¹. Существует тесная связь между способностью экономических агентов к ассоциированию и формированием их предпочтений и поведения, зависящих от привычек. Если бы индивидуум существовал в одиночестве, то его предпочтения формировались бы в моральном вакууме. Но предпочтения поддерживаются окружающими условиями, обществом и некоторыми группами людей. Поведение всегда изменяется, в этом и состоит различие между ним и физиологическими процессами.

Согласно эволюционной экономике (конвергентной с неоклассикой), в условиях конкуренции преимущества получают фирмы, реализующие принцип максимизации в своих взаимодействиях на рынках, что позволяет им успешно проходить эволюционный отбор и вытеснять фирмы, характеризующиеся отличными от них поведенческими предпосылками и рутинами. Следовательно, будут отбираться технологии, рутины и институты, наиболее благоприятствующие реализации принципа максимизации прибыли, снижающие транзакционные издержки. Однако в рамках новейших направлений эволюционной экономики данное положение не всегда выполнимо, вследствие чего может происходить отбор и сравнительно неэффективных институциональных структур.

Напротив, согласно неэволюционной парадигме, вследствие зависимости от предшествующей траектории развития (*path dependence*) могут отбираться и быть устойчивыми неоптимальные варианты технологического институционального развития. Зависимость от предшествующей траектории развития является феноменом, объясняющим, почему настоящие акты выбора агентов *могут* зависеть от актов выбора, сделанных ранее (случайных, незначительных исторических событий и т. д.). Для анализа в рамках данной концепции важна сама последовательность исторических событий и те институциональные рамки, в которых предыдущие акты выбора, и соответственно, отбора производились.

¹ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты...

Чем дальше развивается система, в случаях когда наблюдается феномен «path dependence» (а он существует не всегда), тем сильнее прошлые акты выбора влияют на настоящие. После прохождения некоторой границы процесс становится необратимым, т. е. альтернативные акты выбора становятся невозможными. Наступает эффект блокировки, т. е. система замыкается на исторически определенных альтернативах актов выбора.

Следствием неправильно выбранных целей и методов государственной экономической политики может быть блокировка хозяйственного порядка на неэффективной траектории развития. Если возрастающая отдача от ранее внедренного института высока, то в дальнейшем даже меры государственного регулирования, направленные на изменение сложившейся неэффективной институциональной структуры, не дадут желаемого результата. Примером такого субоптимального института может служить институт власти-собственности, веками доминирующий в российской хозяйственной системе.

Отбор институтов может зависеть от типа взаимодействий экономических субъектов, которые детерминируют образование института. Эти типы взаимодействий зависят от исторического контекста культурных и иных институциональных особенностей развития того или иного хозяйственного порядка. Следовательно, отбор институтов осуществляется по критерию соответствия текущих взаимодействий с прошлыми. Это определяет отбор неэффективных институтов и технологий, которые, будучи сравнительно неэффективными (согласно концепции эффективности рыночного процесса), закрепляются, соответствуя предыдущим взаимодействиям, сформировавшим настоящие институциональные структуры. Это означает, что тип взаимодействий экономических субъектов закрепляется в «исторической памяти» (функционировании) института и определяет его эволюцию.

Обычно считается, что неэффективность одних и эффективность других механизмов координации выявляется

в результате институциональной метаконкуренции. В экономической литературе под метаконкуренцией понимается конкуренция институтов¹. Только в отличие от обычных рынков, где формируются рыночные цены, которые детерминируют оптимальные пропорции производства, на институциональном рынке происходит отбор институтов в зависимости от их способности охватывать наибольшее количество взаимодействий рыночных агентов при сравнительно низком уровне трансакционных издержек. Но это верно только для «конкурентного» институционального рынка. «Неконкурентный» институциональный рынок может приводить к ухудшающему отбору институтов и консервации данной ситуации в виде устойчивого, но неэффективного равновесия (или неравновесия).

В результате рыночного отбора информационные сигналы приобретают те свойства, которые были заданы начальным распределением информации, начальные условия зависят от социальных институциональных рамок и от познавательных возможностей индивидов. Такой отбор приведет к результатам, не поддающимся точному прогнозу, но в направлении, заданном первоначальными информационно-институциональными рамками, что отражает информационную природу институтов. Здесь необходимо отметить, что начальные институциональные условия формируются спонтанно, часто под воздействием незначительных (с точки зрения современников) или даже случайных факторов. В этом случае полезно применение методологии теорий неозоволюционной экономики, в частности, зависимости от предшествующей траектории развития. Как показал ведущий представитель этого исследовательского направления Б. Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия². Эти

¹ Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 78.

² Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events // The Economic Journal. 1989. Vol. 99. № 394.

исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие инертности политических, технологических и институциональных структур могут в зависимости от различных факторов приводить систему к ситуации расширения или свертывания обменов¹.

Объяснению как социального, так и технологического отбора с позиций эволюционной парадигмы может способствовать включение в анализ феномена экзаптации. Понятие экзаптации предложено антропологами С. Дж. Гоулдом и Е.С. Врба в качестве дополнения к понятию адаптации². Под экзаптацией обычно понимается использование уже существующей структуры для новых функций (например, треугольники, образующиеся между арками церковного свода, можно использовать для изображения фигур апостолов и святых³. Классический пример успешной экзаптации – это способность человека к письму. Очевидно, что строение ладони и пальцев развивалось не в соответствии с необходимостью держать карандаш или ручку, эта способность – своего рода побочный эффект решения совершенно другой задачи. Экзаптация не является прямым следствием естественного отбора, а представляет собой нейтральную поведенческую вариацию, которая со временем могла оказаться полезной и способной повысить приспособленность практикующих ее индивидов.

Дж. Мокир описывает основную идею экзаптации относительно технологических инноваций: технология, которая была первоначально отобрана для одного использования, обязана своим последующим процветанием и выживанием другим своим свойствам, обладание и использование которых выявляется случайно⁴. В области технологий

¹ Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // Journal of Economic History. 1992. Vol. 52. № 2.

² Gould S. J., Vrba E. S. Exaptation – a missing term in the science of form // Paleobiology. 1982, Vol. 8. № 1.

³ Нудельман Р. Язык предков // Знание – сила. 2003. № 8.

