**Институционализм**

И. В. Розмаинский

Институционализм - направление в экономической мысли, делающее главный акцент на анализе институтов. Под институтами «в первом приближении» следует понимать правила и принципы поведения («правила игры»), которым следуют люди в своих действиях. Оговорка «в первом приближении» делается ввиду того, что в разных течениях институционализма этот ключевой термин трактуется несколько по-разному. И вообще институционализм настолько разнороден, что его изучение как единого целого почти бессмысленно - настолько сильно различаются разные течения в самом институционализме.

**1. Старый институционализм**

Основные представители: Торстейн Веблен (1857 - 1929), Уэсли Клэйр Митчелл (1874 - 1948), Джон Морис Кларк (1884 - 1963), Джон Коммонс (1862 - 1945).

**1.1. Общая характеристика**

Исторически первой школой институционализма был старый институционализм; его также нередко называют американским институционализмом. Старый институционализм отличают следующие характеристики.

а) Отрицание принципа оптимизации. Хозяйствующие субъекты трактуются не как максимизаторы (или минимизаторы) целевой функции, а как следующие различным «привычкам» - приобретенным правилам поведения – и социальным нормам.

б) Отрицание методологического индивидуализма. Действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, а не наоборот. В частности, их цели и предпочтения формируются обществом.

в) Сведение основной задачи экономической науки к «пониманию» функционирования хозяйства, а не к прогнозу и предсказанию.

г) Отрицание подхода к экономике как к (механически) равновесной системе и трактовка экономики как эволюционирующей системы, управляемой процессами, носящими кумулятивный характер. Старые институционалисты исходили здесь из предложенного Т. Вебленом принципа «кумулятивной причинности», согласно которому экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга.

д) Благосклонное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику.

Старый институционалтзм, в свою очередь, также довольно неоднороден. Поэтому для его полного понимания следует проанализировать воззрения каждого из «старых» институционалистов.

**1.2. Основные аспекты экономических воззрений Т. Веблена**

Основные работы: «Теория праздного класса» [«The Theory of the Leisure Class»] (1899); «Теория делового предприятия» [«The Theory of Business Enterprise»] (1904)

**1.2.1. Концепция человеческого поведения**

Основоположник старого институционализма (и институционализма вообще) американец норвежского происхождения Т. Веблен известен прежде всего своей резкой критикой против неоклассического понимания человека как рационального оптимизатора. Человек, по мнению Т. Веблена, не является «калькулятором, мгновенно вычисляющим удовольствие и боль»[[1]](#footnote-1)[1], связанные с приобретением благ, т.е. выгоды и издержки их получения. Поведение хозяйствующего субъекта определяется не оптимизирующими расчетами, а инстинктами, определяющими цели деятельности, и институтами, определяющими средства достижения этих целей.

Инстинкты представляют собой цели осознанного человеческого поведения, формирующиеся в определенном культурном контексте и передающиеся из поколения в поколение. Перечень основных инстинктов, управляющих поведением «цивилизованных народов Запада», выглядит следующим образом.

а) Инстинкт мастерства, заключающийся в стремлении к «эффективному использованию наличных средств и адекватном управлении ресурсами, доступными для достижения жизненных целей»[[2]](#footnote-2)[2]. Иными словами, это культурно обусловленный инстинкт хорошо и эффективно делать свою работу.

б) Родительский инстинкт, представляющий собой заботу о благе данной социальной группы и всего общества в целом.

в) Инстинкт праздного любопытства. Он связан с бескорыстным стремлением к новым знаниям и информации.

г) Инстинкт приобретательства.

д) Инстинкт соперничества, агрессии и желания прославиться.

е) Инстинкт привычки.

Инстинкт привычки, с точки зрения Т. Веблена, играет особую роль в человеческом поведении. Дело в том, что, по мнению основателя институционализма, представление о человеке как о «рациональном оптимизаторе» формирует о нем представление как о пассивном субъекте, механически и мгновенно реагирующем на внешние изменения в соответствии со своей функцией полезности. В реальности же люди постепенно вырабатывают привычки, т.е. некие устоявшиеся способы реакции на определенные внешние события. Как полагал Т. Веблен, тот факт, что человек формирует привычки, является обратной стороной тезиса об активности его бытия. При этом привычки не являются формой бессознательного поведения.

Динамика экономического развития зависит от того, какие инстинкты преобладают в человеческом поведении. Если доминируют первые три инстинкта (или соединяются с последним инстинктом, т.е. «входят в привычку»), т. е. человеческое поведение управляется желанием хорошо делать свою работу (инстинкт мастерства), альтруистической заботой об общественном благе (родительский инстинкт) и тягой к новым знаниям (инстинкт праздного любопытства), то оно - будучи, по терминологии Т. Веблена, «промышленным поведением», - приводит к быстрому техническому развитию или «росту технологического мастерства». Если же доминируют «эгоистические инстинкты» - приобретательства, соперничества, агрессии и желания прославиться, то такое человеческое поведение, принимающее форму «денежного соперничества», негативно влияет на хозяйственное развитие.

Выбор средств для достижения целей, формируемых культурно обусловленными инстинктами, определяется, как уже было отмечено, институтами. Институты, по Т. Веблену, это «привычный образ мышления, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго»[[3]](#footnote-3)[3]. Иными словами, к институтам относятся различные правила и стереотипы поведения, часть из которых закреплена в виде правовых норм и общественных учреждений.

