

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
1 ЭКОНОМИКА: ОТ ГРАФИКОВ И ФОРМУЛ К РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ	6
1.1 «НЕВИДИМАЯ РУКА РЫНКА». Классическая и неоклассическая экономическая теория.....	6
1.2 СИМБИОЗ ЭКОНОМИКИ, ПСИХОЛОГИИ, АНТРОПОЛОГИИ, СТАТИСТИКИ, ЮРИСПРУДЕНЦИИ... Традиционный институционализм	15
1.3 НАСКОЛЬКО МЫ РАЦИОНАЛЬНЫ? Неинституциональная экономическая теория	23
2 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ	33
2.1 ЯВЛЯЛСЯ ЛИ ИНСТИТУТОМ ИНСТИТУТ БЛАГОРОДНЫХ ДЕВИЦ? Терминология институциональной экономики	33
2.2 ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ? Теория трансакционных издержек	64
2.3 ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ И АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ: СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ	76
2.4 «ЧЕЙ ТУФЛЯ?» Теория прав собственности	85
2.5 В КАКИХ СЕТЯХ ЗАПУТАТЬСЯ ВЫГОДНО? Теория сетей в институциональной экономике	95
3 КАК УЧЕНЫЕ ДЕЛАЮТ ЭТО?	108
3.1 Эффект постановки вопроса и другие психологические особенности принятия решений	108
3.2 ИГРА ВА-БАНК. Теория игр в институциональной экономике ...	115
3.3 СКОЛЬКО РЕБЕР У ГРАФА? Графы как инструмент теории сетей	135

ПРЕДИСЛОВИЕ

Сегодня «мейнстримом» (от англ. *main stream* – основное течение) большинства областей экономической науки, несомненно, является институциональная экономика, основная идея которой – ограниченная рациональность действующих лиц, их следование институтам при принятии решений. Результаты, полученные учеными-институционалистами, сегодня широко используются в различных сферах: от маркетинга до политики, позволяя специалистам прогнозировать поведение широких масс людей и управлять ими.

Вполне обоснованно курс «Институциональная экономика» в настоящее время активно вводится в рабочие учебные планы студентов экономических направлений подготовки. Не стал исключением и Бийский технологический институт: предусмотрено преподавание указанной дисциплины студентам-первокурсникам направлений подготовки 38.03.02 «Менеджмент» и 38.03.05 «Бизнес-информатика».

Соответственно существует и множество учебников и учебных пособий, освещающих данную тематическую область, но материал в них, как правило, излагается труднодоступным языком с преобладанием специальных терминов, а примеры, позволяющие лучше понять ту или иную мысль авторов, приводятся достаточно редко. Исключение составляют, пожалуй, работа Я.И. Кузьмина, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич¹, которая, по нашему мнению, представляет наиболее полную картину развития и современного состояния институциональной экономики. Эта работа написана достаточно доступным языком, имеет удобную «навигацию», содержит ряд примеров; в данном издании чаще всего мы ссылаемся именно на эту работу. Но, в то же время, здесь приведены «узко специализированные» примеры, проиллюстрированные сложными математическими вычислениями, что может существенно затруднить восприятие материала студентами ранних курсов обучения, или даже «отпугнуть» их. Студенты, как показывает наша преподавательская практика, понимают научные тексты с большим трудом, а чем сложнее представляется им материал, тем ниже их заинтересованность в его изучении.

¹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

Научно-популярный характер имеет разве что работа А.А. Аузана², в которой на достаточно доступном языке объясняется ряд ключевых понятий институциональной экономики: ограниченная рациональность, демонстративное поведение, трансакционные издержки и другие, приводятся примеры на российском материале. Недостатком данной работы является акцент на современном состоянии институциональной экономики без рассмотрения ее исторического развития, отсутствие упоминаний об ученых, внесших значительный вклад в становление институциональной экономики как специфического направления экономической мысли.

В данной работе мы попытались простым и доступным языком, с использованием примеров из реальной жизни и художественной литературы, а также результатов собственных исследований, познакомить широкий круг читателей (и, прежде всего, студентов) с постулатами институциональной экономики.

В то же время нельзя считать данное издание учебным пособием для студентов – здесь нет, например, вопросов для самопроверки характерных для такого типа изданий. Да и в том случае, если любознательный студент познакомится с результатами экспериментов и исследований заранее, до их проведения в аудитории, это может снизить «эффект шока», неожиданности, и даже исказить результаты экспериментов. Поэтому эта книга скорее для самостоятельного изучения институциональной экономики.

Но позволим себе рекомендовать ее и для преподавателей – приведенные здесь эксперименты и деловые игры можно использовать в качестве интерактивных методов обучения, а рассмотренные примеры – как кейсы для практических занятий.

Желаем удачи в освоении новых знаний!

Автор благодарит Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко за финансовую поддержку подготовки настоящего издания (Проект № 2017-120).