⁴ Mokyr J. Evolutionary phenomena in technological change // Ziman J. (ed). Technological innovation as an evolutionary process, Cambridge Uni-

классическим примером технического новшества, которое иллюстрирует процесс и адаптации и экзаптации, является компакт-диск. Первоначально разработанный в конце 1960-х в Тихоокеанской Северо-Западной национальной лаборатории в Ричлэнде компакт-диск был адаптивным проектом для решения проблемы плохого качества звука и износа винилового фонографа или записи. Его изобретатель Джеймс Т. Расселл развивал систему, основанную на идее использования света как носителя информации. Он предполагал, что система будет записывать и воспроизводить звуки без физического контакта между частями фонографа. Поэтому CD-ROM был запатентован в 1970 г. как цифровая и оптическая система записи и воспроизведения звука. Однако исследователи в лаборатории экзаптировали технологию CD-ROM для другого использования: как носителя информации для компьютеров. Это было функцией, для которой CD-ROM первоначально не был разработан, однако позже это оказалось очень эффективно. В результате в течение 1970-х годов лаборатория улучшила технологию CD-ROM для любой формы данных и подготовила почву для её возможной коммерциализации в промышленности, звукозаписи и компьютерной технике¹.

Экзаптация может приводить к формированию условий для выбора траектории развития, которая является побочным результатом других основных выборов. Самый известный случай зависимости от предшествующей траектории развития (path dependence) – проблема QWERTY – может рассматриваться как своеобразный случай экзаптации, когда выбор на тот момент оптимальной технологии печатающей каретки определил создание субоптимальной раскладки клавиатуры (определяющей формирование технологии набора текста), которая затем вследствие сетевых эффектов вытеснила все остальные варианты. Для процесса экзапта-

versity Press, Cambridge, 2000.

¹ Dew N., Sarasvathy S. D., Venkataraman S. The economic implications of exaptation // Journal of Evolutionary Economics. 2004. Vol. 14. № 1.

ции важными являются временной аспект и исторический контекст, которые определяют траекторию для отбора институтов и технологий.

Отбор альтернатив может быть рассмотрен на двух уровнях анализа: как целенаправленный на микроуровне, что согласуется с подходом к отбору у Нельсона и Уинтера¹, и спонтанный, соответствующий макроуровню, т. е. уровню всего общества или его подсистем, например, экономики или культуры. Целенаправленный отбор технологий, рутин, институциональных соглашений, который осуществляется менеджером, приводит к более или менее успешному результату функционирования фирмы или иной экономической организации. Это вполне укладывается в неоклассические рамки поведения фирмы. Здесь конечным критерием эффективности отбора, осуществленного менеджером, будет служить возможность максимизации прибыли. Такой отбор в научной литературе получил название менеджерского отбора².

В случае отбора на макроуровне мы сталкиваемся с процессами иного рода, которые имеют спонтанную природу (в смысле, аналогичном спонтанной природе рынка в понимании австрийской школы). Эти процессы, что немало важно, являются исторически обусловленными и зависимыми от траектории развития. Отбор эффективных институциональных альтернатив осуществляется в соответствии не столько с их экономической эффективностью, сколько с устойчивостью³. Источниками устойчивости могут служить возрастающая отдача от масштаба, сетевые эффекты, а также развитие системы после прохождения ею точки «бутылочного горлышка» в случаях радикальных институциональных изменений. И здесь феномен QWERTY экономики является прекрасной иллюстрацией данного отбора,

¹ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.

² Knudsen T. Economic selection theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. Vol. 12. № 4.

³ Саймон Г. С. Науки об искусственном. М., 2004.

который может быть назван социальным (или экономическим) отбором.

Государственная экономическая политика играет значительную роль в процессе социального отбора, так как формирует важные институциональные ориентиры для большинства экономических субъектов. Исторически обусловленные провалы государственного регулирования часто являются следствиями экзотации, что может быть проиллюстрировано известной формулой – «хотели как лучше, а получилось как всегда». Понимание процессов отбора институтов необходимо для планирования и внедрения адекватных мер государственного регулирования. Однако исследования социального отбора, в отличие от технологического, не получили значительного распространения в рамках эволюционной экономики.

9.4. Эволюция институтов и социальный капитал

Необходимо учитывать влияние поведенческих предпосылок и взаимодействий на отбор институтов. Отбор институтов может зависеть от типа взаимодействий экономических субъектов, которые детерминируют образование института. Эти типы взаимодействий зависят от исторического контекста культурных и иных институциональных особенностей развития того или иного хозяйственного порядка, т. е. так или иначе связаны с качеством социального капитала. Следовательно, отбор институтов осуществляется по критерию соответствия текущих взаимодействий с прошлыми в контексте сложившихся в обществе связей, детерминируемых формами социального капитала.

Часто встречающаяся ошибка современных экономистов заключается в том, что они забывают о человеческой природе экономических акторов. Действующие экономические субъекты должны понимать и ориентироваться в окружающей экономической и социальной среде. Не случайно родоначальник нового институционализма Р. Коуз отмечал, что индивиды нуждаются в институтах, которые они способны

понять, с которыми у них есть опыт работы¹. Поэтому невозможно успешное осуществление институциональных реформ и функционирование эффективных и качественных институтов без понимания большинством экономических акторов их сущности и механизмов функционирования. Понимание во многом зависит от традиции обучения и особенностей социализации индивидов и, следовательно, от показателей человеческого капитала.

Учитывая важность воздействия, которое оказывают на качество институтов показатели человеческого капитала, функционирование и «производство» институтов можно сравнить с общественными благами². Но у институтов есть существенное отличие от общественных благ. Качественные институты непосредственно не «производятся» государством, если государство трактуется как институт. Относя государство к институтам или организациям, мы сталкиваемся с дихотомией: с одной стороны, это институт, регламентирующий конституционные правила существования людей в рамках того или иного национального образования, с другой – организация, которая производит коллективные блага и, возможно, институты.

Социальный капитал является важнейшей составляющей гражданского общества, без которой немыслима эффективная и устойчивая рыночная экономика. Необходимо отметить, что все три показателя, которые приведены в показателе качества институтов, находятся во взаимосвязи. Наиболее важным представляется вопрос о социальных связях и структурировании социальных взаимодействий. И здесь социальный капитал и группы специальных интересов наиболее значимы.

Исследование влияния социального капитала на экономическое развитие связано с выявлением качественных характеристик социально-экономического порядка в отличие

¹ Интервью с Р. Коузом // Квартальный бюллетень Клуба экономистов. 1999, Вып. 1. № 4. С. 21.

² Шаститко А. Е. Институты как общественные блага // Вестник МГУ. Серия Экономика. 1996. № 5.