В рамках этой концепции Т. Веблен создал теорию «демонстративного потребления» - единственный элемент его теоретических разработок, вошедший в магистральное направление современной экономической теории. Согласно концепции «демонстративного потребления», представители класса богатых покупают многие товары не из-за того, что эти товары удовлетворяют их личные потребности, а из-за того, чтобы «выделиться» среди других, продемонстрировать себя как состоятельных людей (ясно, что здесь поведение людей обусловлено инстинктом соперничества и желания прославиться). Таким образом, при прочих равных условиях, чем выше цена таких товаров, тем больше объем спроса на них. Данный феномен, нарушающий закон спроса, вошел в экономическую науку под названием «эффект Веблена».

Легко увидеть, что предложенная Т. Вебленом концепция человеческого поведения совершенно не совместима с принципами оптимизации и методологического индивидуализма и, соответственно, не вписывается в стандарты современной экономической теории.

**1.2.2. Концепция развития рыночного хозяйства**

Как уже отмечалось, старые институционалисты отвергали понимание рыночного хозяйства как равновесной системы и трактовали его как эволюционирующую систему. В этом аспекте можно наблюдать сходство с подходом представителей немецкой исторической школы. Как известно, адепты немецкой исторической школы считали необходимым разработку теорий стадий развития хозяйства. Из старых институционалистов такую теорию предложил Т. Веблен. При этом она в значительной мере базировалась на его вышерассмотренной концепции человеческого поведения.

Он полагал, что эпоха рыночного (денежного) хозяйства охватывает две стадии. На первой стадии как собственность, так и управление находятся в руках предпринимателей. Вторая стадия характеризуется появлением дихотомии между «бизнесом» и «индустрией». К «бизнесу» Т. Веблен относил владельцев финансовых активов (владельцев, по его выражению, «абсентеистской» [т.е. «отсутствующей»] собственности»), представляющих собой «праздный класс», а к «индустрии» - инженерно-технический персонал предприятий. Указанная дихотомия заключается в следующем.

Представители «индустрии», чье поведение управляется инстинктами мастерства, праздного любопытства и родительским инстинктом, стремятся к бескорыстному развитию производства и технологий. При этом они не имеют достаточного объема собственных средств, необходимых для финансового обеспечения такого развития. Представители же «бизнеса», чье поведение управляется различными «эгоистическими» инстинктами, стремятся к максимизации своих денежных доходов в финансовой сфере посредством различных финансовых спекуляций (часто финансируемых путем изощренной пирамиды кредита). Эти финансовые спекуляции приводят к спадам деловой активности, банкротствам многих фирм, а также к слияниям и поглощениям, усиливающим монополизацию хозяйства, монополизацию, которая позволяет укрепить контроль «бизнеса» над «индустрией». Таким образом, развитие производства и технологий оказывается не в интересах «бизнеса», и динамика рыночного хозяйства на его второй стадии отличается нестабильностью и неэффективностью, а также социальной несправедливостью.

По мнению Т. Веблена, дихотомия между «бизнесом» и «индустрией», а следовательно, и указанные недостатки рыночного хозяйства, могут быть разрешены посредством перехода власти к представителям второго из этих «секторов» экономики, т.е. к инженерно-техническому персоналу. Т. Веблен полагал, что такой переход будет осуществлен после всеобщей стачки представителей «индустрии», которая якобы заставит «праздный класс» уступить власть этим представителям. Таким образом, концепция развития рыночного хозяйства Т. Веблена предполагает замену «финансового капитализма» «технократизмом», т.е. содержит конкретные элементы утопизма.

**1.3. Экономические воззрения У. К. Митчелла**

Основные работы: «Экономические циклы» [«Business Cycles»] (1913); «Экономические циклы. Проблема и ее постановка» [«Business Cycles. The Problem and its Setting»] (1927)

Ближайшим последователем Т. Веблена в рамках старого институционализма был У.К. Митчелл. Он развивал идеи Т. Веблена о человеческом поведении и нестабильности рыночной экономики.

Как и Т. Веблен, У. К. Митчелл отрицал взгляд на человека как на «рационального оптимизатора». Он исходил из того, что человеческое поведение представляет собой смесь следования привычкам и того, что позднее (Г. Саймоном) было названо ограниченной рациональностью (это понятие затем стало активно использоваться в рамках неоинституционализма, но в иной трактовке, предполагающей оптимизацию; см. раздел 2.1). Последний термин означает рациональный выбор, не предполагающий учета всех возможных вариантов действий вследствие несовершенства информации и/или ограниченных когнитивных (т.е. познавательных) способностей хозяйствующих субъектов.

При этом сама рациональность является продуктом возникновения и развития денежной системы. Именно всеобщее использование денег в экономике заставляет хозяйствующих субъектов быть рациональными. При этом не все сферы экономической жизни в равной степени охвачены стандартами рационального поведения. Сфера потребления представляет собой область господства привычек и различных социальных норм; тогда как в сфере бизнеса (предпринимательства) рациональность и денежные факторы играют гораздо большую роль.