Автор благодарит доцента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» М.М. Юкевич за предоставленную возможность участия в очных и дистанционных курсах по «Институциональной экономике», а также за огромный вклад в популяризацию данного направления экономической мысли.

² Аузан А.А. Институциональная экономика для чайников. – М.: Фэшн Пресс, 2011. – 127 с.

1 ЭКОНОМИКА: ОТ ГРАФИКОВ И ФОРМУЛ К РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ³

1.1 «НЕВИДИМАЯ РУКА РЫНКА».

Классическая и неоклассическая экономическая теория

Классическая экономическая теория возникла во второй половине XVII века и завершила свой путь к середине XIX века⁴. Здесь необходимо уточнить, что происходило в экономической и общественной жизни в период становления и ухода данной экономической школы.

Классическая теория экономики зародилась в так называемый мануфактурный период капитализма. Первые мануфактуры – предприятия, основанные на разделении труда и ручной ремесленной технике – появились в Европе XVI–XVII веках. Развитие мануфактурного производства способствовало формированию в городах местных рынков, где осуществлялся обмен с сельской округой и имели хождение предметы повседневного спроса. Профессиональные торговцы объединялись в различные общества – гильдии, складничества, компаньонаж. А расширение торговли создало возможность накопления денежных средств в руках купцов и ростовщиков и способствовало возникновению денежного рынка.

И основная идея представителей классической экономической школы состояла в том, что источником богатства является труд во всех сферах общественного производства. Труд же является основой и мерой стоимости всех товаров. Главный объект изучения классической экономической теории – сфера производства, а рынок регулируется своими собственными объективными законами, существующими вне зависимости от желания правительства⁵.

Основоположниками классической экономической теории в Великобритании был Уильям Петти, а во Франции – Пьер Буагильбер, положившие начало трудовой теории стоимости⁶.

³ В данном разделе приведены портреты и фотографии экономистов из Свободной энциклопедии Википедия.

⁴ Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – 4-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2015. – 512 с.

⁵ Артамонов В.С., Попов А.И., Иванов С.А. Экономическая теория: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2010. – 528 с.

⁶ Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – 4-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2015. – 512 с.



Уильям Петти
(1623–1687 гг.)



Пьер Буагильбер
(1646–1714 гг.)

Так, У. Петти в своей «Трактате о налогах и сборах» (1662 г.)⁷ обосновывает «пользу от содержания школ и университетов за счет государства», поскольку в будущем люди, получившие профессию, станут налогоплательщиками и пополнят казну государства; запрет на «ниществование», поскольку содержать нищих дороже, чем найти им работу и заставить содержать себя самостоятельно, и так далее.

В результате рассуждений Петти пришел к выводу, что основу цены на товар составляет так называемая «естественная цена», которая определяется затраченным на производство этого товара трудом. Так, стоимость ирландской хижины он сводил к числу дневных пайков продовольствия, требующихся ее строителям⁸. Конечно, такой подход к установлению цены на товар не выдерживает критики, поскольку мы понимаем, что в цену должны включаться как минимум и затраты на материалы, а оплата труда не может ограничиваться лишь обеспечением питания работников.

В отличие от У. Петти, П. Буагильбер в качестве меры стоимости одного товара рассматривал другие товары. Он считал деньги лишним элементом экономической системы («всеобщим палачом», объявляющим «войну всему роду человеческому»)⁹.

Вместе с тем, можно ли представить экономические отношения без денег? Если это и возможно, то приведет к значительным временным затратам на переговоры. Например, парикмахер будет давать кли-

⁷ Петти В. Экономические и статистические работы / Пер. под ред. д.э.н. М. Смит. – М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1940. – 324 с.

⁸ Титова Н.Е. История экономических учений: Курс лекций. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. – 288 с.

⁹ Там же.

енту список продуктов и вещей, которые они должны будут принести ему за стрижку. А если парикмахеру нужна шуба или автомобиль, стоимость которых значительно выше стоимости стрижки, как быть? Клиенты должны будут «скидываться» на их приобретение в течение нескольких месяцев или даже лет. А что делать с «бюджетниками»? Если не будет зарплаты, выплачиваемой в денежной форме, то, например, учитель будет передавать в муниципалитет список вещей, которые необходимы ему в оплату произведенной работы (подобно победителю телепередачи «Поле Чудес», который набирает призы на заработанные очки).

Пожалуй, самым известным представителем классической экономической теории является Адам Смит, автор знаменитого термина «невидимая рука рынка». Он считал, что действующие на рынке индивиды движимы собственным эгоизмом, стремятся к получению максимальной прибыли и достижению собственных целей. Однако в результате *«рыночная конкуренция в соответствии с той грубой справедливостью, которая, не будучи вполне точной, достаточна все же для обычных рыночных дел»* и, в конечном счете, приводит к всеобщему благу¹⁰.