от механистических количественных подходов, которые доминируют в неоклассике. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Например, группа, внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить много больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами¹. Рассмотрение категории социального капитала в институциональном контексте предполагает, что учитывается не столько существующий запас социального капитала, сколько динамика качественных институциональных ограничений.

Социальный капитал можно рассматривать как экономический метаинститут, который детерминирует специфические ограничения и предпочтения формального и неформального характера, обеспечивающие взаимодействие хозяйственных агентов за счет включения в анализ методологических принципов доверия, обязательств и санкций. Использование концепции социального капитала позволяет рассматривать взаимодействие экономических агентов сквозь призму взаимности и возмездности в условиях рыночных отношений.

Важным является вопрос о том, как накапливается социальный капитал и как он передается следующим поколениям хозяйствующих субъектов. Для ответа на него необходимо применение методологического и теоретического инструментария институциональной и эволюционной экономики. Социальный капитал, являясь метаинститутом, представляет социальный конструкт, который служит тем исходным материалом, из которого в процессе эволюции формируются институты, технологии и рутины.

Как форма социальных связей, социальный капитал не может напрямую наследоваться экономическими субъектами. Представляя собой фенотипическую разновидность

¹ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 126.

социальных феноменов, он определяет настоящие, но не будущие условия хозяйствования. Реализуясь в рутинах и экономических институтах, социальный капитал передается при их посредстве и через них оказывает влияние на хозяйственную координацию. Благодаря углублению общественного разделения труда в процессе производства повышается роль социальных связей, которые путем социализации в экономике определяют качество социального капитала. Это приводит к повышению эффективности рыночных обменов и хозяйственной координации. Таким образом, накопление рыночного социального капитала способствует снижению трансакционных издержек, тем самым повышая продуктивность рыночной экономической системы.

Накопление и передача социального капитала как формы социальных связей возможно при существовании устойчивых форм, выполняющих в экономике роль генов (по аналогии с биологическими системами). Если допустить широкую трактовку «образов поведения фирм»¹ как правил, структурирующих повторяющиеся взаимодействия, то вывод относительно генов и рутин можно спроецировать и на институты. Если институты рассматривать как социальные технологии, то сами технологии тоже могут представлять тип генотипических связей, возникающих под воздействием социального капитала на микроуровне².

Таким образом, накопление и тиражирование в обществе социального капитала осуществляется через процесс его институционализации. Институционализация социального капитала в хозяйственных порядках предполагает создание и эволюцию рутин, технологий, определяющих тип экономических отношений и формирующих фундаментальные институциональные предпосылки для становления того или иного типа экономического порядка. Индивид одновременно может является членом групп, которые включены в дей-

¹ Нельсон Р., Уинтер С. Указ. соч. С. 31.

² Nelson R. R. Bringing institutions into evolutionary growth theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. Vol. 12. № 1. P. 26.

ствие многих институтов. Принятие статуса хозяйствующего агента вынуждает его в каждом конкретном случае обращаться к практике одного или нескольких институтов, что помогает создавать организационную и мотивационную основы связи, которые устанавливаются в сделках.

Институционализация социального капитала приводит к формированию такой институциональной структуры, которая, кроме снижения транзакционных издержек, создает у экономических акторов стимулы для участия в хозяйственных процессах. Иными словами, чем выше качество социального капитала на макроуровне, тем более разносторонней будет экономическая активность населения. Одной из причин этого является более глубокое разделение труда в обществах, включенных в систему генерализованного обмена, который в свою очередь возможен только при значительном накопленном социальном капитале.

Часто социальный капитал отождествляется с социальной солидарностью и тем, что сопутствует ожиданиям «правильного поведения»¹. Сама неоднозначность данного определения отражает многогранность жизни ассоциаций, разнообразные составляющие социальной солидарности. Именно формирование доверия, достоверности выполнения обязательств имеет прямое отношение к опережающему экономическому развитию стран Запада². В России наблюдается довольно парадоксальный факт: при наличии, согласно социологическим исследованиям³, коллективистского менталитета и настроений не существуют традиции солидарного поведения и построения общественных отношений на основе взаимности.

¹ Селигмен А. Проблема доверия. М., 2002.

² См.: Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Минск, 2000. Вып. 4; North D. C. Economic Performance Through Time // American Economic Review. 1994. Vol. 84. № 3.

³ См.: Айала Ф., Кайгер Дж. Современная генетика. В 3 т. Т. 3. М., 1988. С. 128; Shlapentokh V. Public and private life of Soviet people. Changing values in Post-Stalin Russia. N. Y., 1989., Олейник А. Н. Есть ли перспектива у социальных движений в России: анализ развития шахтерского движения (1989–1995) // Политические исследования. 1996. № 10.

Институционализация социального капитала приводит к формированию такой институциональной структуры, которая, кроме снижения (повышения) трансакционных издержек, создает у экономических акторов стимулы для участия в хозяйственных процессах. Исторически сложившийся тип социального капитала в российских условиях не позволяет сформировать устойчивые группы всеохватывающих интересов по М. Олсону, которые были бы способны изменить траекторию институционального развития, замкнутую на институт власти-собственности.

9.5. Эволюция российского института власти-собственности

Институт собственности выступает фундаментом институциональной организации хозяйственных порядков. История институциональной эволюции экономик позволяет выделить три основных типа института собственности, которые функционируют в разнообразных формах. К таким основным типам можно отнести институты абсолютной частной (индивидуализированной) собственности, государственной собственности и власти-собственности. В научной литературе в рамках неоинституциональной теории прав собственности выделяется еще форма коммунальной (общей) собственности¹, но являясь внутренне нестабильной, коммунальная собственность неизбежно эволюционирует по направлению либо к частной, либо к государственной. Поэтому мы не выделяем отдельно коммунальную собственность.

Основным отличительным признаком института власти-собственности является его условность. Сущность института власти-собственности заключается в выполнении следующих условий:

¹ *Alchian A. A., Demsetz H. The property rights paradigm // Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. № 1.*

1) наделение правами собственности на те или иные объекты возможно при деятельном участии государства как основного агента распределения (перераспределения);

2) собственность может быть отобрана в любое время, если власть (любого уровня) заинтересована в перераспределении этой собственности;

3) государство или иные представители власти получают ренту (в явной или неявной форме) от объектов, включенных в отношения власти-собственности.