Также по аналогии с Т. Вебленом, У. К. Митчелл полагал, что денежная (рыночная) экономика нестабильна. При этом он полагал, что проявлением такой нестабильности являются деловые циклы. У. К. Митчелл как раз и вошел в историю экономической науки как исследователь циклов. Он был основателем знаменитого Национального бюро экономических исследований и в его рамках занимался эмпирическими исследованиями деловых циклов, а также прогнозированием будущей динамики экономической конъюнктуры. У него не было четко разработанной модели циклов - имелся лишь «общий взгляд на проблему». У. К. Митчелл полагал, что в основе циклов лежит стремление предпринимателей к прибыли, которая, в свою очередь, зависит от взаимодействия ряда экономических переменных (оптовых и розничных цен на потребительские и производственные блага, объема кредита и т.д.). Поскольку рыночная экономика является децентрализованной, эти взаимодействия не синхронизированы. Таким образом, возникают разнообразные «опережения» и «запаздывания» - например, «запаздывания» розничных цен по сравнению с оптовыми, или «опережения» цен на сырье по сравнению с ценами на потребительские блага, - что приводит к увеличению прибыли в одни периоды и ее понижению в другие и, как следствие, к колебаниям реального выпуска, т.е. к циклам.

Более же фундаментальной причиной циклов является все та же денежная система (в рамках которой стремление к прибыли как раз и кладется в основу организации хозяйственной деятельности). У. К. Митчелл не уставал повторять, что «... необходимым условием возникновения экономических циклов является практика построения хозяйственной деятельности на началах денежного расчета, распространенная среди всего населения, а не только среди ограниченного класса деловых людей»[[4]](#footnote-4)[4]. «Экономические циклы становятся существенной чертой хозяйственной жизни какого-либо общества лишь тогда, когда значительная часть его населения начинает жить на основе принципов денежного хозяйства, получая и расходуя денежные доходы. ...между той развитой формой экономической организацией, которую мы можем назвать «денежным хозяйством», и повторяющимися циклами расцвета и депрессии существует органическая связь»[[5]](#footnote-5)[5].

А наличие таких циклов, в свою очередь, порождает необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику. Следует отметить, что в период Великой депрессии У. К. Митчелл положительно отнесся к «Новому курсу» Ф. Рузвельта и принял участие в создании Совета национальных ресурсов, который должен был сыграть роль центрального органа планирования экономики США.

Таким образом, У. К. Митчелл в значительной мере предвосхитил теорию «денежной экономики» посткейнсианцев (см. разделы 6.6.1 и 6.6.2).

**1.4. Вклад в экономическую теорию Дж. М. Кларка**

Основные работы: «Деловая акселерация и закон спроса; технический фактор в экономических циклах» [«Business Acceleration and the Law of Demand; A Technical Factor in Economic Cycles»] (1917)[[6]](#footnote-6)[6]; «Экономическая теория накладных издержек» [«The Economics of Overhead Costs»] (1923)

Как и Т. Веблен и У. К. Митчелл, Дж. М. Кларк трактовал человеческое поведение как основанное на привычках, а не на мгновенных подсчетах выгод и издержек, удовольствий и страданий. Но он пошел в анализе этой сферы дальше других старых институционалистов, впервые в истории экономического анализа явно указав на большую роль информационных издержек и издержек принятия решений. Дело в том, что для принятия оптимального решения приходится понести издержки, связанные со сбором и обработкой информации. Однако выгоды от этой информации заранее совершенно не известны. Кроме того, непосредственное принятие решения также требует значительных (психологических) издержек (при этом выгоды от усилий, направленных на принятие решения, также не известны априори). Эти издержки создают непреодолимые препятствия для оптимизирующего поведения и служат основой для формирования людьми привычек. Безусловно, такие привычки не являются результатом некоего максимизирующего выбора или оптимизации. Таким образом, Дж. М. Кларк предвосхитил как теорию ограниченной рациональности Г. Саймона, так и теорию поиска информации Дж. Стиглера[[7]](#footnote-7)[7] (при том, что последняя менее реалистична по сравнению с подходом Дж. М. Кларка).

Другой научной заслугой Дж. М. Кларка являются разработки в области микроэкономики - теории издержек и конкуренции. Он первым ввел в экономическую науку понятие накладных издержек [overhead cost]. Это издержки, которые не могут быть отнесены к какому-либо конкретному подразделению предприятия, т.е. не связаны с непосредственно с производственным процессом. Дж. М. Кларк полагал, что они представляют собой следствие больших инвестиций в основной капитал. Накладные издержки покрываются за счет цен, что, по его мнению, означало отсутствие связи ценообразования с принципом уравнивания предельных издержек и выручки. Дж. М. Кларк также подверг критике концепцию совершенной конкуренции и заложил основы теории «действенной конкуренции» [workable competition], представляющей собой такую конкретную реализацию элементов рыночной структуры, которая является приемлемой с точки зрения общественного благосостояния. Теория «действенной конкуренции» важна потому, что обеспечивает реалистичные - в отличие от концепции совершенной конкуренции - ориентиры для проведения государственной политики по стимулированию конкуренции. При этом Дж. М. Кларк пытался придать теории конкуренции динамический характер; для него степень «действенности конкуренции» определялась тем, насколько быстро и в каком объеме происходят процессы создания, уничтожения и воссоздания различной по величине прибыли в разных отраслях. К сожалению, он не объяснил причины таких различий.