В своем основном труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) А. Смит обобщил столетнее развитие этого направления экономической мысли, рассмотрел теорию стоимости и распределения доходов, капитал и его накопление, экономическую историю Западной Европы, взгляды на экономическую политику, финансы государства. Он подошел к экономике как к системе, в которой действуют объективные законы, поддающиеся познанию. При жизни А. Смита книга выдержала пять английских и несколько зарубежных изданий и переводов.

Интересен взгляд А. Смита на разделение труда, ставшее одним из принципов производства, сохраняющих свою значимость и в наши дни.



Адам Смит
(1723–1790 гг.)

¹⁰ Антология экономической классики. У. Петти. А. Смит. Д. Рикардо / Сост., авт. предисл. И.А. Столяров. – М.: Эконов, 2993. – 486 с.

Адам Смит
Из «ИССЛЕДОВАНИЯ О ПРИРОДЕ И ПРИЧИНАХ
БОГАТСТВА НАРОДОВ»

Возьмем для примера очень незначительное производство, на котором, однако, разделение труда часто очень заметно, а именно – производство булавок.

Рабочий, который не приловчился к этой работе, сделавшейся вследствие разделения труда особым ремеслом, и не привык обращаться с употребляющимися в нем инструментами, изобретенными, вероятно, благодаря тому же разделению труда, такой рабочий, как бы он ни был искусен, не успеет сработать в течение целого дня даже одной булавки и уж, конечно, не сделает их двадцать. Но при современной организации этого производства он не только составляет отдельное ремесло во всей его совокупности, но еще подразделяется на много отраслей, большая часть которых в свою очередь является отдельным специальным занятием. Один рабочий тянет проволоку, другой выравнивает ее, третий обрезает, четвертый заостряет, пятый обтачивает верхушку для насадки головки. Выделка головки сама по себе распадается на две или три отдельные операции: особая операция – насадить ее, другая – отполировать булавку; совсем особое, самостоятельное занятие – даже упаковка булавок в бумажки.

Таким образом главный труд сработать булавку распадается приблизительно на 18 различных операций, которые в некоторых заведениях исполняются каждая отдельными руками, тогда как на других один и тот же рабочий исполняет иногда по две или по три операции.

Я видел одну такую маленькую мануфактуру, где работало только 10 рабочих, и потому некоторые из них исполняли одну за другой по две и по три операции. Хотя эта мануфактура была очень бедна и потому недостаточно снабжена необходимыми приспособлениями, однако и эти 10 рабочих при полном напряжении сил успевали сработать около 12 фунтов (5,44 килограмма) булавок в день. А так как в каждом фунте свыше 4 тыс. булавок средней величины, то, стало быть, эти 10 рабочих успевали сработать вместе более 48 тыс. булавок в день, на долю каждого приходилась одна десятая часть 48 тыс. булавок, то есть можно считать, что каждый рабочий сделал в день 4800 булавок.

Но если бы эти рабочие работали в одиночку и независимо один от другого, и если бы они не приспособились каждый к своей отдельной специальности, то, наверное, ни один из них не сработал бы и 20 булавок, а может быть, и одной булавки во весь день, то есть 1/240, а

может быть, и 1/4800 части того, что они в состоянии сработать теперь благодаря искусному разделению и сочетанию различных операций.



Жан-Батист Сэй
(1767–1832 гг.)



Давид Рикардо
(1772–1823 гг.)

Другой представитель классической экономической школы – Жан-Батист Сэй. Он считается последователем учения А. Смита, его основной работой является «Трактат политической экономии, или Простое изложение способа, которым образуются, распределяются и потребляются богатства». Основная идея данного труда – невозможно произвести излишек товаров, поскольку производство приносит и дополнительный доход, который люди затем потратят на приобретение этих товаров. Именем Ж.-Б. Сэя назван известный экономический закон (закон Сэя): совокупный спрос в экономической системе всегда равен совокупному предложению.

Давид Рикардо также является известным последователем А. Смита. Он также считал, что «двигателем» экономики являются личные интересы людей. Как и у Смита, собственный интерес не сводится к чисто денежному: капиталист *«может поступиться частью своей денежной прибыли ради верности помещения, опрятности, легкости или какой-либо другой действительной или воображаемой выгоды, которыми одно занятие отличается от другого»*, что приводит к разным нормам прибыли в разных отраслях¹¹. Государство при этом не должно вмешиваться ни в сферу производства, ни в сферу распределения благ, а взаимодействовать с населением может только посредством взимания налогов.

Нисколько не умаляя заслуг А. Смита, Ж.-Б. Сэя, Д. Рикардо и других представителей классической экономической школы, работы которых стали «отправной» точкой развития мировой экономической мысли, можно, однако, обратить внимание на то, что ряд мыслей, из-

¹¹ Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли) // М.: Наука, 1993. – 176 с.

ложенных в этих работах, в дальнейшем были опровергнуты историческим опытом.