Власть-собственность – это институт, который является результатом «органического развития» большинства цивилизаций и хозяйственных порядков. Напротив, абсолютная частная собственность – мутация, тот «многообещающий монстр», который позволил цивилизации Запада достигнуть впечатляющих экономических и культурных достижений. Поэтому традиция власти-собственности (особенно в России) более близка и понятна «широким слоям населения», и с этим ничего не сделаешь. Институты, которые формировались веками, не могут быть изменены в течение десятилетия. Но надежда на изменение траектории развития или смены колеи власти-собственности существует. В первую очередь она связана с изменениями качества социального и человеческого капитала. Процесс этот очень долгий. И здесь очень важна роль интеллектуальной элиты, которая, используя свой авторитет, позволяет понять идеи, способствующие внедрению эффективных рыночных институтов и, в частности, абсолютной частной (индивидуализированной) собственности.

Формирование институтов собственности в России можно считать исторически обусловленным процессом, который не укладывается в модель традиционной эволюционной экономики, предусматривающей развитие экономических институтов от менее эффективных к более эффективным. Если учитывать последовательность исторических событий с позиций неозволюционной экономики, то можно выделить примеры зависимых от предшествующего пути развития событий, а также эффекта блокировки, закрепляющего не-

эффективные и субоптимальные экономические институты. Однако в научной литературе присутствуют альтернативные точки зрения. По мнению С. Кирдиной, формирование институтов собственности имеет естественно-исторический характер. Условиями выбора тех или иных форм является реализация принципа экономической эффективности. Следовательно, чем эффективнее (по критерию снижения издержек и повышению результатов) будет санкционированная обществом структура прав собственности, тем более велика вероятность ее закрепления¹. Относительно эволюции института российской собственности мы сталкиваемся с эволюцией наоборот – долгое время существовали неэффективные институты «власти-собственности»² или «верховой условной собственности»³.

Механизм действия института власти-собственности не является уникальным для российской экономики. В Западной Европе в раннее средневековье также наблюдался феномен единства политической и экономической сфер, который опирался на институт власти-собственности.⁴ Однако развитие собственности в России значительно отличалось от классического феодализма. В классическом феодализме собственность, преимущественно земельная, рассматривалась двояко: она давала владельцу определенные права и накладывала на него соответствующие обязанности. Элита исполняла обязанности вассальной верности и военной службы,

¹ Кирдина С.Г. X- и Y-экономики: Институциональный анализ. М., 2004. С. 114–115.

² См.: Васильев Л. С. Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур // Типы общественных отношений на Востоке в средние века. М., 1982; Нуреев Р. М. Государство: исторические судьбы власти-собственности // Матер. интернет-конференции «Поиск эффективных институтов для России XXI века» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/129880>; Нуреев Р. М., Рунов А. Б. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 10–31.

³ Кирдина С. Г. Указ. соч.

⁴ Розенберг Н., Бирдцел-мл. Л. Е. Указ. соч. С. 43–50.

а крестьяне несли трудовые, а иногда и военные повинности. Постепенно в Западной Европе с исчезновением обязанностей военной службы и ослаблением уз личной верности обладание собственностью стало рассматриваться как абсолютное право, с которым могут быть связаны лишь договорные обязанности. Распространение римского права еще более укрепило этот подход, и обычное право, например, в Англии, тоже стало признавать за собственностью абсолютный характер.¹ И главное, эволюция отношений собственности не привела к формированию абсолютного права собственности, как это было в большинстве европейских стран.

Власть-собственность возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на владении собственностью как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии². Монополизация должностных функций для большинства стран Европы была характерна до XII века. Подобные способы монополизации связываются также с экономико-институциональной организацией стран Востока, причем относящихся как к периоду средневековья, так и к новому времени. Например, в истории Китая были периоды, когда правители поощряли развитие торговли, но чаще они устанавливали контроль над правами собственности и занимались конфискацией³. На Западе состояния создаются на рынках и затем используются, чтобы купить власть или воздействовать на нее. На Востоке власть захватывают и используют для того, чтобы делать деньги. С точки зрения морали разницы здесь нет, но воздействие на экономику и на государственное устройство различно⁴. Поэтому формирование института власти-соб-

¹ Кёнингсбергер Г. Г. Средневековая Европа: 400–1500 годы. М., 2001. С. 283.

² Нуреев Р. М., Рунов А. Б. Указ. соч. С. 12.

³ North D. C. Structure and Change in Economic History. N. Y., 1981. Ch. 4.

⁴ Льюис Б. Указ. соч. С. 67.

ственности часто связывают с длительным господством властных институтов Золотой Орды. Историки права отмечают, что после татаро-монгольского нашествия в России устанавливается монгольское государственное право, согласно которому вся земля, находящаяся в пределах владычества хана, была его собственностью¹.

Формы монополизации государством-классом функций в общественном разделении труда могут быть различны:

- монополизация функций распределения совместно произведенного продукта или его части;

- монополизация сферы обмена в условиях, когда общество постоянно нуждается в отсутствующих или недостающих факторах производства или средствах существования;

- монополизация условий производства (инфраструктуры, накопленного производственного опыта, знаний, защиты и т. п.);

- монополизация функций контроля и управления общественным производством или отдельными его отраслями².

Институт власти-собственности показывает свою относительную эффективность в периоды мобилизационного, нестабильного развития общества, ведения войн и расширения территории государства³. Однако в более спокойные периоды функционирование института власти-собственности не приводит к формированию стимулов к накоплению и инвестированию в объекты собственности, которые возникают при абсолютной индивидуализированной собственности. В отличие от власти-собственности, формирование института индивидуализированной собственности является предпосылкой становления эффективной рыночной экономики.

¹ Неволин К. А. История российских гражданских законов // Неволин К. А. Полн. собр. соч.: в 4 т. Т. 4. СПб., 1858. С. 136.

² Нуреев Р. М. Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. М., 1991. С. 55.

³ О стабильных и нестабильных состояниях российской модели государственного управления см.: Прохоров А. П. Русская модель управления. М., 2003.

Институт власти-собственности существует в рамках российского хозяйственного порядка не одну сотню лет¹. В нашей стране многочисленные попытки реформ, направленные на изменение ситуации, при которой доминируют институты условной собственности, в конечном итоге не позволяли свернуть с траектории развития, что неоднократно приводило к эффекту блокировки, закрепляющей неэффективные институциональные ограничения. Для проведения действенных институциональных реформ необходимо понимание механизмов эволюции российского института власти-собственности. Для этого данная проблема должна рассматриваться в связи с эволюцией российского хозяйственного порядка и ролью групп специальных интересов как институциональных инноваторов. Для этого необходимо учитывать исторические, культурные и другие институциональные особенности развития хозяйственных систем.