Наконец, Дж. М. Кларк оставил след и в области макроэкономики. Как и У. К. Митчелл, он занимался исследованиями деловых циклов. Он трактовал их как многофакторный процесс, выделяя множество причин циклов - от войн и природных катаклизмов до динамики инвестиций. И здесь Дж. М. Кларк одним из первых[[8]](#footnote-8)[8] открыл идею акселератора как феномена, усиливающего циклические колебания экономической активности (о роли этой идеи в макроэкономической теории кейнсианско-неоклассического синтеза см. раздел 6.5.5). Опять-таки, вслед за У. К. Митчеллом Дж. М. Кларк выдвинул идею необходимости государственного регулирования циклов. Он первым в истории экономического анализа выдвинул идею встроенных (автоматических) стабилизаторов. На его взгляд, таким встроенным стабилизатором должна быть налоговая система.

**1.5. Теория трансакций Дж. Коммонса**

Основная работа: «Институциональная экономическая теория» [«Institutional Economics»] (1934)

Еще один известный представитель старого институционализма, Дж. Коммонс, по своим взглядам стоял особняком от других адептов этого направления экономического анализа. В своих исследованиях он делал большой акцент на правовые факторы. Его главная научная заслуга - теория трансакций.

В основе этой теории лежит известная по неоклассической теории идея редкости ресурсов. Вследствие этой редкости у хозяйствующих субъектов возникает конфликт по поводу их использования. Этот конфликт разрешается путем совершения трансакций, представляющие собой базовые институты общества. Без таких институтов конфликт интересов выродился бы во всеобщее насилие людей друг над другом, которое привело бы к громадному экономическому и социальному ущербу.

Трансакцию - являющиеся, по Дж. Коммонсу, основной категорией экономической науки, - нельзя путать с («простым») обменом ресурсами, товарами или услугами. Согласно определению Дж. Коммонса, «трансакция - это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом»[[9]](#footnote-9)[9]. Различие между обменом и трансакцией указывает на различие между физическим перемещением благ и перемещением прав собственности на эти блага.

Трансакции, в свою очередь, подразделяются на рыночные, управленческие и рационирующие.

Рыночная трансакция - это единственный вил трансакции, предполагающий одинаковый правовой статус ее участников (контрагентов). Это означает, что для осуществления рыночной трансакции необходимо взаимное добровольное согласие контрагентов ее совершить. Иными словами, рыночная трансакция представляет собой обмен правами собственности на блага, происходящий на основе добровольного соглашения обеих сторон этой трансакции. В качестве примеров рыночных трансакций можно привести любые сделки на свободных рынках - закупки потребительских благ, предоставление кредита, наем на работу и т.д.

Управленческая трансакция, напротив, предполагает правовое преимущества одного из контрагентов, которому принадлежит право принятия решения. Этот вид трансакции строится на основе отношений управления - подчинения. Примерами таких отношений являются отношения между рабовладельцем и рабом, начальником и подчиненным, мастером и учеником, и т.д. Управленческие трансакции играют ведущую роль в фирмах, государственных структурах и других организациях, базирующихся на иерархических отношениях.

Рационирующая трансакция похожа на управленческую трансакцию, поскольку также предполагает асимметричность правового статуса контрагентов. Специфика рационирующей трансакции состоит в том, что стороной, наделенной исключительными полномочиями принятия решений, является некий коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав собственности. Этим органом является государство. Типовыми примерами рационирующей трансакции являются налоги или судебные решения, перераспределяющие богатства от одной стороны к другой.

Легко видеть, что в зависимости соотношение рыночных трансакций, с одной стороны, и управленческих и рационирующих трансакций, с другой стороны, определяет соотношение рыночных и иерархических типов хозяйственных отношений между людьми.

На разных стадиях развития общества, в различных экономических системах относительная роль разных видов трансакций варьирует. Например, в рабовладельческом частнособственническом обществе основную роль играют управленческие трансакции, тогда как на стадии зарождения капитализма, в период «торгового капитализма», - рыночные.

Помимо «торгового капитализма», Дж. Коммонс выделял также «промышленный» и (современный ему) «финансовый капитализм». Основные особенности «финансового капитализма» проявляются не только в усилении роли банков и других финансовых учреждений, но и в появлении развитых коллективных социальных групп - профсоюзов, корпораций и политических партий. Именно эти группы и являются основными сторонами, участвующими в заключении трансакций на стадии «финансового капитализма».

Фактический ход осуществления трансакций зависит от «работающих правил» [workable rules], представляющих собой различные судебные нормы. Эти нормы отчасти спонтанно эволюционируют, в результате конкретных судебных решений, принятых после обращения в суд участников трансакций, а отчасти - формируются искусственно, посредством соответствующих государственных постановлений. Государство, по Дж. Коммонсу, играет большую роль и как орган, примиряющий интересы стороны трансакций, и как сила, принуждающая к выполнению обязательств, взятых на себя участниками трансакций. Таким образом, государство способствует более гармоничному разрешению конфликтов между коллективными группами хозяйствующих субъектов.

**2. Современные школы в институционализме**

К концу первой половины XX века старый институционализм оказался в глубочайшем упадке. Однако в последнюю треть XX века стало наблюдаться возрождение институционализма в новых формах. При этом данное возрождение сопровождалось все большим его дроблением.

**2.1. Неоинституционализм**

Основные представители: Рональд Коуз (род. 1910), Оливер Уильямсон (род. 1932), Дуглас Норт (род. 1920).

Основные работы: Р. Коуз «Природа фирмы» (1937)[[10]](#footnote-10)[10]; О. Уильямсон «Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, «отношенческая» контрактация» [«The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting»] (1985)[[11]](#footnote-11)[11]; «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» [«Institutions, Institutional Change and Economic Performance»] (1990)[[12]](#footnote-12)[12]

Неоинституционализм (называемый также новым институционализмом) в самом общем виде можно трактовать как попытку привнесения институционального подхода в рамки магистрального направления современного экономического анализа. Иными словами, неоинституциональная теория представляет собой экономический анализ роли институтов и их влияния на хозяйство на основе принципов рациональности и методологического индивидуализма. В этом заключается фундаментальное отличие новых институционалистов от старых (например, хотя, как будет видно дальше, теории Дж. Коммонса и некоторых неоинституционалистов похожи, в работах первого общество трактуется как самостоятельный хозяйствующий субъект, тогда как у вторых оно - совокупность субъектов).

Всех представителей неоинституционализма характеризуют следующие воззрения.

а) «Институты имеют значение», т.е. они влияют на результаты функционирования и динамику экономики.

б) Человеческое поведение не характеризуется полной (всеобъемлющей) рациональностью; его важнейшими характеристиками являются ограниченная рациональность и оппортунизм. Первый из этих терминов был заимствован неоинституционалстами у известного экономиста Г. Саймона (см. разделы 1.3 и 1.4). Однако если же он, применяя концепцию ограниченной рациональности, доказывал, что она приводит к ориентации не на оптимальный, а удовлетворительный результат, то адепты неоинституционализма, напротив, не отказались от принципа оптимизации. Второй термин означает «преследование личного интереса с использованием коварства»[[13]](#footnote-13)[13], т.е. при нарушении закона и/или норм морали.

в) Осуществление рыночных трансакций - а следовательно, функционирование ценового механизма и других атрибутов рыночной экономики - связано с издержками, которые в неоинституциональной традиции называют трансакционными.

Учение о трансакционных издержках имеет основополагающее, фундаментальное значение в неоинституционализме. Представители данной школы полагают, что неоклассическая теория сужает возможности своего экономического анализа из-за того, что учитывает лишь издержки взаимодействия людей с природой («трансформационные издержки»). Необходимо также принимать во внимание и глубоко изучать издержки взаимодействия между людьми - «трансакционные издержки». Более детально их можно определить как «затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе»[[14]](#footnote-14)[14]. Неоинституционалисты выделяют следующие виды трансакционных издержек:

а) издержки поиска информации;

б) издержки измерения;

в) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;

г) издержки спецификации и защиты прав собственности;

д) издержки оппортунистического поведения.

При этом описанные виды не являются взаимоисключающими; например, издержки измерения можно представить как издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения - как издержки измерения, и т.д. Следует также учитывать, что существуют и другие классификации трансакционных издержек, например, их деление на предконтрактные, контрактные и постконтрактные, или на реальные (издержки, порождающие затруднения в осуществлении некоего типа взаимодействия) и виртуальные (издержки, связанные с преодолением этих затруднений).

Следуя принципу рациональности, хозяйствующие субъекты в ходе своей хозяйственной деятельности стремятся минимизировать трансакционные издержки. С этой целью они вырабатывают институты, которые трактуются в неоинституциональном анализе как «созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие»[[15]](#footnote-15)[15]. Критерием эффективности институтов является размер достигнутой благодаря им минимизации издержек.

В рамках анализа институтов выделяются два уровня: институциональные соглашения и институциональная среда. Институциональные соглашения (или организации) - это договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение трансакционных издержек. Одним из примеров институциональных соглашений является фирма, которая трактуется как совокупность контрактных обязательств (а не как производственная функция, из чего исходит неоклассическая теория) ее участников, принятых для минимизации трансакционных издержек. Таким образом, оптимальный размер фирмы достигается тогда, когда трансакционные издержки совершения тех или иных действий внутри фирмы соответствуют трансакционных издержкам осуществления этих же действий через рыночный механизм. Иными словами, соотношение иерархических и рыночных типов координации (а также выживание тех или иных организационных форм) определяется на основании все того же критерия минимизации трансакционных издержек.

Институциональная среда (или институты в узком смысле слова) - это совокупность «правил игры», т.е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействий между людьми. Иными словами, институциональная среда - это рамки, в которых заключаются институциональные соглашения. Данные рамки, в свою очередь, подразделяются на неформальные правила игры - обычаи, традиции - и формальные, воплощенные в виде конкретных законов и нормативных актов.

Сперва неоинституционалисты (Р. Коуз, О. Уильямсон и их последователи) концентрировали свое внимание на изучении институциональных соглашений, трактуя институциональную среду в качестве экзогенно заданной. Но в конце 1970-х годов в рамках неоинституционализма возникло возглавляемое Д. Нортом направление (иногда называемое «подходом Вашингтонского университета»), адепты которого стали делать основной акцент на исследовании эволюции институциональной среды во времени и влияния этой эволюции на экономический рост. Институциональные изменения могут возникать спонтанно, за счет стихийного взаимодействия действий отдельных хозяйствующих субъектов, - тогда меняются неформальные правила игры - и сознательно, под влиянием государства, изменяющего те или иные формальные правила игры. При этом формальные и неформальные правила должны соответствовать друг другу, а значит, должны соответствовать друг другу и их изменения (этот принцип получил название «конгруэнтности институтов»). Например, если государство заимствует формальные правила игры из-за границы, осуществляя «импорт институтов», но эти правила в корне не соответствуют обычаям и традициям, принятым в данном обществе (примером может служить импорт норм цивилизованного рыночного предпринимательства в мафиозное или традиционное общество), то такое заимствование не будет иметь успеха.

Поскольку неформальные правила игры и их динамика является важнейшим ограничивающим фактором институциональных изменений, это указывает на такие их свойства, как кумулятивность и эволюционность. Кумулятивность институциональных изменений означает их зависимость от прошлой траектории развития [path dependence]: изменения, начавшиеся в некоем направлении, будут продолжаться в будущем все с большей силой. Эволюционность этих изменений указывает на их постепенность и медленность.

С точки зрения Д. Норта и его последователей, историю экономик различных стран следует трактовать именно с точки зрения институциональных изменений. Там, где такие изменения оказывались эффективными, т. е. сокращали трансакционные издержки, они способствовали экономическому росту; в других странах и периодах эти изменения тормозили хозяйственное развитие. В одних случаях такое «торможение» порождалось доминированием неформальных правил, препятствовавших развитию рыночных отношений, в других случаях - целенаправленными действиями государственных должностных лиц, изменявших формальные правила игры в своих личных интересах. Основное заключение сторонников «подхода Вашингтонского университета» состоит в том, что институциональная эволюция далеко не всегда благоприятно сказывалась и сказывается на состоянии и динамики хозяйства, при этом добиться их эффективного изменения за короткий срок невозможно. Кроме того, экономическое развитие, сопровождающееся усложнением характера сделок, приводит к росту трансакционных издержек, тормозящих это развитие. Таким образом, сторонники «подхода Вашингтонского университета» менее оптимистичны в отношении способности рыночной экономики достигать оптимальных результатов по сравнению с адептами более традиционных направлений в неоинституционализме.

**2.2. Эволюционный институционализм**

Основные представители: Ричард Нельсон, Сидней Уинтер, Джеффри Ходжсон

Основная работа: Р. Нельсон, С. Уинтер «Эволюционный анализ экономических изменений» [« An Evolutionary Theory of Economic Change») (1982)

Если же новый институционализм в какой-то мере уходит своими корнями в работы Дж. Коммонса, то эволюционный институционализм вряд ли возник бы без трудов Т. Веблена.[[16]](#footnote-16)[16] По общему мнению, эволюционный институционализм (называемый также эволюционной экономической теорией) «родился» в 1982 году, когда была опубликована вышеназванная пионерная работа Р. Нельсона и С. Уинтера, изданная на русском языке в 2000 году. Основными свойствами этого направления институционализма являются следующие.

а) Отказ от предпосылок оптимизации и методологического индивидуализма. Эволюционные институционалисты вслед за старыми отвергают представление о человеке как о «рациональном оптимизаторе», действующем в отрыве от общества. Поэтому их теории также не вписываются в магистральное направление.

б) Акцент на исследовании экономических изменений. Эволюционисты, как и Т. Веблен (и другие старые институционалисты) рассматривают рыночную экономику как динамическую систему.

в) Проведение биологических аналогий. Если же, например, многие классики и неоклассики уподобляли рыночное хозяйство механической системе, то эволюционисты трактуют хозяйственные изменения в значительной мере по аналогии с биологическими (например, уподобляя совокупность фирм популяции и т.д.)

г) Учет роли исторического времени. В этом плане эволюционные институционалисты похожи на посткейнсианцев (см. гл. 6.6); однако же если последние акцентируют внимание больше на неопределенности будущего, то первые - на необратимости прошлого. В связи с этим ими подчеркиваются различные динамические феномены, являющиеся следствием необратимости исторического времени и приводящие к неоптимальным для хозяйства в целом результатам. Подобные феномены являются проявлением зависимости от прошлой траектории развития (см. подраздел 2.1.4)[[17]](#footnote-17)[17] К таким феноменам они относят «кумулятивную причинность» (исследованную еще Т. Вебленом), а также «гистерезис» и «блокировку». Гистерезис [hysteresis] представляет собой зависимость конечных результатов системы от ее предшествующих результатов[[18]](#footnote-18)[18]. Блокировка [lock-in] является неоптимальным состоянием системы, которое является результатом прошлых событий, и из которого не существует мгновенного выхода.

д) Понятие рутин и эволюционная теория фирмы. По мнению эволюционистов, в поведении хозяйствующих субъектов главенствующую роль играют рутины, представляющие собой нечто вроде устойчивых стереотипов поведения. В эволюционной теории этот термин «... может относиться к постоянно повторяющемуся шаблону деятельности всей организации, к индивидуальному умению или (прилагательное «рутинный») к гладкому бессобытийному эффективному функционированию такого рода на уровне индивидуума или организации»[[19]](#footnote-19)[19]. Иными словами, рутины в значительной мере являются аналогом привычек, с той разницей, что первые во многом носят бессознательный характер.

Это понятие является базовым в эволюционной теории фирм (оно является здесь «общим термином для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирм...»[[20]](#footnote-20)[20]) Согласно данной теории, поведение фирм управляется не оптимизационными расчетами, а рутинами. Это означает, что в случае изменений окружающей фирмы среды последние далеко не всегда будут менять свое поведение, что противоречит неоклассической теории. Фирмы соглашаются на замену старых рутин новыми лишь при чрезвычайных обстоятельствах. При этом сам процесс изменения рутин, называемый поиском[[21]](#footnote-21)[21], управляется соответствующими рутинами. Причины устойчивости рутин заключаются в следующем.

Во-первых, рутины являются своеобразными активами фирм, на приобретение которых были осуществлены определенные расходы. Иными словами, рутины связаны с безвозвратными издержками. Поэтому замена старых рутин новыми требует больших затрат.

Во-вторых, смена рутин может привести к ухудшениям (или даже разрыву) отношений данной фирмы с ее другими партнерами или отношений внутри этой фирмы.

В-третьих, рутины прочны также вследствие их вышеуказанной бессознательности.

е) Благосклонное отношение к государственному вмешательству. Предыдущие свойства эволюционно-институционального анализа указывают на то, что экономические изменения не имеют внутренней тенденции обеспечивать оптимальные результаты. Поэтому, с точки зрения эволюционистов, государственное вмешательство - например, в сфере технического прогресса - может оказать позитивное влияние на экономику.

**2.3. Новый французский институционализм**

Основные представители: Лоран Тевено, Люк Болтянски, Оливье Фаворо, Франсуа Эмар-Дюверне

Основная работа: Л. Тевено, Л. Болтянски. «Экономика значимого» [«Les economies de la grandeur»] (1987)

Новый французский институционализм - или экономика соглашений - наиболее позднее течение в институционализме, возникшее на рубеже 1980-1990-х годов. Специфика этого течения состоит в том, что рыночная экономика рассматривается не как отдельно взятый объект исследования, а как подсистема общества. Последнее рассматривается с точки зрения анализа различных «институциональных подсистем» или «миров», каждая из которых характеризуется особыми способами координации между людьми - «соглашений» - и особыми требованиями к действиям людей - «норм поведения». Такой анализ, являющийся «сердцевиной» исследований новых французских институционалистов, выделяет следующие институциональные подсистемы.

1) Рыночная подсистема. Она включает в себя «рынок», анализируемый в неоклассической теории. Объектами, функционирующими в рыночной подсистеме, являются добровольно обмениваемые товары и услуги. Основную информацию об этих товарах предоставляют цены. Поведение субъектов должно быть рациональным. Координация действий осуществляется через достижение равновесия посредством функционирования ценового механизма. Здесь интересен тот аспект, что выполнение норм поведения в рыночной подсистеме оказывается необходимым условием рационального действия. Иным словами, согласно новым французским институционалпстам, рациональное поведение и следование нормам отнюдь не противоречат друг другу, как полагали представители других школ институционализма.

2) Индустриальная подсистема. Она состоит из промышленных предприятий. По мнению новых французских институционалистов, «рынок никогда не является местом производства, а предприятие всегда им является»[[22]](#footnote-22)[22]. Это один из ключевых пунктов их учения. В отличие от «рынка», в индустриальной подсистеме объектом является стандартизированная продукция, а основную информацию несет не цена, а технические стандарты. Координация деятельности осуществляется через функциональность и согласованность отдельных элементов производственного процесса. Таким образом, индустриальный мир является материальной основой для общественного производства.

3) Традиционная подсистема. Она включает персонифицированные связи и традиции и играет ведущую роль в традиционных обществах. В этой подсистеме важную роль играет разделение на «своих» и «чужих» и личная репутация. Деятельность участников данной подсистемы направлена на обеспечение и воспроизводство традиций. К традиционной подсистеме можно отнести не только отношения внутри и между домохозяйствами, но и, например, «мир» мафии и прочих криминальных групп.

4) Гражданская подсистема. Она базируется на принципе подчинения частных интересов общим. В рамках этой подсистемы функционируют государство и его учреждения (полиция, суды) и многие важные общественные организации (например, церкви).

5) Подсистема общественного мнения. Здесь координация деятельности людей строится на основе наиболее известных и привлекающих всеобщее внимание людей событий. К этой подсистеме, например, можно отнести некоторые финансовые рынки, где большую роль играет ориентация на среднее мнение.

6) Подсистема творческой деятельности. В этом мире основной нормой поведения является стремление к достижению неповторимого, уникального результата. К данной подсистеме относится такая сфера общественной жизни, как искусство.

7) Экологическая подсистема. В данной подсистеме координация действий осуществляется в соответствии с природными циклами и направлена на поддержание «баланса окружающей среды». Соответственно, объектами деятельности являются различные природные объекты.

Таким образом, рациональность как способ поведения и стремление к рыночному равновесию как способ координации трактуются новыми французскими институционалистами лишь как «частные случаи» С их точки зрения, ошибочно объяснять всю хозяйственную жизнь при помощи только этих двух понятий. Например, деятельность российских предприятий в 1990-е годы, которая зачастую не соответствовала канонам неоклассической теории, вполне можно объяснить, если исходить из того, что эта деятельность осуществлялась в рамках индустриальной и традиционной подсистем.

При этом каждый хозяйствующий субъект одновременно функционирует в нескольких «мирах». Например, любая фирма действует в «рыночном мире», когда занимается сбытом своей продукции, и в «индустриальном мире», когда непосредственно организует производство.

Особые проблемы возникают на «стыке» различных «миров» или «соглашений», т.е. в ситуации, когда одно и то же взаимодействие (будь то покупки потребительских благ или принятие политических решений) может потенциально приниматься на основе норм поведения разных подсистем. Здесь зачастую к неблагоприятным последствием может привести так называемая «экспансия соглашений», при которой осуществление взаимодействий происходит на основе норм одного из «миров» в тех сферах, где прежде использовались нормы других «миров». Примером может служить замена гражданских «соглашений» на рыночные в политической сфере.

Ясно, что, хотя новый французский институционализм ближе к неоинституционализму, чем эволюционная экономическая теория, он также не вписывается в магистральное направление современного экономического анализа.

Как уже было отмечено, новый французский институционализм - наиболее позднее направление в институционализме и, вероятно, самые значимые концепции в его рамках будут созданы лишь в будущем, которое в данном случае, хочется надеется, не окажется слишком далеким.

1. [1] Veblen T. Why Is Economics Not An Evolutionary Science? // Quarterly Journal of Economics. July. 189 P. 389. [↑](#footnote-ref-1)
2. [2] Rutherford M. Institutions in Economics. The Old and The New Institutionalism. Cambridge. 1995. P. 135. [↑](#footnote-ref-2)
3. [3] Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 202. [↑](#footnote-ref-3)
4. [4] Митчелл У. К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. М., Л., 1930. С. 63. [↑](#footnote-ref-4)
5. [5] Там же. С. 186. [↑](#footnote-ref-5)
6. [6] Эта работа была опубликована в виде статьи в журнале Journal of Political Economy. Vol. 25. P. 217-235. [↑](#footnote-ref-6)
7. [7] См. статьи Г. Саймона и Дж. Стиглера в серии:: Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы. СПб. 1999. С. 54-72 и 507-529. [↑](#footnote-ref-7)
8. [8] Самым первым здесь, по всей видимости, был француз Альберт Афталион, предложивший идею акселератора еще в 1909 году. На русском языке его исследования были изданы в двухтомнике: Периодические кризисы перепроизводства. М., Л., 1930. [↑](#footnote-ref-8)
9. [9] Commons J. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 652. [↑](#footnote-ref-9)
10. [10] Данная статья была напечатана в журнале Economica. N. S. Vol. 4. November. P.356-405. На русском языке эту работу публиковали в журналах Вестник СПбГУ, ЭКО, США ЭПИ, а также в серии: Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы. СПб., 1999. С. 11-32. [↑](#footnote-ref-10)
11. [11] На русском языке эта книга была издана в Санкт-Петербурге через 11 лет ее после ее первой публикации на родине автора, см. сноску 121. [↑](#footnote-ref-11)
12. [12] Данная книга была опубликована на русском языке в 1997 году, см. сноску 123. [↑](#footnote-ref-12)
13. [13] Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Рынки, фирмы, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996. С. 97. [↑](#footnote-ref-13)
14. [14] Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1999. С. 15 Из этого определения следует, что неоинституционалисты (вслед за Дж. Коммонсом и в большей степени, чем он) указывают на важность **прав** **собственности**. До неоинституционалистов собственность трактовалась как абсолютное право на ресурсы (капитал, труд и т.д.). Согласно неоинституциональному подходу, собственность - это не материальный объект, а совокупность различных прав на осуществление действий (т.е. на использование, получение дохода и т.п.) с этими объектами. [↑](#footnote-ref-14)
15. [15] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 17. [↑](#footnote-ref-15)
16. [16] Другим предтечей эволюционного институционализма является австрийский экономист и историк экономического анализа Йозеф Шумпетер (1883-1950), придававший большое значение динамическим аспектам функционирования рыночного хозяйства. Ему принадлежит «инновационная» теория цикла, согласно которой в основе циклических колебаний деловой активности лежат «волны» инноваций. См. его книгу ***«Теория*** ***экономического развития»*** [«Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung»] М., 1982. Впервые эта работа была издана в 1912 году. [↑](#footnote-ref-16)
17. [17] Таким образом, некоторое влияние на эволюционных институционалистов оказали труды Д. Норта и других представителей «подхода Вашингтонского университета», см. гл. 2. [↑](#footnote-ref-17)
18. [18] См. раздел 6.7.3, в котором излагается применение идеи гистерезиса представителями школы новых кейнсианцев. [↑](#footnote-ref-18)
19. [19] Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000. С. 120. [↑](#footnote-ref-19)
20. [20] Там же. С. 31. Р. Нельсон и С. Уинтер отмечают, что рутины в экономической эволюционной теории аналогичны генам в биологической эволюционной теории. [↑](#footnote-ref-20)
21. [21] Поиск в экономической эволюционной теории аналогичен мутации в биологической эволюционной теории. Наряду с рутинами и поиском, еще одним ключевым термином эволюционной теории является **отбор** (рутин). [↑](#footnote-ref-21)
22. [22] Кумахов Р. Теория согласований и анализ предприятия // Вопросы экономики. 1997. N 10. С. 87. В этом номере содержится большая подборка статей представителей нового французского институционализма. [↑](#footnote-ref-22)