Так, можно вспомнить начавшуюся в 1929 году в США Великую депрессию – наиболее продолжительный экономический кризис в истории промышленно развитых стран, который как раз являлся кризисом перепроизводства. Введение технологий массового производства, повышение урожайности в сельском хозяйстве привели к значительному увеличению товарной массы. При этом рост покупательной способности населения (доходов, заработной платы) существенно отставал от роста объемов производства, в результате спрос на товары не увеличивался. Закон Сэя не сработал.

Затоваривание рынков должно было бы привести к снижению цен (в соответствии с законом спроса и предложения¹² – до равновесной цены – рисунок 1), однако такое снижение цен не покрывало издержек производства, что привело в конечном итоге к разорению многих фермерских хозяйств и промышленных предприятий. Рынок не смог выйти из кризиса без государственной поддержки – не сработала «невидимая рука рынка». Только реализация мероприятий «Нового курса», представленного президентом Франклином Делано Рузвельтом позволило США выйти из кризиса.

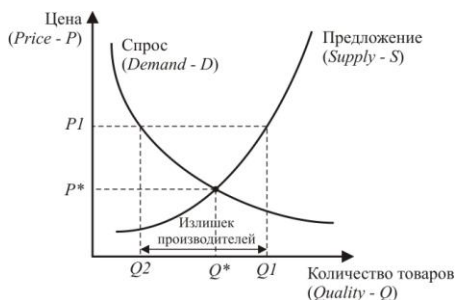
Тем не менее, видим, что и в классической экономической школе поведение было далеко не на последнем месте в ряду факторов экономического развития. **Неоклассическая экономическая школа**, пришедшая ей на смену, также не оставила человека без внимания, на первое место выходит так называемый «экономический человек» (наемный работник или предприниматель), стремящийся максимизировать свои выгоды и минимизировать затраты.

К середине XX века неоклассическая экономическая теория стала основным течением экономической мысли. Основные характеристики этой теории можно представить в виде схемы (рисунок 2¹³). В рамках этой теории предполагается, что сам рынок сконцентрирован в одной точке пространства и обмен происходит мгновенно. Все агенты четко осознают свои предпочтения и одновременно меняются своими товарами и деньгами. Следовательно, осуществление обмена не требует других усилий, кроме расходования некоторой суммы денег. Цены являются основным инструментом оптимального распределения ресур-

¹² Приводя этот закон и иллюстрирующий его график, мы несколько забегаем вперед – к идеям представителей неоклассической экономической школы.

¹³ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

сов, то есть, чтобы выбрать оптимальную линию поведения, не нужно знать ничего, кроме цен.



При равенстве спроса и предложения на рынке (Q^*) устанавливается равновесная цена P^* .

В соответствии с законом спроса и предложения производители заинтересованы в производстве большего количества товаров Q_1 , если они могут продавать их по более высокой цене P_1 .

Но покупатели по цене P_1 согласны приобрести только Q_2 товара ($Q_2 < Q_1$), и на рынке формируется излишек производителей.

Рисунок 1 – Закон спроса и предложения

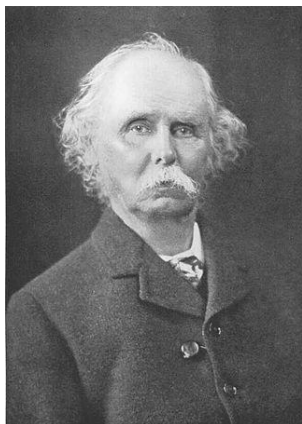
В то же время следует помнить, что экономисты-неоклассики не утверждают, что люди действительно рациональны. Они исходят из того, что экономический агент ведет себя так, как *будто бы он рационален*, и строят свои модели на этой предпосылке.

Одним из основоположников неоклассической экономики является Альфред Маршалл. Именно ему принадлежат первые идеи в концепции рыночного ценообразования, в рамках которой цена формируется под воздействием спроса и предложения (как это и показано выше на рисунке 1; этот график называют также «ножницами» или «крестом Маршалла»), а точнее – предельных издержек производителя и предельной полезности потребителя.

Предельные издержки – это дополнительные затраты, возникающие у производителя, с увеличением объема производства на единицу. Такое увеличение приведет и к росту выручки – предельному доходу. Производителю выгодно увеличивать объем производства до тех пор, пока предельный доход превышает предельные издержки.



Рисунок 2 – Парадигма неоклассической экономической теории



Альфред Маршалл
(1842–1924 гг.)

Некоторые исследователи в работах А. Маршалла видят «зачатки институционализма»: «организация» рассматривалась им как отдельный, четвертый фактор производства¹⁴.