В исторических рамках российского хозяйственного порядка неоднократно осуществлялись внедрение и импорт институтов, что происходило в результате трансформационного кризиса, описываемого моделью «бутылочного горлышка». Мы хотим акцентировать внимание лишь на одной институциональной инновации, связанной с институциональным импортом, – институте власти-собственности.

Объяснение устойчивости института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка можно дать на основании гипотезы о зависимости от предшествующей траектории развития. Именно его доминирование во многом является важнейшей характеристикой российского хозяйственного порядка. Причем этот институт эксплицитно является неэффективным в сравнении с абсолютной частной или индивидуализированной собственностью. Формирование институтов собственности в России можно считать исторически обусловленным процессом, который

¹ См.: *Нуреев Р. М.* Государство: исторические судьбы...; *Цирель С. В.* Указ. соч.; *Юрганов А. Л.* Удельно-вотчинная система и традиция наследования власти и собственности в средневековой России // Отечественная история. 1996. № 3.

не укладывается в модель традиционной эволюционной экономики, предусматривающей развитие экономических институтов от менее эффективных к более эффективным. Если учитывать последовательность исторических событий с позиций неоэволюционной экономики, то можно выделить примеры зависимых от предшествующего пути развития событий, а также от эффекта блокировки, закрепляющего неэффективные и субоптимальные экономические институты¹.

Если эволюционное формирование института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка описывается моделью зависимости от предшествующей траектории развития, то можно найти те исторические события, которые позволили данному институту закрепиться (lock in) благодаря возрастающей отдаче от масштаба. Таким историческим отрезком можно считать время царствования Ивана IV Грозного. Необходимо отметить, что в XVI в. институт власти-собственности лишь окончательно закрепился, но начал формироваться он несколькими веками раньше. Данному институту в то время существовали альтернативы даже в рамках российского хозяйства, например, новгородская модель собственности в XIII–XV вв.

В российской истории можно найти пример одновременно-го существования различных институциональных режимов собственности. В начале XV в. сформировались две модели собственности на землю как доминантный для того времени хозяйственный актив, которые различаются как новгородская и московская. Московская модель характеризуется вотчинным землевладением, которое послужило в дальнейшем основой формирования института власти-собственности. Новгородская модель, напротив, отличается либеральным характером, фактически абсолютным правом собственности и многосубъектностью землевладения². Относительно перс-

¹ Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns...

² Ключевский В. О. Русская история: Полный курс лекций: в 3 кн. Кн. 1. М., 1995. С. 395–401.

пектив институционального развития экономики новгородская модель была более предпочтительной.

В рамках новгородской модели важнейший актив того времени — земельная собственность — мог принадлежать следующим категориям граждан: боярам, монастырям, жителям людям и земцам (или своеземцам), причем последние две категории собственников фактически отсутствовали в московской модели землевладения.

Важной особенностью новгородского землевладения был класс крестьян-собственников, которые назывались земцами или своеземцами. Этого класса мы не встречаем на всем пространстве княжеской Руси: там все крестьяне работали либо на государственных, либо на частных землях. Своеземцы меняли и продавали свои земли, выкупали у родичей, отдавали в приданное за дочерьми; даже женщины, вдовы и сестры являлись владелицами и совладелицами таких земель. В отличие от княжеской Руси, в Новгородской и Псковской земле право земельной собственности не было привилегией высшего служилого или правительственного класса; оно было усвоено и другими классами свободного населения¹. С последующим доминированием московского варианта вотчинного землевладения крестьяне постепенно теряют свои земли. Земля сосредотачивается в руках крупных землевладельцев, духовных и светских, а с землей переходит к ним власть; сила покоится на богатстве². Потребовалось почти четыре столетия, чтобы класс крестьян-собственников снова возник в Российской империи. Но, как показывает история, влияние этого класса было невелико, что является одной из причин российских революций.

Эволюция московской модели собственности привела, по выражению Р. Пайпса,³ к формированию вотчинного государства, которое базировалось на институте власти-собственности. Таким образом, власть московских князей, а впо-

¹ Ключевский В. О. Указ. соч. С. 400–402.

² Кулишер И. М. История русского народного хозяйства. Челябинск, 2004. С. 51.

³ Пайпс Р. Собственность и свобода. М., 2000.

следствии российских царей и императоров имела характер вотчинной власти, следовательно, они не только управляли страной, но и владели ею¹.

Замыкание российской экономики на институте власти-собственности произошло вследствие возрастающей отдачи от внедрения данного института. Согласно подходу Б. Артура, в случае возрастающей отдачи возникновение эффекта блокировки и закрепление субоптимальных институтов возможно с высокой вероятностью. Поскольку московская армия комплектовалась воинами, получавшими служебные имения, то вотчинно-помещичья система давала растущий эффект от масштаба: чем больше земель присоединяла Москва, тем многочисленнее была ее профессиональная армия. Бояре и помещики присоединяемых княжеств либо изъявляли покорность Москве и вливались в ее армию, либо, если они успели зарекомендовать себя противниками Москвы, подвергались репрессиям, а их земли раздавали лояльным к новой власти воинам².

Вотчинная форма землевладения, характерная для московской модели, не позволяла формироваться устойчивым группам интересов, которые были бы заинтересованы и имели возможность внедрить институциональные инновации, способствующие индивидуализации собственности. Блокировка на институте власти-собственности объясняется не только зависимостью от предшествующего пути развития, но и тем фактом, что такая система собственности, служа интересам государства (в лице верховной власти), не позволяла сформироваться устойчивым группам интересов, заинтересованных в иных институциональных альтернативах. Устойчивость и экспансия государства сочеталась в этой модели с нестабильностью и условностью прав собственности (в основном собственности на землю).

¹ *Летенко А. В.* Российские хозяйственные реформы: История и уроки. М., 2004. С. 17.

² *Латов Ю. В.* Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 4. С. 117–118.

В современных работах российских историков отмечается, что поместная система землепользования была заимствована у Османской империи. Произошел институциональный импорт, который позволял верховной власти осуществлять как внешнюю, так и внутреннюю экспансию, что согласуется с гипотезой о возрастающей отдаче института власти-собственности. Более того, реформы, в результате которых окончательно сформировался устойчивый институт власти-собственности, были сознательным импортом норм иного хозяйственного порядка. Известно, что Иван Грозный в целом следовал определенному проекту преобразований; также известен человек, предложивший этот проект. Этого человека звали Иван Пересветов. 8 сентября 1549 года в церкви Рождества Богородицы Пересветов вручил царю челобитную с проектом реформ. Иван Пересветов был русским дворянином из Литвы, многоопытным воином, служившим Яну Запольяи и Петру Рарешу, вассалам султана Сулеймана Законодателя; он хорошо знал турецкие порядки и советовал царю брать пример с Турции¹.

Схожесть российских политических институтов с османскими отмечали и иностранные современники. Так, посланник английской королевы Елизаветы I Джон Флетчер отмечал, что образ правления у русских весьма похож на турецкий, которому они, по-видимому стараются подражать, сколько возможно, по положению своей страны и по мере своих способностей в делах политических². К XVI в. поместная система существовала в двух странах: в России и в Османской империи (в Турции поместье называлось тимаром, а помещик – тимариотом или сипахи³).

В XVI в. институт власти-собственности, выросший из поместной системы землевладения, видимо, не был абсолютно неэффективным и позволял создать крупное централизованное государство. Поэтому эволюция российского института

¹ *Нефедов С. А.* Реформы Ивана III и Ивана IV: османское влияние // Вопросы истории. 2002. № 11.

² *Флетчер Дж.* О русском государстве. М., 2002, С. 40.

³ *Нефедов С. А.* Указ. соч.

собственности воспроизводит власть-собственность, которая наблюдается на всех этапах истории, изменяясь и приспосабливаясь к трансформирующимся политическим институтам. Доминирование института власти-собственности приводит к тому, что обладание значительным богатством напрямую зависит от отношений субъектов собственности с действующей властью. Однако Ф. Хайек отмечал: «Общество, в котором власть сосредоточена в руках богатых, существенно отличается от общества, в котором богатыми могут стать только те, в чьих руках находится власть»¹. Таким образом, формирование эффективной институциональной структуры российского хозяйственного порядка во многом зависит от того, как будут эволюционировать институты собственности, а также от преодоления инерции власти-собственности.

Доминирование и закрепление института власти-собственности вследствие зависимости от предшествующего пути развития и эффекта блокировки не позволяет включиться механизмам отбора институтов и сформироваться рынку институтов. Ограничение в сфере институциональной эволюции непосредственно сказывается на показателях благосостояния, человеческого и социального капитала. Необходимо отметить, что в научной литературе существуют две противоположные точки зрения относительно причинной связи между институтами, человеческим капиталом и экономическим ростом. Согласно первой, именно качественные политические и экономические институты детерминируют экономический рост и долгосрочные тенденции роста благосостояния всех групп населения, что положительно отражается на показателях человеческого и социального капиталов². Согласно второй, именно накопленный человеческий и социальный капитал позволяет тому или иному социуму создавать те экономические и политические институты, ко-

¹ Хайек Ф. А. Дорога к рабству // Новый мир. 1991. № 7. С. 224.

² Норт Д. Институты и экономический рост...; Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth // P. Aghion, S. N. Durlauf (eds). Handbook of Economic Growth. N. Y., 2005. Vol. 1. P. 385–472.

торые способствуют долгосрочному экономическому росту¹. Эти точки зрения на причины формирования эффективных институтов акцентируют внимание на различных аспектах внедрения и эволюционного формирования институциональной структуры. Важно учитывать именно эволюционный характер возникновения и развития институтов.

Устойчивость и доминирование условной формы собственности может быть объяснено тем фактом, что в России политическое устройство и специфика социального капитала не позволяла сформироваться группам со всеохватывающими интересами, которые были бы в состоянии выступить институциональными инноваторами структур, способных изменить траекторию институционального развития, замкнутую на институт власти-собственности. Российский институт власти-собственности сформировался в коллективистском обществе, отличительными признаками которого являются соборность и господство общественных интересов над индивидуальными. С большой долей условности можно сказать, что социальный капитал, способствующий формированию института власти-собственности, основывается на *коллективизме несвободных людей*, в отличие от которого институт абсолютной частной (индивидуализированной) собственности основан на *солидарности свободных людей*.

Многие социологи и историки отмечают, что особенности институциональной организации общества в России базировались на коллективистском менталитете и мышлении, где индивидуальный интерес и, следовательно, индивидуальные свободы личности не имели безусловной ценности, но без последних формирование и доминирование абсолютной частной собственности невозможно. Так, И. Б. Чубайс отмечает, что на протяжении многих столетий Россия выстраивалась на трех китах, на трех фундаментальных началах – православии, собирании земель, переросшем в имперскую политику, и на общинном коллективизме. Это и есть глав-

¹ Glaeser E. L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. // Do Institutions Cause Growth? NBER Working Paper, 2004. 10568, June.

ные составляющие русской идеи. Отмеченные особенности являются глубинными характеристиками российскости, задающими три ее направления – духовность (в традиционной форме православия), государственную стратегию (собираание земель и охранение собранного) и социально-экономическую ментальность (ориентацию на общинный коллективизм)¹.

Здесь необходимо провести различия между понятиями коллективизма и солидарности. Под коллективизмом понимается сознательное подчинение личных интересов общественным, а солидарность связывается с общностью интересов и активным содействием чьим-либо действиям. Именно солидарные действия групп интересов, способствовавшие внедрению института абсолютной частной собственности (например, в 1215 г. принуждение баронами Иоанна Безземельного принять Великую Хартию вольностей), позволили внедрить институциональную инновацию, которая в долгосрочном периоде явилась выражением всеохватывающих общественных интересов (по М. Олсону). В России, наоборот, коллективистский менталитет и действия власти не позволяли сформироваться группам интересов, заинтересованным и способным к внедрению индивидуализированной собственности. Необходимо также отметить, что российский коллективизм сформировался в ходе длительной эволюции экономического и внеэкономического принуждения. Несколько утрировано В. Кантор отмечает, что хваленый коллективизм и соборность русского народа мгновенно рассыпаются в прах, когда нет внешней принудительной силы. Если, разумеется, не считать общиной бандитские шайки².

Российский коллективизм является отрицанием собственной Западу нравственной легитимации частной пользы и выгоды, которой на Руси не было до Петра, но и при

¹ Чубайс И. Б. Россия и Европа: идейно-идентификационный анализ. (Заметки консерватора) // Вопросы философии. 2002. № 10. С. 31.

² Кантор В. К. «...Есть европейская держава». Россия: трудный путь к цивилизации. Исторические очерки. М., 1997. С. 105.

нем не появилось¹. В отечественной традиции частным интересам отводилась производная, вспомогательная, обслуживающая роль – личные интересы должны быть подчинены общественным. В таких условиях институт власти-собственности больше всего подходит для реализации «общественного интереса» применительно к хозяйственной жизни.