Аналогично, предельная полезность – полезность для потребителя каждой последующей единицы потребляемого товара. Так, выпив один стакан воды, человек, несомненно получает пользу, второй стакан принесет пользы уже меньше, а десятый выпитый подряд стакан воды уже скорее нанесет вред организму. Это – закон убывающей предельной полезности (первый закон Германа Генриха Госсена¹⁵). Соот-

¹⁴ Гродский В.С. Необходима расширенная трактовка истории институциональной экономической теории // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 5. – С. 4–11.

¹⁵ Второй закон Госсена: «Человек получает максимум жизненного наслаждения, если он распределяет заработанные деньги между различными удовольствиями таким образом, что последний потраченный на каждое удовольствие атом денег приносит одно и то

ветственно, потребитель будет приобретать товар до тех пор, пока дельная полезность от покупки будет превышать уплачиваемую за товар цену.



Герман Генрих
Госсен
(1810–1858 гг.)



Мари Эспри Леон
Вальрас
(1834–1910 гг.)

Интересно, неоклассики считали, что деньги в противоположность товарам не являются богатством. Деньги выполняют лишь роль посредника при обмене товаров и служат масштабом измерения всех благ. В неоклассической модели экономики имеются лишь три рынка: труда, капитала (ценных бумаг) и благ (товаров и услуг). А Мари Эспри Леон Вальрас ввел общий критерий рыночного равновесия и предложил концепцию общего экономического равновесия уже на четырех рынках, включив в модель и финансовый рынок, доказав при этом, что на всех рынках равновесие достигается одновременно.

Тем не менее, неоклассическую теорию стали жестко критиковать уже с момента ее появления, и а дальнейшем мы покажем, что существование рационального экономического человека практически невозможно, как и то, что информация несовершенна, товар неоднороден, в права собственности не могут быть абсолютно определенными.

Подведем итог. Представители классической экономической школы полагали, что экономический интерес человека реализуется только в его эгоистических побуждениях (для получения наслаждений и избегания страданий). В рамках неоклассической экономической теории предполагается, что основной действующей силой является «трезвый расчет» (максимизация полезности, минимизация издержек). Человек рассматривается через модель «компетентного

же количество наслаждения» [Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / Пер. с англ. А.А. Фофанова. – СПб.: Экономическая школа, 2005. – 352 с.].

эгоиста»¹⁶:

- человек независим. Он принимает автономные, самостоятельные решения;
- человек эгоистичен. Он заботится о своем интересе и максимизации собственной выгоды;
- человек рационален. Он имеет устойчивые предпочтения и последовательно выбирает средства достижения поставленных целей;
- человек информирован. Он обладает достаточной информацией о целях и средствах их достижения.



Карл Менгер
(1840–1921 гг.)

Здесь как нельзя кстати высказывание Карла Менгера: *«Если мы будем пытаться охватить человеческое действие во всем его многообразии, то мы никогда не получим никаких законов и не создадим «национальной экономики» как теоретической дисциплины»*¹⁷.

В.В. Радаев, известный эконом-социолог, в одной из своих лекций говорит о том, что модель «компетентного эгоиста» появилась как сознательная абстракция в результате отбора наиболее устойчивой и изменяемой формы экономического действия – стремления к выгоде. Другие мотивы – неустойчивые и неизменяемые – отданы экономистами философам и социологам¹⁸.

1.2 СИМБИОЗ ЭКОНОМИКИ, ПСИХОЛОГИИ, АНТРОПОЛОГИИ, СТАТИСТИКИ, ЮРИСПУНДЕНЦИИ... Традиционный институционализм

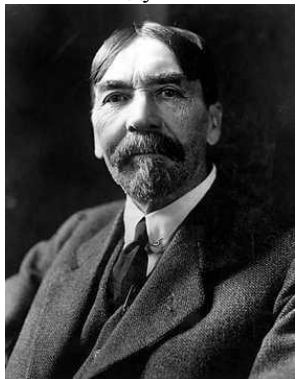
Термин «**институциональная экономика**» вошел в научный обиход с конца 1910-х годов, первым в печати его использовал в своей статье Уолтон Гамильтон. К 1927 году термины «**институциональный подход**» и «**институциональная экономика**» уже широко применялись, а термины «**институционализм**», «**институционалист**» впервые появились в печати в 1931 году.

¹⁶ Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций на платформе Coursera.org
// <https://ru.coursera.org/learn/ekonomicheskaya-sociologiya/>

¹⁷ Там же.

¹⁸ Там же.

Согласно традиционному (или, старому) институциональному подходу, человек следует привычке, его предпочтения изменяются с течением времени, он входит в группы и способен вступать в конфликты по поводу властных полномочий¹⁹.



Торстейн Бунде
Веблен
(1857–1929 гг.)

Первым институционалистом считают Торстейна Бунде Веблена. В своих работах он, прежде всего, критиковал принцип рационального поведения – «атомистическую» (индивидуалистическую) теорию человеческой природы неоклассиков. Он указывал, что в реальной действительности группы индивидов взаимодействуют в рамках институтов (объединений, партий, профсоюзов), и экономическая теория должна исследовать эти социальные институты²⁰.

Т. Веблен считал, что поведение человека зависит от инстинктов и привычек. Веблен выделяет инстинкты труда, мастерства, праздного любопытства, родительский инстинкт, инстинкт себялюбия, инстинкт подражания²¹.

При этом инстинкты труда и мастерства побуждают нас к созидательным действиям, а также к тому, чтобы совершенствоваться в этих действиях. Человек склонен не просто трудиться, но добиваться все лучших и лучших результатов в своем труде. Можно возразить: будем ли мы трудиться в условиях, когда отсутствует необходимость зарабатывать себе на жизнь? И сам Т. Веблен в работе «Теория праздного класса» говорит, что труд не свойственен представителям высшего общества²². Но в этом случае человек также будет искать свои способы самовыражения. Например, в телесериале «Аббатство Даунтон» показано, что у молодых дочерей владельца поместья нет острой необходимости зарабатывать себе на пропитание, но, тем не менее, сначала леди Сибилл становится медсестрой, а затем и леди Эдит – колумнистом, журналистом, ведущим собственную колонку в одном из лондонских изданий.

¹⁹ Радаев В.В. Экономическая социология. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 603 с.

²⁰ Гродский В.С. Необходима расширенная трактовка истории институциональной экономической теории // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 5. – С. 4–11.

²¹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

²² Veblen Th. The Theory of Leisure Class // <http://www.gutenberg.org/ebooks/833>

Инстинкт праздного любопытства свойственен ученым, – благодаря этому инстинкту, планируют свои исследования и делают открытия. Но этот инстинкт присущ не только ученым, он всех нас толкает нас к обмену, – мы стремимся попробовать новые товары и услуги. Любопытство настолько сильно в нас, что является и причиной того, что мы активно пользуемся кредитными средствами для потребления новых товаров и услуг и удовлетворения этого инстинкта (подкрепляемого еще и стремлением к демонстративному потреблению, о котором будет сказано чуть ниже)²³.

Вся «денежная экономика», со всей своей грандиозной системой кредита и прочим исчезает в сети метафор, чтобы затем вновь появиться теоретически урезанной, стерилизованной и упрощенной в «чистой системе натурального обмена», венцом которой оказывается чистый совокупный максимум приятных ощущений от потребления.

Родительский инстинкт приводит к альтруистическому поведению, а инстинкт себялюбия – к эгоистическому (подробнее об этих видах поведения мы поговорим в разделе 2.1).

Возникновению институтов, закрепляющих устойчивые образцы поведения в обществе, способствует инстинкт подражания. Т. Веблен утверждает, что людям в огромной мере свойственно стадное чувство, которое и определяет их экономическое поведение. Отсюда характерное для людей **демонстративное потребление**. Т. Веблен в своей работе «Теория праздного класса» говорит и о том, что демонстративное поведение тем больше присуще людям, чем они богаче; праздный класс «демонстративно потребляет» для поддержания своего элитарного статуса.

Люди, по мнению Т. Веблена, производят значительное количество трат просто потому, что кто-то их уже произвел. Они тратят огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя определенному примеру, моде. Так, если бы люди среднего достатка не делали глупостей в течение своей жизни, они могли бы купить собственное жилье, а не жить в съемной квартире. В этом случае люди максимизируют не благосостояние, а собственный престиж в глазах других²⁴.

²³ Veblen Th. Limitations of Marginal Utility // Journal of Political Economy. – 1909. – Vol. 17. // http://www.elegant-technology.com/resource/MARG_UT.PDF

²⁴ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

Т. Веблен, таким образом, опровергает закон спроса, рассмотренный нами в предыдущем разделе: совсем не обязательно, что повышение цены приведет к снижению спроса. Возможен как раз обратный эффект – товары начинают восприниматься как «элитарные», и спрос на них растет.

Можно привести множество примеров демонстративного потребления. Это и мечта ребенка об игрушке, «которой ни у кого нет». Это и острое желание покупки шубы у женщины, подруга которой недавно совершила такую покупку. Это и постоянная смена моделей *iPhone*. Демонстративное потребление можно проиллюстрировать следующим анекдотом.

Одна подруга говорит другой:
– Хочу новые серьги. Золотые. С бриллиантами. С таким огромными бриллиантами, чтобы зашла я в маршрутку и все бы ахнули!

Поскольку определяющую роль в поведении человека играют инстинкты и привычки, то экономика, по мнению Т. Веблена, должна быть наукой эволюционной. И вообще, в основе экономических процессов лежат психология, биология и антропология.

Понять, почему люди ведут себя сейчас именно так, а не иначе, можно, лишь зная, как они вели себя ранее. Однако, критикуя неоклассическую теорию, Т. Веблен практически ничего не предлагает взамен, он дает лишь общее философское объяснение изучаемого феномена²⁵.