Если утверждение института власти-собственности в России было связано с условным владением землей, то развитие этого института в XIX в. и начале XX в. является отражением объективных процессов индустриализации. Необходимо отметить, что роль государства в процессе индустриализации была ведущей. Именно решения государственной власти, например, в строительстве и эксплуатации железных дорог, способствовали созданию и накоплению промышленных капиталов, созданию и распределению объектов промышленности и транспорта.

Во второй половине XIX и начале XX вв. в Российской империи наблюдалась тенденция огосударствления многих ключевых для экономики объектов собственности. Государство не только контролировало как собственник значительную долю промышленного производства и природных ресурсов, но и постоянно расширяло свое интервенционистское воздействие на хозяйственные процессы. Процессы индустриального развития повлияли на эволюцию власти-собственности, которая все больше стала распространяться на промышленные предприятия.

В дореволюционной России государство было одним из крупнейших собственников. Государственное регулирование способствовало накоплению и перераспределению капиталов в те отрасли и предприятия, собственники которых были так или иначе аффилированы с властными структурами². Для государственных расходов в Российской империи, направленных на развитие экономики, возросли с 45,5 % в 1861 г.

¹ Ахиезер А., Клямкин И., Яковенко И. История России: конец или новое начало? М., 2005.

² Макаренко В. П. Русская власть (теоретико-социологические проблемы). Ростов н/Д, 1998.

до 55,2 % в 1914 г¹. В таблице показана динамика прибыли государства и доли прибыли от государственных имуществ и предприятий в государственном бюджете². И хотя существует точка зрения, что цифра в 60 % доли прибыли в государственном бюджете завышена, однако признается, что она была велика. Необходимо также отметить, что государство значительно влияло на экономику путем распределения государственных заказов, которые в отдельных отраслях составляли до 40 % от всего объема производства³.

**Прибыль от государственных имуществ
и предприятий в государственном бюджете**

Год	Прибыль государства от государственных предприятий, млн руб.	Доля данной прибыли в государственном бюджете, %
1877	51,4	8,7
1897	484,8	34,2
1908	1470,8	—
1914	1964,0	Около 60

Государственный контроль над экономикой выражался также в высоких административных барьерах при создании крупных промышленных предприятий в форме акционерных обществ. На протяжении XIX в. и вплоть до 1917 г. создание промышленных акционерных общества было сопряжено с разрешительным порядком регистрации, которая заканчивалась утверждением устава общества императором. Следует отметить, что сам устав создаваемого акционерного общества составлялся по выработанным в министерствах образцам и вместе с прошением подавался в заинтересован-

¹ Макаренко В. П. Указ. соч.

² Лященко П. И. История народного хозяйства в СССР: в 2 т. Т. 2. М., 1952. С. 390.

³ Лапина С. Н., Делюхина Н. Д. Государственная собственность в России: некоторые исторические уроки // Собственность в России в XX столетии. М., 2001. С. 221.

ное ведомство для получения конфирмации императора¹. В промышленности вообще существовал более строгий порядок открытия новых производств. Этот порядок был связан с обязательной санкцией начальства губернских и уездных городов и округов. Для предприятий, которые не входили в особый список Министерства внутренних дел, согласованный с Министерством финансов, порядок регистрации был более сложным и требовал, например, в Санкт-Петербурге санкции градоначальника². Данные правовые институты в начале XX в. негативно сказывались на развитии промышленности, но вследствие институциональной инерции власти-собственности не были изменены.

Защита и спецификация прав собственности связаны с трансакционными издержками. Поэтому функционирование современной абсолютной частной (индивидуализированной) собственности связано с наличием соответствующего трансакционного сектора. Д. Норт подчеркивает, что возникновение политических институтов, определяющих «эффективные» права собственности и обеспечивающих все более надежную защиту этих прав, неизбежно влияет на развитие экономических институтов, способствующих рыночному обмену. В результате издержки осуществления каждой отдельной трансакции сокращаются, но в целом доля трансакционного сектора в ВВП все более возрастает по мере того, как растущая специализация и разделение труда умножают совокупный объем меновых операций. Именно это происходило в США, где оцененный размер трансакционного сектора в 1870 г. составлял около четверти ВВП, а в 1970 г. – почти половину³. Наряду с трансакционным сектором в развитых странах с эффективным институтом абсолютной частной (индивидуализированной)

¹ Поткина И. В. Торгово-промышленное законодательство Российской империи // Экономическая история России XIX–XX вв.: современный взгляд. М., 2000. С. 308.

² Там же. С. 310–311.

³ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 78.

собственности существует большой и дорогостоящий государственный аппарат. Большие затраты на содержание государственного аппарата являются противоположностью ситуации, когда низкие зарплаты чиновников компенсируются «кормлением от дел».

Современное состояние российской экономики позволяет сделать вывод, что в результате трансформационного кризиса институт власти-собственности благополучно сохранился и с некоторыми мутациями продолжает доминировать в хозяйственной жизни¹. Сложность ситуации с российскими институтами собственности заключается в том, что «благодаря» проводимой экономической политике в самом начале реформ (т. е. «эффекту основателя») возникла ситуация, в которой роль групп со всеохватывающими интересами незначительна (если такие группы вообще существуют), а новорожденный российский капитализм унаследовал «социальный склероз» от советской экономики. В свою очередь узкие группы специальных интересов сильны, организованы и постоянно эволюционируют. Для того, чтобы в результате институциональных реформ сформировалась эффективная система собственности, необходимы стимулы. Эти стимулы должны соотноситься со всеохватывающими общественными интересами, но роль групп со всеохватывающими интересами в российском обществе незначительна.

Социальный капитал, основанный на коллективизме не-свободных людей, не позволяет в ближайшем будущем сформироваться группам со всеохватывающими интересами, в то время как группы узких специальных интересов, заинтересованные в сохранении института власти-собственности, сохранились и постоянно эволюционируют и демонстрируют свою устойчивость. Поэтому быстрая трансформация неэффективного института власти-собственности невозможна и в лучшем случае это будет вариантом традиционной для

¹ Плискевич Н. М. «Власть-собственность» в современной России: происхождение и перспективы мутации // Мир России. 2006. Т. XV. № 3.

России «экстенсивной модернизации»¹, которая не приводит к существенному улучшению социальных и экономических институтов. Но понимание исторической бесперспективности замыкания на власть-собственнических институтах и социальном капитале может способствовать формированию групп со всеохватывающими интересами, которые включатся в эволюционный процесс создания более эффективных институтов.

При разработке программ реформ, подразумевающих институциональные инновации, необходимо учитывать, что отбор эффективных институциональных альтернатив осуществляется в соответствии не столько с их экономической эффективностью, сколько с их устойчивостью². Длительное доминирование института власти-собственности сформировало устойчивые стереотипы хозяйственного поведения, которые в свою очередь препятствуют эволюционному развитию институтов, благоприятствующих развитию рынков и конкуренции. Поэтому важно учитывать фактор сложившихся стереотипов поведения хозяйствующих субъектов и действия групп интересов, которые могут в конкретных исторических условиях выступать институциональными инноваторами.

Квалиметрическое обеспечение

Вопросы для контроля знаний

1. Каковы теоретические основания концепции эффективности рыночного процесса?
2. Как влияет социальный капитал на эволюцию институтов?
3. Какова природа экзаптации институтов?
4. Является ли эволюция института власти-собственности примером субоптимальных институтов?

¹ Ахиезер А., Клямкин И., Яковенко И. Указ. соч.

² Саймон Г. С. Указ. соч.

5. Каковы исторические закономерности эволюции собственности в России?

Тесты

1. Модель «бутылочного горлышка» используется для объяснения:

- а) формирования институциональной структуры в отрасли, производящей стеклянную тару;
- б) формирования институционального равновесия;
- в) формирования новых институтов в ходе радикальных реформ;
- г) становления эффективных институтов на рынке государственных закупок.

2. В рамках концепции зависимости от предшествующего пути развития экономическая политика не может сводиться к:

- а) формированию условий для успешного функционирования рынка;
- б) изменению параметров равновесия;
- в) улучшению самих информационных условий функционирования рынка;
- г) устранению негативного влияния эффекта блокировки (lock in).

3. Зависимость от предшествующего пути развития (path dependence) является значимой вследствие:

- а) нейтральности институтов;
- б) возрастающей отдачи от технологий;
- в) оппортунистического поведения экономических агентов;
- г) нейтральности рынков как механизмов координации.

4. Критики концепции зависимости от предшествующего пути развития с позиций неоклассики сводят данную концепцию к частному случаю:

- а) монополистической конкуренции на рынке институтов;
- б) модели эндогенного экономического роста;
- в) «провалов» рынка;
- г) парадокса Бертрана.

5. К числу экономических результатов спецификации и защиты прав собственности не относится:

- а) появление рутин, обеспечивающих эффективную внутрифирменную организацию;
- б) оптимизация в распределении ресурсов;
- в) эффективное в конечном счете распределение правомочий;
- г) снижение неопределенности во взаимодействиях индивидов.

6. Низкая степень эффективности приватизации в России обусловлена тем, что она проводилась под контролем:

- а) аутсайдеров;
- б) иностранных инвесторов;
- в) инсайдеров;
- г) государства.

7. Эволюцию института власти-собственности можно считать:

- а) зависимой от предшествующего пути развития (path dependence);
- б) институциональной ловушкой;
- в) примером длительного функционирования субоптимального института;
- г) все ответы верны.

8. Экзаптация институтов возникает вследствие:

- а) импорта институтов;
- б) устранения институциональных ловушек;
- в) рациональных ожиданий индивидов;
- г) как побочный эффект от внедрения институциональной или технологической инновации.

9. Эффективность рыночного процесса связана с:
- а) оптимальным уровнем предельных издержек;
 - б) увеличением количества обменов и снижением средних транзакционных издержек;
 - в) снижением совокупных транзакционных издержек;
 - г) субоптимальной аллокацией ресурсов.
10. Концепция социального капитала базируется на принципах:
- а) реципрокности и оппортунизма;
 - б) доверия, обязательств и санкций;
 - в) социальной справедливости;
 - г) эгоизма и максимизации.

Бланк ответов к тестам

Вариант ответа	Вопросы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а								
б								
в								
г								

Проектное задание

Правила и порядок написания проектного задания (эссе) см. в первом разделе.

Темы для проектных заданий (эссе):

1. Эволюция институтов и формирование социального капитала.
2. Экзаптация институтов и экономическая политика.
3. Эволюция российского хозяйственного порядка.
4. Экономические последствия импорта институтов регулирования.

5. Механизмы блокировки на субоптимальной траектории развития экономики.

Основная и дополнительная литература

Основная

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.

Нуреев Р. М., Рунов А. Б. Россия: неизбежна ли деприватизация? (Феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6.

Бережной И. В., Вольчик В. В. Исследование экономической эволюции института власти-собственности. М., 2008.

Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.

Маевский В. И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Сер. «Экономические науки». 2001. № 2.

Вольчик В. В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Постсоветский институционализм / Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. Донецк, 2005. С. 185–204.

Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2.

Полтерович В. М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мейнстрим». М., 2000. С. 31–54.

Дополнительная

Dew N., Sarasvathy S. D., Venkataraman S. The economic implications of exaptation // Journal of Evolutionary Economics. 2004. Vol. 14. № 1.

Frederic L. P. Market economic systems // Journal of Comparative Economics. 2005. Vol. 33. P. 25–46.

Hodgson G. M., Knudsen T. The Nature and Units of Social Selection // *Papers on Economics and Evolution*. 2005. № 0424.

Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*. 1989. Vol. 99. № 394.

Nelson R. R. Bringing institutions into evolutionary growth theory // *Journal of Evolutionary Economics*. 2002. Vol. 12. № 1.

North D. C. Economic Performance Through Time // *American Economic Review*. 1994. Vol. 84. № 3.

David P. A. Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. № 2.

David P. A. Path Dependence, its critics, and the quest for 'historical economics. Stanford, CA: Economics Department. Working Paper № 00-011.2000.

Учебное издание

ВОЛЬЧИК Вячеслав Витальевич

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ И ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Редактор

Корректор

Компьютерная верстка

Дизайнер обложки

Т. И. Жданова

Т. И. Жданова

О. В. Наскалова

А. В. Киреев

Сдано в набор 11.01.2011. Подписано в печать 01.02.2011.
Формат 60х84^{1/16}. Бумага офсетная. Гарнитура Школьная.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 13,25. Уч.-изд. л. 14,3.
Тираж 500 экз (I завод – 50 экз.). Заказ № 1567.

Издательство Южного федерального университета

Отпечатано в типографии ЮФУ.
344090, г. Ростов-на-Дону, пр. Стачки, 200/1.
Тел. (863) 247-80-51.