Уэсли Клэр Митчелл
(1874–1948 гг.)

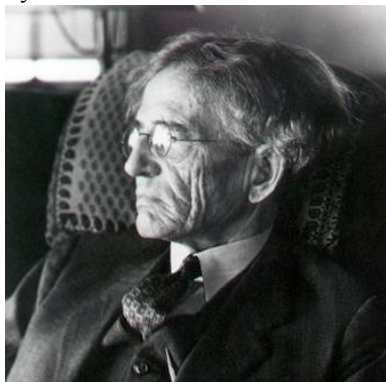
Еще один яркий представитель традиционного институционализма – Уэсли Клэр Митчелл – утверждал, что стандартизация поведения, которая обусловлена институтами, на макроуровне позволяет увидеть регулярность динамики экономики в целом, то есть обнаружить циклы деловой активности. Эти циклы основаны не на равновесных состояниях системы, а на взаимодействии технологических сил, вызывающих изменения, и институциональных факторов, ограничивающих эти изменения и задающих стабильную социальную структуру²⁶.

²⁵ Там же.

²⁶ Там же.

У. Митчелл, соглашаясь с Т. Вебленом, что экономическая деятельность регулируется институтами (обычаями, традициями, правилами и нормами)²⁷, в то же время, в отличие от последнего, не мнил превратить экономику в симбиоз психологии и антропологии. Он пытался выявить влияние институтов (неэкономических факторов) на экономику через анализ статистических данных посредством эконометрических методов исследования.

Напомним, что в предыдущем разделе мы критиковали классическую и неоклассическую экономику за то, что они оказались несостоятельными в период Великой депрессии. Справедливости ради стоит отметить, что и теория деловых циклов, предложенная У. Митчеллом, также не смогла предсказать наступление этого кризиса, хотя ученый и был одним из идеологов «Нового курса», реализуемого президентом Ф. Рузвельтом²⁸.



Джон Роджерс Коммонс
(1862–1945 гг.)

Третий основатель традиционного институционализма – Джон Роджерс Коммонс – предложил аналитическую схему, в которой сделан акцент на эволюцию правовых институтов разрешения конфликтов – теория социальных конфликтов Коммонса. Он говорит, что из-за редкости ресурсов участники взаимодействия сталкиваются не только с задачей их распределения между конкурирующими способами их использования (чем, собственно, занимается неоклассическая теория), но и с необходимостью кооперироваться друг с другом, что

неизбежно приводит к конфликту интересов²⁹.

Прежде всего, Дж. Коммонс рассматривал трудовые отношения между работниками и работодателями. Этому посвящены его работы «История труда в Соединенных Штатах» и «Промышленная доброжелательность», где он говорит о том, что согласие между работниками и

²⁷ Гродский В.С. Необходима расширенная трактовка истории институциональной экономической теории // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 5. – С. 4–11.

²⁸ Там же.

²⁹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

работодателями возможно достичь через взаимные уступки³⁰. При этом действующими лицами трудовых отношений являются не индивиды, а профсоюзы и сообщества предпринимателей³¹.

В работе «Институциональная экономика. Ее место в политической экономике» Дж. Коммонс вводит термины «транзакция» и «коллективные действия»³². Понятия «обмен» и «сделка» рассматриваются Дж. Коммонсом как ключевые для теории рынка. Сделка, по мнению ученого, является всеобщей исходной институциональной категорией³³.

Коллективные действия контролируют противоречивые интересы различных групп в рамках правовых норм и санкций (физических, моральных, экономических) за их нарушение; другими словами – в рамках институтов. Только в рамках коллективных действий возможна кооперация. Коллективные действия могут также расширять рамки индивидуальных действий.

Коллективное действие принимает различные формы, начиная от неорганизованных обычаев до множества функционирующих организаций, таких как семья, корпорация, торговая ассоциация, профсоюз, резервная система, государство. Общим для всех них принципом является большая или меньшая степень контроля, освобождения и расширения индивидуального действия посредством коллективного действия.

Этот контроль действий одного индивида всегда выражается, и должен выражаться, в выгоде или убытке для другого или других индивидов. Если речь идет о принуждении к обеспечению контракта, то размер долга в точности соответствует величине кредита, предназначенного для получения выгоды другим лицом. Долг – это обязательство, принуждение к исполнению которого осуществляется коллективно, в то время как кредит – это соответствующее право, образующееся в результате появления обязательства. С точки зрения долга и обязательства, это – статус подчинения коллективному действию. С точки зрения кредита и прав, это – статус обеспечения гарантий, порождаемый ожиданиями такого подчинения. Это то, что обозначается как собственность, выраженная в правах.

³⁰ Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / Пер. с англ. А.А. Фофанова. – СПб.: Экономическая школа, 2005. – 352 с.

³¹ Тарушкин А.Б. Институциональная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.

³² Там же.

³³ Гродский В.С. Необходима расширенная трактовка истории институциональной экономической теории // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 5. – С. 4–11.

Коллективный контроль может также принимать форму табу или запрета определенных действий таких, как вмешательство, нарушение прав, злоупотребление; данные запреты являются источником экономического статуса свободы для защищенного посредством них лица. Однако свобода одного человека может быть связана с потенциальными выгодами или убытками для другого вовлеченного индивида, и возникающий экономический статус подвергается воздействию свободы этого другого. На работодателя воздействует свобода наемного работника, заключающаяся в выборе – работать или нет, а на наемного работника воздействует свобода работодателя, заключающаяся в выборе – нанимать или увольнять. Типичный пример свободы и воздействия – деловая репутация в сфере бизнеса. Это то, что обозначается как «нематериальная» собственность.

Анализ этих коллективных санкций выявляет ту взаимосвязь экономической науки, юриспруденции и этики, которая служит предпосылкой развития теории институциональной экономики.

Таким образом, **институт** представляет собой коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

Эти индивидуальные действия являются в действительности транзакциями, а не индивидуальным поведением, и не «обменом» товаров. Именно смещение акцента с товаров и индивидов на транзакции и существующие правила коллективного действия характеризует переход от классической и гедонистической [*неоклассической*] школ к институциональным школам экономического мышления. Признаком этого перехода является изменение базовой единицы экономического исследования. Экономисты-классики и гедонисты [*неоклассики*], со своими коммунистическими и анархистскими ответвлениями, основывали свои теории на отношениях человека с природой, а институционализм – на отношениях между людьми. Наименьшей единицей анализа для экономистов-классиков был товар, создаваемый трудом. Для гедонистов [*неоклассиков*] такой наименьшей единицей анализа был тот же или аналогичный товар, используемый конечными потребителями. Одни основываются на объективном, другие – на субъективном подходе к одному и тому же отношению между индивидуумом и силами природы. Результатом стала, в обоих случаях, материалистическая метафора автоматически устанавливаемого равновесия, по аналогии с океанскими волнами, как бы «ищущими своего уровня»³⁴.

³⁴ Коммонс Дж. Институциональная экономика // Terra Economicus. – 2012. – Том 10. – № 3. – С. 69–76.

Организованные действия Коммонс называл **рабочими правилами**, к ним он относит государство, политические партии, суды, профсоюзы, фирмы, церковь, а также всевозможные правила, нормы, обычаи и законы³⁵.

Дж. Коммонс, как и Т. Веблен, говорит о том, что окружающие условия постоянно меняются, в силу этого экономика – эволюционная наука. Однако Коммонс не отвергает неоклассику, а лишь говорит о необходимости дополнения анализа институциональными факторами³⁶.

Итак, основная доктрина традиционного институционализма – критика «невидимой руки рынка» и решения экономических проблем с позиции невмешательства. Институционалисты утверждают, что рынок на самом деле не является совершенным механизмом, что он допускает провалы, и его деятельность нуждается в регулировании. Такие феномены, как депрессия, безработица, дискриминация, предоставление неправильной информации, нельзя считать отклонениями и игнорировать. Они объясняются несовершенством действующих институтов.

Для традиционного институционализма характерны³⁷:

- анализ дисфункций и несовершенств экономической системы;
- внимание к эмпирической составляющей исследований;
- междисциплинарность.

Однако традиционный институционализм как научное течение был определен лишь в общих терминах, и в рамках этого течения в 1930-х годах наметилось движение скорее к сепаратизму, нежели к объединению. В результате к концу 1940-х годов традиционный институционализм как единая исследовательская программа, в которой анализируются и количественные методы, и циклы деловой активности, и которая связана и с психологией, и с социологией, и с правом, практически перестал существовать.

³⁵ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

³⁶ Там же.

³⁷ Там же.

1.3 НАСКОЛЬКО МЫ РАЦИОНАЛЬНЫ? Неоинституциональная экономическая теория

На рисунке 3 выделены те предпосылки, которые наиболее часто принимаются неоинституционалистами за основу при описании и анализе социальных и экономических взаимодействий³⁸. Ниже эти предпосылки рассмотрены подробнее.



Рисунок 3 – Парадигма неоинституциональной экономической теории (теории современного институционализма)

Итак, люди признаются лишь ограниченно рациональными. Фрэнк Хайнеман Найт писал: «рационально вести себя нерационально, когда издержки рациональности слишком высоки»³⁹. Это означает, что порой экономически рациональное поведение требует от нас слишком высоких финансовых или временных затрат, например, на поиск информации. Сам Ф. Найт в своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» определил риск как измеримую неопределенность, снижению которых будут способствовать, помимо страхования, сбора ин-

³⁸ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юджевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

³⁹ Conlisk J. Why Bounded Rationality? // Journal of Economic Literature. – 1996. – Vol. 34. – P. 669–700.

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru