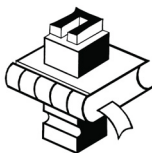


С.М. Пястолов, О.И. Сударев

**ЭВОЛЮЦИОННАЯ
МОДЕЛЬ
ПОВЕДЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СУБЪЕКТА**

Монография



ПАЛЕОТИП

Москва

2008

УДК 339(075.8)
ББК 65.42я73
П99

Рецензенты:

А.С. Квасов, д-р экон. наук, проф.,
Б.К. Тебиев, д-р экон. наук, проф.,
Л.И. Чистоходова, д-р пед. наук, канд. экон. наук, проф.

П99 **Пястолов С.М.** Эволюционная модель поведения экономического субъекта : монография / С.М. Пястолов, О.И. Сударев. – М. : Издательство «Палеотип», 2008. – 188 с.

ISBN 978-5-94727-400-4

В данной работе представлены: теоретическое обобщение опыта создания эволюционных моделей поведения экономических субъектов, анализ стратегий их поведения в различных экономических условиях постсоветской России; очерчены концептуальные рамки и сформулированы основные положения эволюционной динамической модели формирования и развития институциональных структур.

Для исследователей, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов в области экономических дисциплин.

УДК 339(075.8)
ББК 65.42я73

ISBN 978-5-94727-400-4

© Пястолов С.М.,
Сударев О.И., 2008
© Издательство «Палеотип», 2008

Содержание

Введение	4
Глава 1. Предпосылки эволюционной теории поведения экономического субъекта	8
1.1. Истоки и характеристики эволюционной парадигмы.....	8
1.2. Биологические корни эволюционной теории поведения.....	12
1.2. Критика метода аналогий	17
Глава 2. Институциональные модели эволюции	22
2.1. Генетическая природа знания, проявляющаяся в макроэволюционных процессах	22
2.2. Предпосылки институциональной модели поведения.....	30
2.3. Микроэкономическая эволюция представлений.....	44
Глава 3. Обучающийся субъект новой экономики	53
3.1. Трансформации институциональных структур в современной России.....	53
3.2. Ценности и характеристики поведения экономических субъектов как объекты соглашений	61
3.3. Роль меняющейся и неподвижной неопределенности в определении генотипа эволюционирующего субъекта	69
Глава 4. Феноменологическая модель эволюции	78
4.1. Факторы, влияющие на принятие решений в условиях неопределенности: проблема соотношения ценностей и ожиданий субъекта	78
4.2. Явное и неявное знание, социальная обусловленность внутриорганизационного знания	98
4.3. Многомерное пространство знания	104
Глава 5. Формирование эволюционной модели поведения	113
5.1. Феноменологическое отображение процессов формирования человеческого капитала	113
5.2. Исследования типов знания как параметров эволюции институциональных структур.....	132
5.3. Эволюция экономического субъекта в пространстве институциональных объектов.....	155
Заключение	163
Литература	168

Введение

В последние годы к вопросам эволюционной теории обращается все большее число экономистов. В России этот процесс по времени коррелирует с интенсификацией институциональных исследований, а в области экономической политики, последняя тенденция связана с необходимостью модернизации социально экономической системы России.

В то же время в мире происходят кардинальные изменения: растет интенсивность инновационных процессов, сокращаются сроки разработки и внедрения инноваций, появляются новые участники инновационной деятельности, меняются их отношения и соответственно функции. Понимание того, как надо строить новую модель инновационной системы, для России является актуальным, так как инновации рассматриваются в качестве ключевого ресурса устойчивого развития.

Инновации неизбежно влекут за собой изменения стереотипов: производства, потребления и, в конечном итоге – мышления. Но история убедительно показала неэффективность революционных методов изменения общественно-экономического устройства в различных странах. Остается лишь эволюционный путь развития.

Следовательно, изучение методологии и методики эволюционного развития крайне необходимо для решения задачи восстановления инновационного потенциала страны, с целью завоевания конкурентных позиций на внутреннем и мировых рынках.

Вместе с тем, в настоящее время, при сравнительном богатстве накопленного эмпирического материала, обнаруживаются лишь некоторые контуры позитивных моделей поведения экономических субъектов. По всей видимости, трудности в становлении нормативных эволюционных теорий обусловлены многоаспектностью предмета исследования, недостаточной консолидацией усилий представителей различных областей гуманитарных знаний. Настоящее исследование призвано обеспечить продвижение в указанном направлении.

Одним из ключевых методологических и теоретических источников настоящего исследования стали идеи современного институционализма, принявшего в России форму своеобразного «зонтика», накрывшего поле исследований, обозначенное в работах Т. Веблена, К. Маркса, Й. Шумпетера, Н. Кондратьева, Г. Саймона, И. Пригожина и других представителей эволюционной теории.

Системная парадигма, в рамках которой организовано настоящее исследование, позволяет преодолеть междисциплинарные разрывы между макро- мезо-, микро- и наноэкономикой.

Особое место в предметной области нашего исследования занимает знание, так как эволюцию экономического субъекта мы считаем возможным рассматривать, определив его в качестве субъекта обучающегося.

Концепции неявного знания (К. Поланьи), укорененного знания (М. Гранноветер) позволяют с определенной долей условности использовать метод аналогий в описании генетических свойств организационных рутин, норм и правил поведения.

Возможное направление поисков новой эволюционной теории поведения может быть подсказано ходом развития теории человеческого капитала. Заслуга ее формирования как отдельной сферы исследований принадлежит известному американскому экономисту Т.Шульцу, а базовая теоретическая модель была представлена в книге Г.Беккера «Человеческий капитал» (первое издание - 1964 г.). Эта книга определила основу для всех последующих исследований в данной области и была признана классической в современной экономической науке. В дальнейшем важное значение имели работы Й.Бен-Порэта, М.Блауга, Э.Лэзера, Р.Лэйарда, Дж.Минсера, Ш.Розена, Ф.Уэлча, Б.Чизуика и др. Более подробное изложение истории формирования концепции можно найти в работах Р.Капелюшникова, М.Колосничиной, С.Пястолова и др.

Другое важнейшее направление исследований задается рамками психологических теорий. Значимой вехой на пути развития экономико-психологической мысли, по мнению автора, следует считать период 1920-х -1930-х годов, когда группа российских (в то время – «советских») психологов попыталась создать так называемую материалистическую психологию на основе марксистского учения (Л.Выготский, П.Блонский, С.Рубинштейн, Д.Басов и др.). Часть результатов этих усилий, очистившись от шелухи вульгаризованного псевдомарксизма, в наше время приобрела форму организационно – деятельностного подхода в психологии развития (А.Леонтьев, П.Гальперин, Д.Эльконин, В.Давыдов и др.). Именно в рамках этой концепции А.Леонтьевым рассматривались понятия опредмечивания - распремечивания, овеществления – развеществления, ставшие ключевыми в созданной С.Пястоловым схеме взаимодействия психических и институциональных форм.

Концепция фреймов рациональности, разработанная Д. Канеманом и А.Тверски как составляющая теории перспектив (1980-е гг.),

оказывается весьма полезной для теоретического описания свойств границ предметных областей, в которых действуют индивиды. Концепции перспектив, тематически организованного мышления послужили также основой для разработки инструментария эмпирических исследований.

Роль инструментального средства сыграла также теория соглашений, основные положения которой стали доступны русскоязычному читателю с публикацией научных и методических работ А.Олейника, Р.Нуреева, С.Пястолова. Основатели теории соглашений Л.Тевено, О.Фаворо, Ф.Эмар-Дюверне, Б.Шаванс, Р.Буайе, В.Андрефф, К.Менар (ее еще называют французской теорией соглашений) сочетают в своих исследованиях западноевропейскую и американскую традиции институционализма. В такой интерпретации проблемы этики и согласования интересов различных людей и групп постепенно начинают приобретать формальный и квантифицируемый вид, что позволяет выражать их более четко и искать пути решения этих проблем. Данная концепция позволяет сформировать контуры количественной модели, например, для ситуации с асимметричной информацией, используя предположение о том, что агенты действуют в различных форматах соглашений.

Работы, проведенные в последнее время в области экономики труда и экономики образования, богаты эмпирическим материалом, радуют масштабностью исследований. Начало систематических исследований можно проследить от появления работы Я.Минсера (1974). Это дает возможность проводить сравнительный анализ параметров поведения работников на рынках труда в различных странах и регионах.

Весьма полезными для целей настоящей работы оказались серии материалов по экономическому институционализму и эволюционизму, в том числе работ академиков РАН В. И. Маевского и В. Л. Макарова. Можно отметить, что серии публикаций в журнале «Вопросы экономики» формировали своего рода импульсы для исследователей в области эволюционной институциональной экономики (1997, 1999, 2000, 2001-2003, 2007 - н.в.).

Перечисленные выше разнообразны направления исследований, тем не менее, объединены общими стержневыми понятиями: развитие, эволюция, человеческий капитал. Развитие модели Солоу путем включения в нее человеческого капитала, предпринятое Г.Мэнкью, Д.Ромером и Д.Уэйлом, позволило подтвердить правомерность расширенной модели Солоу и уточнить представления о структуре человеческого капитала, о его «эффeктивной» и «неэффeктивной» формах.

Роль объединяющей методологической концепции в работе возложена на эволюционную эпистемологию, развитие которой прослеживается от «Системы синтетической философии» Г.Спенсера, в трудах Г.Зиммеля, Дж.Болдуина, К.Лоренца, Ж.Пиаже, К.Поппера, в работах российских ученых – В.Садовского, В.Финна и других, а также на теории системной динамики (П.Сорокин, Т.Парсонс и др.), деятельностный подход в аналитической философии Г.П.Щедровицкого, развиваемый сегодня его единомышленниками – членами Московского методологического кружка.

Целью данной работы является теоретическое обобщение опыта исследования поведения экономических субъектов в различных экономических условиях, представление аналитического инструментария, позволяющего оценить структурные параметры сложных социально-экономических образований; очертить концептуальные рамки и представить авторскую версию эволюционной модели поведения.

Исходным является предположение о том, что границы рациональности определяют сферу деятельности экономических агентов в рамках институциональных соглашений. Затем утверждается, что порядок системных уровней рациональности задан соответствующими типами благ; механизм координации действий экономических субъектов определяется параметрами институциональных соглашений; выявленные эффекты взаимовлияния экономического поведения субъектов и институциональных структур позволяют построить эволюционную модель их взаимодействия.

Глава 1

Предпосылки эволюционной теории поведения экономического субъекта

1.1. Истоки и характеристики эволюционной парадигмы

Растущий в последние десятилетия интерес к эволюционным теориям в среде экономистов во многом объясняется тем, что современные экономики все более характеризуются состоянием неопределенности, в особенности – трансформирующиеся экономики.

В «нормальных условиях определенности» всякий рациональный субъект стремится к максимизации той или иной целевой функции, принимая решения в условиях полной и совершенной информации. Формализованно, неоклассический субъект представляет собой строго упорядоченный и согласованный набор предпочтений, характеризующийся персональной функцией полезности (безразличия).

Однако данные положения теоретической модели могут удовлетворять лишь критерию непротиворечивости, но по поводу правдоподобности, а в последние два десятка лет – эффективности, у исследователей возникает все больше и больше вопросов. Сложная структура экономических субъектов современной экономики обуславливает ряд феноменов, не поддающихся классическому и/или неоклассическому описанию. Это, прежде всего, феномены национальных экономик, в рамках которых отмечены национальные денежно-кредитные системы, формы промышленных организаций, домохозяйств, паттерны потребления и т.п. Эволюционный подход в во многих случаях оказывается наиболее эффективным инструментом исследования.

Так, в российской экономической истории весьма существенную роль продолжает играть такой тип хозяйственного механизма, как община, которая, видоизменившись, тем не менее, просуществовала до начала XX века и не исчезла окончательно до настоящего времени. Как правило, эта хозяйственная форма существует там, где преобладает сельскохозяйственное производство. В этом случае производственный цикл имеет сравнительно большую продолжительность, и велика вероятность убытков в результате природных катаклизмов. Традиции и обычаи общины являются своеобразной страховкой, гарантией выживания.

Можно заметить, что общим для Аристотелевой модели «экономики», для «домостроя», для русской общины, является то, что, принимая внешние факторы как данность, «неизбежное зло», община выстраивает свой внутренний экономический механизм (рутины¹, традиции, обряды²) таким образом, чтобы в первую очередь решить задачу выживания, задачу воспроизводства своих внутренних ресурсов. (Благодаря некоторым особенностям, отмеченным Л.Алаевым³, Р. Нуреевым⁴ и другими исследователями, индийская кастовая община оказалась более приспособленной к разнообразию и изменениям условий внешней среды, чем русская земледельческая община).

Индийская, русская община служит весьма характерным примером и благодатным объектом исследования для эволюционной теории развития. Хотя в их более формализованном виде в научной литературе характеристики эволюционирующих субъектов лучше представлены на примере организаций. Далее в работе мы постараемся представить соответствующее нормативное описание.

Если говорить о развитии и современном состоянии эволюционной теории в целом, то можно заметить, что достаточно широкий спектр исследований попадает под определение, и достаточно большое число представителей самых различных областей знания считают себя приверженцами эволюционной парадигмы. В ряду этих исследователей можно выделить следующие группы.

Прежде всего, это так называемые традиционные институционалисты – продолжатели дела Т.Веблена и Дж.Коммонса, для которых определение «эволюционный» нередко оказывается тождественным определению институциональный. Основная организационная структура, поддерживающая данное направление – Ассоциация институциональных исследователей эволюционной экономики (Institutionalist As-

¹ Рутинa – «сравнительно сложный образец поведения, применяемый под воздействием небольшого числа сигналов, легко опознаваемый и функционирующий в автоматическом режиме» [Нельсон Р., Уинтер С. *Эволюционная теория экономических изменений* / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ / М.Я. Каждан (пер.с англ.). - М. : Дело, 2002, с.197].

² Первые зафиксированные в источниках случаи объединения ресурсов земледельческих сообществ относятся к храмовым хозяйствам шумеров. Общественные работы воспринимались там не как повинность, но как часть религиозного обряда. Такого рода примеры наблюдались и в Древнем Китае [Гайдар Е.Т. *Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории*. – М.: Дело, 2005, с.136-137].

³ Алаев Л.Б. *Л.Б.Алаев: община в его жизни. История нескольких научных идей в документах и материалах*. – М.: Восточная литература, РАН, 2000.

⁴ Нуреев Р.М. *Экономический строй докапиталистических формаций*. (Диалектика производственных сил и производственных отношений). – Душанбе: Дониш, 1989.

sociation for Evolutionary Economics), штаб-квартира которой находится в США.

Кстати заметим, что развитие российской экономической науки в начале XXI в. можно с полным основанием охарактеризовать как «бум» институционализма, вызвавший мощный институциональный сдвиг в системе общественных наук и интенсивные процессы интеграции и дифференциации в научном сообществе.

Причем развитие институциональных течений в постсоветской отечественной науке во многом связано с возвратным движением в русло мировой экономической мысли.

Основные монографии, посвященные эволюционной теории, появившееся на русском языке это «Эволюционная теория экономических изменений» Р.Нельсона и С.Уинтера¹, а также монография и статьи Ходжсона². Плодотворной идеей институциональной экономики в данной трактовке является сосредоточение на проблемах воспроизводства институтов.

Далее следует назвать последователей Й.Шумпетера, которые также именуют область своих исследований эволюционной экономической, что видно из названия журнала: «Журнал эволюционной экономической теории» (Journal of Evolutionary Economics), который издается Ассоциацией Йозефа Шумпетера (International Joseph Schumpeter Association).

Нельзя не упомянуть Австрийскую Школу, развивающую идеи К.Менгера и Ф.Хайека. Необходимо также указать и на то, что традиционным примером использования эволюционного подхода является теории эволюции денег Менгера, а Хайек известен тем, что довольно часто в своих работах использовал биологические аналогии для иллюстрации эволюционных подходов к описанию концепции «порядка из хаоса».

Следует отметить и тот факт, что экономическое эволюционное направление возросло на критике «смитсоновской» концепции «невидимой руки», подразумевающей, что воспроизводство социума обеспечивается экономической системой автоматически, а это влечет за собой

¹ Нельсон Р., Уинтер С. *Эволюционная теория экономических изменений* / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ / М.Я. Каждан (пер.с англ.). - М. : Дело, 2002.

² Ходжсон Дж. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории* / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003; см. также: Ходжсон, Дж. О проблеме формализма в экономической теории// Вопросы экономики, 2007, N 8, с. 28-48 и др.

развитие равновесных моделей экономики. Тем не менее, к работам А.Смита, К.Маркса и А.Маршалла нередко обращаются за примерами эволюционных по своей природе идей.

Развитие математических методов в экономике, в частности эволюционной теории игр, раскрывает новое направление в современных исследованиях эволюции экономических структур.

Однако доминирование математических методов в современной экономической теории за последнее десятилетие пошатнулось. Но, основной альтернативой этого подхода выступает не вербальное моделирование, как на ранних этапах становления экономической науки, а *эконометрика*. Анализ публикаций показывает, что если в 1970-е гг. больше 75% наиболее цитируемых работ приходилось на математическое моделирование, то в конце 1990-х доля таких работ упала до 11 %, в то время как доля эмпирических работ выросла с 13 до 60 %. При этом начиная со второй половины 1970-х гг. устойчиво высоким остается цитирование методологических работ в области эконометрики.

Опросы экспертов также показывают, что наиболее значимыми достижениями последнего времени эволюционные экономисты считают (в порядке убывания процента респондентов, указавших данную концепцию)¹: инновации и технологические изменения; эволюция норм и институтов; стратегии обучения; создание и использование знания; механизм селекции и отбора; демографическое мышление и разнообразие; эволюция промышленных организаций и жизненные циклы (продуктов); зависимость от пройденного пути; неравновесная рыночная динамика; новации и изобретения; ограниченная рациональность; коэволюция институтов/технологий; рутины; порядок из хаоса; эволюционная теория игр. В российской научной литературе отметим появление термина *эконофизика*² в дополнение к уже перечисленным.

В перечне наиболее многообещающих направлений названы: объединение с институциональными школами; теория агентов; когнитивные аспекты исследований; эволюция промышленных организаций и жизненные циклы; эволюция предпочтений; создание и использование знания; эволюционная теория игр; эволюционная теория фирмы; сетевые модели; комплексная экономическая динамика; универсаль-

¹ Witt U. Heuristic Twists and Ontological Creeds – A Road Map for Evolutionary Economics// Max Planck Institute of Economics/ The Papers on Economics and Evolution, # 0701, 2007, ISSN 1430-4716.

² См., напр., Садченко К.В. Законы экономической эволюции. – М.: Дело и Сервис, 2007, с. 31-28.

ный дарвинизм; эволюционная теория политики; эволюционная психология¹.

Нужно также сделать оговорку и том, что, порой, обращение к эволюционным концепциям продиктовано модой. Вообще говоря, споры о том, что следует называть эволюционной экономикой продолжаются, так как довольно большое число научных направлений в различных областях исследований используют близкие по содержанию и инструментальному исполнению методы².

1.2. Биологические корни эволюционной теории поведения

Само понятие эволюции зародилось в рамках философии и социальной философии в конце XVIII – начале XIX веков, представленной шотландскими моралистами Д.Юмом, А.Смитом и другими. Данное философское направление, по всей видимости, оказало заметное влияние на Ч.Дарвина, который считается основателем целого направления в теории биологической эволюции.

Теорию биологической эволюции по праву считают одной из самых развитых эволюционных теорий, но она не основана лишь на Дарвиновской концепции. Дарвинизм – лишь частная теория эволюции органических или других комплексных систем, подразумевающая передачу генотипических инструкций от одного индивидуального образования к другому, отбор генотипов и процесс селекции соответствующих фенотипов.

Помимо дарвинизма, известны такие направления, как ламаркизм и вейсманизм. Если дать краткую характеристику этим направлениям, то можно сказать, что ...

Ламаркизм это доктрина, признающая возможность генотипической передачи фенотипических признаков от одного организма к другому путем наследственной передачи этих признаков в эволюционном процессе.

Вейсманизм (или неodarвинизм) – доктрина, отрицающая такую возможность, но признающая механизм передачи изменения в составе ДНК.

Фактически, именно схема Ж.Б.Ламарка пользуется необычайной популярностью в социально - экономических исследованиях. Дей-

¹ См: Witt, там же.

² Dosi G., Winter S.G. Interpreting Economic Change: Evolution, Structures and Games”/ in: M.Augier, J.G.March (eds.), *The Economics of Choice, Change and Organization*, Cheltenham: Edward Elgar, 2002, 337-353.

ствительно, кажется вполне очевидной биологическая аналогия в таких процессах, как обучение и/или передача полезных навыков от одного индивида к другому при помощи процесса, напоминающего генотипическое наследование.

Однако в целях дальнейшего исследования биологических аналогий следует иметь в виду, что в строгом смысле схема Ламарка включает процессы инфицирования, когда речь идет о генотипическом наследовании. Кроме того, даже на уровне биологических систем, гены не являются единственной формой генотипа (репликатора). Так в институциональной сфере такими репликаторами являются идеи, нормы, привычки и т.п.

Возможность применения схемы Ламарка в социально – экономических исследованиях основана на существовании механизмов кодирования фенотипических характеристик в генотипе, что рассматривается в качестве аналогий для процессов воспроизводства институциональных генотипов.

Таким образом, основными концепциями, которые экономисты заимствовали из эволюционной биологии, являются: 1) признаки (характеристики), подверженные отбору; 2) отбор по результатам приспособления (конкурентоспособности); 3) сохранение отобранного, что может рассматриваться как воспроизводство.

Перспективы развития данных аналогий лежат, по всей видимости, в направлении формализации признаков динамической устойчивости сложных систем, подвергаемых «испытаниям на прочность» путем случайных воздействий факторов внешней среды.

Именно принцип случайности, Р.Нельсон считал ключевым для любой эволюционной теории. Ведь предполагается, что изменения в экономике носят случайный характер.

В 1970-80-е гг. Р.Нельсон и С.Уинтер исследовали влияние технологических изменений на экономику в контексте поведения промышленных организаций. В рамках неоклассической теории технология рассматривалась как экзогенный параметр, и поведение похожих фирм в одной и той же отрасли не должно было отличаться: наиболее эффективный набор факторов должен был быть одинаковым для всех фирм, при условии, что инновации действительно нельзя было внедрить на совершенно изолированном от других предприятии. Однако в работе Р.Нельсона и С.Уинтера¹ было показано, что технологическая

¹ Нельсон Р., Уинтер С. *Эволюционная теория экономических изменений* / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ / М.Я. Каждан (пер.с англ.). - М. : Дело, 2002.

неопределенность является неконтролируемой переменной производственных функций фирм отрасли, и поведение таких фирм не может считаться рациональным. Авторы предложили взять за основу концепцию ограниченной рациональности и эволюционную методологию для предсказания поведения фирм в условиях неопределенности, вызванных технологическими изменениями.

Хотя знаменитая книга была опубликована в 1982 г., авторы начали формирование своей концепции лет за 20 этой публикации. Р.Нельсон и С.Уинтер высоко оценивали опыт своей совместной работы в корпорации RAND в г.Санта Моника в 1960-м. Именно, работая в этой компании, они имели возможность обсуждать свои идеи со многими ведущими экспертами. Р.Нельсон и С.Уинтер признают также, что многим обязаны идеям Й.Шумпетера, Г.Саймона, Г.Фишера, Г.Кэмпбела и, в особенности, А.Алчиана и Э.Пенроуза. Последние развивали, в частности учение Оксфордской школы эволюционной зоологии, которое оказало существенное влияние на американских экономистов. Кстати, написанная в 1964 г. работа С.Уинтера (докторская диссертация) была посвящена естественному отбору в контексте конкуренции фирм.

Р.Нельсон и С.Уинтер рассматривают фирмы как своего рода «черные ящики», продолжая тем самым теории Г.Саймона, Сайерта и Марча (Simon, 1955; Cyert and March, 1967¹), согласно которым менеджеры стремятся к некоему удовлетворяющему их партнеров уровню прибыли (не стремясь к ее максимизации). Идея Г.Саймона как раз и состояла в том, что такое поведение также следует признать рациональным (идея ограниченной рациональности), при условии, что компромиссный выбор в этом случае осуществляется не между «простыми» экономическими благами, а между институциональными объектами. Так С.Пястолов, рассматривает результат эксперимента Е.Лангер (из статьи Д.Канемана) не как «провал» классической теории экономического выбора, но как подтверждение возможности существования институциональных благ, которые могут участвовать в обмене на равных условиях с классическими экономическими благами².

В соответствие с моделью Р.Нельсона и С.Уинтера до тех пор, пока прибыль фирмы превышает определенный уровень, ее организационное поведение характеризуется набором установленных рутин.

¹ См., Пястолов, Задорожнюк, 2001, 2003.

² Пястолов С.М. Перспективы теории перспектив // Вопросы экономики, № 12, 2007, с.45.

Тогда же, когда прибыль устанавливается ниже приемлемого порога, организация переходит в стадию поиска новой более успешной модели.

Рутины, таким образом, являются результатом эволюции Дарвинистского типа, а также результатом организационного обучения. Выживают те фирмы, которые смогли обеспечить необходимый уровень прибыли в условиях изменчивого окружения.

Позднее, уже после публикации работы Нельсона и Уинтера, Дж. Ходжсон отмечал, что «адекватная эволюционная экономическая теория должна быть дарвинистской»¹. То есть она должна исходить из того, что прогресс достигается в ходе естественного отбора случайных изменений, сохраняющего лишь те из них, которые являются целесообразными.

«Масла в огонь» критики классической теории факторов производства добавляет К.Боулдинг, утверждая, что преуспев в развитии техники анализа, эта теория в последнее время «стала весьма бесплодной»². «В экономической таксономии факторов производства есть нечто от алхимии.», - пишет К.Боулдинг, - «Традиционная теория – род кухонной книги. Мы смешиваем вместе землю, труд и капитал, может быть, добавляем немножко предпринимательства, и вот уже у нас готова картошка или даже автомобиль.»³.

Проблемы теоретического осмысления феноменов современной экономики заставляют вновь критически пересмотреть традиционные методологические подходы. Информационно насыщенные технологии обеспечивают смешение факторов в производственных процессах. Если сегодня в строительстве используют железобетонные конструкции, завтра уже появляется сталь, стекло и пластик. Программный продукт - это в то же время и виртуальный ресурс. Различные формы энергии и материалом все чаще становятся субститутами. Зависимость выпуска от комбинации факторов в этом случае гораздо сложнее описываемой при помощи функции Кобба-Дугласа.

Боулдинг доказывает, что следует рассматривать начало производства с некоего «генетического фактора». И далее - «Энергия в различных формах и материалы в различных формах – это ограничивающие факторы, точно также, как пространство и время»⁴.

¹ *Hodgson G. M. Darwinism in Economics: From Analogy to Ontology // Journal of Evolutionary Economics*, 2002, Vol. 12, Issue 3, pp. 259-281.

² *Панорама экономической мысли конца XX столетия* /ред. Д.Гринуэй, М.Блини, И.Стюарт: в 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002., т.2, с.917.

³ Там же, с.918.

⁴ Там же: с.919

Р.Нельсон и С.Уинтер ввели в научный оборот понятие повторяющихся социальных практик, в теории организаций роль памяти организации играет рутина. Запоминание (фиксация знания) осуществляется путем повторения рутины.

В определенной мере эффективность факторных теорий являлась следствием относительной стабильности технологий. Но сегодня слабости такого подхода становятся все более очевидными, особенно в задачах формализации поведения экономических агентов в меняющихся условиях внешнего окружения. В качестве недостатков классической парадигмы называются: недооценка роли запасов по сравнению с ролью доходов, недооценка полезности сохранения существующих ценностей («экономики созерцания»), полезности времени, затрачиваемого на потребление, на обучение; пренебрежение отношениями доверия, доброжелательности и другими важными социально-культурными аспектами.

Интересным примером применения биологических аналогий к экономике инноваций служит пространственная модель распространения инноваций (Huxley, 1932)¹, которая выводит зависимость экономического развития от использования старых и новых технологий в форме аллометрического роста с гетерогенными элементами.

Эволюционная теория Р.Нельсона и С.Уинтера основана в том числе на предпосылке о стабильности рутин (процедур принятия решения, технологических регламентов и т.п.). Рутин играют роль своеобразного генетического наследия, которое сохраняет полученное в прошлом знание.

Именно в рамках эволюционной парадигмы развивается идея о том, что организационные структуры, выполняя функции генов, сохраняют неявное знание, которое, в свою очередь, обеспечивает возможности выживания и конкурентные преимущества деловой организации.

Широкое распространение получает в последнее время и эволюционная теория потребления. У. Витт, один из авторов этой теории считает: «Я убежден, что очень трудно объяснить долгосрочную эволюцию потребления и рост спроса на основе существующей теории полезности, которая концентрирует внимание только на формальных свойствах функций полезности, но не на объектах человеческих желаний. Чтобы приблизиться к сути дела, мне кажется, следует вернуться к классическому понятию экономической теории — понятию потребностей»².

¹ Huxley J. S. 1932. Problems of Relative Growth. Methuen, London.

² Witt U. Economic Growth — What Happens on the Demand Side? Introduction//Journal of Evolutionary Economics, 2001, Vol. 11, p. 2.

Далее автор предлагает рассматривать развитие потребностей в рамках эволюционной парадигмы.

Однако, сравнивая позицию У.Витта с позициями Г.Саймона, Р.Нельсона, С.Уинтера и др., нетрудно заметить, что с течением времени критика догматов ортодоксии не приводит к появлению эффективной альтернативной концепции, адекватной реальной экономической действительности.

Эволюционная теория выглядит более предпочтительной по сравнению с поведенческой, так как последняя концентрируясь на оценке и выборе рутин и паттернов поведения, не дает достаточно оснований (информации) для принятия решений о поисках новых маркетинговых стратегий еще до того, как прибыль снизилась до опасной черты.

Однако следует заметить, что методология Р.Нельсона и С.Уинтера работает преимущественно в условиях стабильных систем, при усилении неопределенности, динамизма системы, она начинает давать сбои.

Новые идеи эволюционной биологии (Уитт, 2003) встретили серьезные возражения, еще и потому, что дарвинизм не может учитывать интенциональность человеческой природы (Ходжсон, 2002).

1.2. Критика метода аналогий

Очевиден тот факт, что наличие дарвиновских механизмов экономической эволюции признается экономистами. Тысячи решений, принимаемых на самых разных уровнях иерархической «пирамиды» организации в качестве спонтанного ответа на изменения внешней и внутренней среды, действительно могут рассматриваться как множество случайных мутаций. Часть из них приживается, доказав свою целесообразность, а часть отбрасывается как вредная. Получается, если организация не отбраковывает «вредные» изменения, то рано или поздно конкуренция «отбракует» ее саму. С достаточной долей условности эти рассуждения расширяются и на уровень экономики, экономической системы.

Однако ни одна аналогия не может быть свободна от недостатков, особенно когда делаются попытки переноса свойств схожих по некоторым признакам объектов из столь различных областей, как биология и экономика.

Так биологи, пытаясь разобраться в практике применения (заимствованных из их области знаний) эволюционных теорий, высказывают

недоумение по поводу того, могут ли коэффициенты элиминации порядка 0,001 и ниже влиять и отбирать - в первом-втором поколении?: «Вот представьте себе, что 98% заводов закрылись - чтобы выжившие 2%, чудесным образом самовоспроизведясь, передали ближайшему следующему поколению (заводов) неведомый селективный признак.»¹

Действительно, было бы наивно считать, что дарвинистский отбор будет работать по принципу немедленной обратной связи.

Существует также возражение, которое касается целостности экономических институтов. Она очевидно заметно ниже, чем у биологических организмов, и перенос концепции генотипа в экономику напрямую, без каких либо дополнительных условий оказывается малопродуктивным.

Следующее возражение вытекает из известного положения теории стратегического менеджмента о том, что основные проблемы организации следует искать внутри нее, а не вовне. Внешние проблемы есть лишь следствие внутренних. Но, как видим, дарвинистская модель ориентирует внимание на внешнюю деятельность, когда речь идет об отборе и сохранении полезных признаков.

В работа Коуза, Уильямсона, Пенроуза, Гранта, Фосса и других институциональных экономистов объектом исследования названа фирма. Но, может оказаться, что фирма не очень хороший аналог организму, и перенос на нее модели «индивида», «неделимого» в биологии – по крайней мере столь прямой и незамысловатый, как у Нельсона и Уинтера, – является, на наш взгляд, ошибкой.

С целью решить данную проблему С.Пястолов указывает на различия в определении концепций «фирма», «предприятие», «организация»². Но, проблема категоризации остается, а ее значение для адекватного восприятия биолога – экономических (и других) аналогий возрастает.

Проблема категоризации восходит к греческой античности. Платон, а вслед за ним Аристотель утверждали, что категории являются дискретными и абсолютными: мир разделен на непересекающиеся классы предметов, а категории имеют четкие границы. Альтернативной данному мнению стала позиция Л. Витгенштейна, утверждавшего, что категории являются диффузными и относительными³. В таком случае,

¹ См.: ivanov-petrov.livejournal.com/77977.html.

² Пястолов С.М. *Экономический анализ деятельности предприятия*. Учебное пособие для ВУЗов. – М: Академический проект, 2004, гл.1.

³ См.: Витгенштейн Л. Лекции и беседы об эстетике, психологии и религии. М., 1999.

следует говорить о «сети связей» понятий, имеющей центр и периферию. Причем последняя играет важную роль в развитии категорий, способствуя наполнению их содержания новыми смыслами.

Применяя идею Витгейнштена к нашему рассмотрению, можно заключить, что «организацией», той экономической структурой, которая составляет – отдаленную, но все же – аналогию с биологической организацией, - может быть экономическая система в целом, или, возможно, сетевая (транснациональная) корпорация. Рутин, проявляющиеся внутри деятельности фирм, объединяются в более общие рутины (практики), которые и составляют «физиологию» экономического организма. Внутренние противоречия этих практик и приводят к проблемам устойчивости целого (экономической системы).

Смысл организации по определению состоит в том, что она управляема, а внешняя среда не поддается управляющему воздействию. Если же, в соответствии с дарвинистской эволюционной теорией, считать «фирму» зависимой от среды, конкурирующей с ней, то, в какой-то мере, это будет отклонением от определения.

Заметим, что – отклонением в той степени, в какой мы признаем ограниченность рациональности (доступа к информации) экономических агентов.

В точности такой же эволюции, как среди биологических организмов, нигде больше не встречается – что неудивительно, потому что ничего в точности подобного организмам нет. Поэтому появления «таких же», как в биологии эволюционных концепций ожидать не следует. Однако эволюция наблюдается во множестве областей, так что эволюционных концепций (теорий развития) существует довольно много. Поэтому неудивительно, что попытки создания эволюционной теории, часто приводят к копированию «дарвинизма».

Однако теория эволюции организмов, которая обычно служит источником аналогий, не может быть адекватно применима к системам с уровнем целостности меньшим, чем у данных организмов. Можно, тем не менее, выделять «идеи», «традиции», «паттерны», «рутины» и т.п., утверждать, что они неким образом наследуются, отбираются и далее подключать инструментальный аппарат, разработанный в биологии. Но, дело в том, что наследственность в данном случае имеет другую природу (есть понятие «сигнальной наследственности» при изучении поведения – когда те или иные традиции поведения наследуются потомками от родителей путем обучения, и вот это уже ближе к положению дел в исследуемой области), поскольку в буквальном виде гено-тип в социально экономических явлениях не присутствует. Здесь мы

фактически имеем дело не наследованием, но со специфическим типом игры, многопериодной игры, в ходе которой происходит рационализация онтогенеза, выбор наиболее стабильного пути развития, сохранение нерешаемых противоречий и оптимизация решаемых и т.п.

На самом деле в современной биологии присутствуют две теории эволюции: одна «классическая», Дарвинистская, а другая - филоценогенетика, эволюция сообществ (биоценозов), появившаяся во второй половине XX века. Биоценозы могут развиваться (эволюционировать), но они не обладают генами, но в результате исследования подобных структур в рамках биологии в настоящее время выстраивается концепция эволюции как раз очень сходная с тем, что может быть применено к экономическим реалиям. Наследование, разумеется, есть – сохраняется след предыдущего состояния, но нет «инструкции», где бы говорилось, куда идти в случае вот этой ошибки и как действовать вот в таком-то случае.

К сожалению, существующие теории, напрямую использующие классическую триаду: «изменчивость, наследственность, отбор», чаще всего лишь вводят чуждые теоретические схемы в экономические модели, что только создает еще большую путаницу.

Создает проблемы и низкий уровень формализации в теориях эволюции биологических форм, что очевидно создает определенные трудности при переносе данных схем в другие области знаний. Получается, что достаточно легко переносимые на область экономики концепции, такие как теория отбора изолированных признаков, малоприменимо в данной области: объекты исследования различаются чересчур сильно. А то, что действительно могло бы оказаться полезным, например, теория эволюции сложных форм, с выявлением закономерностей, согласно которым данные формы изменяются, копируется довольно сложно.

Вообще говоря, многие эксперты подчеркивают, что понятия биологической эволюционной теории могут служить лишь метафорой для экономико ориентированных исследований. Причем постоянно ведутся споры о том, в какой мере заимствованные принципы должны быть дарвиновскими (например, С.Уинтер утверждает, что эволюция имеет ламаркианский характер, а Дж.Ходжсон, как последователь классических институционалистов, считает, что она строго дарвинистская, а роль генов играют глубинные паттерны поведения, укорененные и редко изменяемые привычки, для которых рутины выступают в роли фенотипа).

Дискуссии возникают и по поводу того, что является предметом отбора, что именно является субъектом эволюции и в какой среде эво-

люция происходит. В качестве вариантов рассматриваются: поведение индивида в организации, коллективная организационная практика, сама организация. Как и в дискуссиях об уровнях отбора в биологии, в этих спорах также есть множество сторонников и противников. В работе Нельсона-Уинтера считается, что предметом отбора являются "технологии", т.е. схемы упорядоченности рутин. Технологии распространяются на рынках, где каждая фирма стремясь избежать банкротства, может сменить одну технологию на другую. Недавно появившаяся наука, организационная экология, как раз исследует подробно процессы рождения и отмирания организационных форм¹.

В целом можно отметить, что в области экономических эволюционных теорий преобладают динамические модели: исследователи выделяют некоторые «признаки», так или иначе обосновывая их значимость, строят регрессии, получают прогнозы. В то же время наблюдается нехватка моделей структурных, при помощи которых можно было бы изучать морфологию экономики, структуру рутин, традиций, правил и т.п.

¹ См.: Hannan M., Freeman J. The Population Ecology of Organizations// American Journal of Sociology, 1977, 82: 929-964.

Глава 2

Институциональные модели эволюции

2.1. Генетическая природа знания, проявляющаяся в макроэволюционных процессах

А.Лэм, говоря о сущности знания в организации, указывает на его социальную обусловленность. «Оно укоренено в механизме организационной координации и подвержено существенному влиянию социальных институтов»¹. По образному сравнению автора, концепция социальной обусловленности (*social embeddedness*) служит своеобразным зонтиком, который накрывает три направления научных публикаций: посвященных изучению организационного знания; основ теории ресурсов фирмы (*knowledge-based* – основанной на знаниях, в экономике знаний); социальных эффектов, выражающихся в формировании национальной инновационной системы.

Этот «зонтик» накрывает область исследований большую, чем традиционная теория человеческого капитала. Окрепнув и обогатившись под воздействием критики со стороны теории фильтра², данная теория, тем не менее, не приобрела свойств системности. Кроме того, теория сигналов не подтверждается результатами исследований, ей противоречат, например, данные о поступлениях в университеты и выпусках колледжей США в период с 1965 по 1975 годы³. Кроме того, необходимо разделение предметных областей и с точки зрения методологии.

Обращаясь к концепциям экономики труда, отметим, что для неоклассического направления рынок труда долгое время был подобен рынку всякого другого товара, а труд рассматривался как обычный фактор производства, обладающий признаками однородности (гомогенности) и делимости. Предпосылка об однородности рынка

¹ Lam A. *Tacit Knowledge, Organizational Learning and Innovation: A Societal Perspective*. DRUID WP# 98-22. 1998, с.2.

² обзор см. В: Barro R., Lee J. *Schooling Quality in a Cross Section of Countries*. NBER WP, 1997, No 6198, <http://www.nber.org/papers/w6198>. обр. 12.11.2007; Капелюшников Р.И. *Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности*. Препринт WP3/2003/07. — М.: ГУ ВШЭ, 2003.

³ Bedand K. *Human Capital Versus Signaling Models: University Access and High School Dropouts*. Working Pares in Economics, Claremont Colleges, e-lib, 2000.

труда ставится под сомнение "социальными экономистами" в 1940-1950 гг. в рамках институционального направления (Дж.Данлоп, К.Керр и др.).

Вводится предположение о существовании параллельных структур или кластеров, объединяющих однородные рабочие места (*job clusters*) на внутри- и межфирменном уровнях, в каждом из таких кластеров складывается свой механизм установления величины равновесной заработной платы. П.Дерингер, М.Пиоре, Дж.Аткинсон и др.¹ разграничивают рынки труда в соответствии с критериями численной, функциональной и финансовой гибкости занятости, выделяя:

1. Внутренний и внешний рынки труда, различающиеся по способам заполнения рабочих мест (изнутри предприятия – по административным стандартам или извне - по рыночным ставкам).

2. Первичный и вторичный рынки труда, различающиеся по степени привилегированности условий труда, уровню его оплаты, престижности выполняемых работ.

3. "Ядро" и "периферия" рынка труда, различающиеся по характеру найма (в первую очередь, полноте занятости, ее продолжительности и стабильности).

К факторам, объясняющим распределение занятых по сегментам рынка труда, относятся: образовательные и профессиональные различия; возрастная и гендерная, этническая и религиозная дискриминация; территориальная сегрегация.

Предположение о гетерогенности, очевидно, должно было быть применено и к предложению труда.

Кроме того, до настоящего момента в российской экономической литературе не было сообщений об эмпирических исследованиях, в которых бы ставилась задача оценить влияние личных представлений и убеждений на эластичность предложения труда². Не было также и более или менее подробного анализа причин мультиколлинеарности в регрессионных моделях. Работы организуемые в рамках проекта Лаборатории социально – экономических исследований Московского госу-

¹ см. подробнее: Радаев В.В. *Социология рынков: к формированию нового направления*. - М., ГУ-ВШЭ, 2003, гл.4.

² Обзор некоторых результатов исследований западных авторов на эту тему можно найти в *Handbook of the Economics of Education*, Ed.: E.A.Hanushek, F.Welch, Amsterdam: North-Holland, 2004; Manda D., Mwabu G., Kimenyi M. Human Capital Externalities and Returns to Education in Kenya. KIPPRA Discussion Paper No. 13, April 2002 и др. При этом обратим внимание на особенность выборки для расчета эластичности предложения – как правило, исследовались сравнительно бедные домохозяйства.

дарственного областного университета (ЛСЭИ МГОУ) призваны восполнить этот пробел. По существу, необходимо выяснить, насколько эффективна практика адаптации экономических агентов к новым рыночным условиям, в частности, способствует ли традиционная для России система общего профессионального и экономического образования формированию навыков экономического поведения, а также насколько зависит от уровня образования умение позиционировать себя на рынке труда, формирование и проявление предпринимательских способностей.

По существу, даже с учетом всех достижений, обеспечивших заметное продвижение в науке об экономическом поведении, объектом изучения в теориях человеческого капитала продолжают оставаться затраты на образование, решения рационального индивида и совершении такого рода затрат, но не само образование (не процессы обучения и воспитания, в частности). Следовательно, в рамках названных концепций «качество образования» (его же можно трактовать как качество генного материала) отождествляется с затратами на его получение. Кроме того, в данных теориях можно встретить субъектов двух типов: «принимающего решение о совершении затрат на образование» и «обученного» субъекта. Но нет субъекта обучающегося, т.е. эволюционирующего.

По мнению авторов исследования, перечисленные выше проблемы имеют ключевое значение при выборе индивидами решений об инвестициях в человеческий капитал. Для оценки эффективности этих инвестиций, необходимо выяснить, что же происходит с «капитальными» качествами человека в процессе обучения, каким образом на качество этого процесса влияют внешние факторы, каковы могут быть эффекты того или иного управляющего воздействия.

Однако предварительно необходимо проследить формирование психологического подхода к изучению экономического поведения. На этические и психологические моменты в экономических взаимодействиях обращали внимание в том числе и представители классического направления в экономической теории, начиная с А.Смита¹, но он и его последователи выводили психологические факторы за рамки экономического анализа, в виду сложностей квантификации, но также потому, что считали их воздействие на приня-

¹ Смит А.(1776) *Исследование о природе и причинах богатства народов*. (пер. с англ.). Интернет-версия.

тие экономических решений значительно более слабым, чем воздействие показателей, измеряемых в денежных единицах¹.

Фиаско классической экономической теории, которая не смогла, ни предсказать, ни объяснить феномен Великой Депрессии, было в определенной степени преодолено с введением в рассмотрение именно психологических факторов в теории Дж.Кейнса.

Кейнсианская потребительская функция в современной макроэкономической теории представляет совокупное национальное потребление (потребление домохозяйств, расходы государства, инвестиции предпринимательского сектора, чистый экспорт) как функцию текущего национального дохода и выражает произвольный постулат, согласно которому всякое увеличение последнего всегда сопровождается увеличением первого, но в меньшей пропорции. В такой трактовке речь, разумеется, идет об агрегированных величинах.

Но, все-таки, в большей степени «психологический закон» склонности к потреблению должен, конечно, относиться к индивидам, а также к потреблению домохозяйств. Обобщив накопленные к началу 1930-х годов наблюдения, Дж.Кейнс сделал вывод о том, что «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход» и предложил вид этой зависимости, которая получила название *кейнсианской функции потребления*: $C = C_a + cY$, где C_a – автономный уровень потребления (не зависящий от уровня дохода); c – предельная склонность к потреблению; Y – величина дохода.

Теория Кейнса помогла связать ожидания с уровнями производства и занятости. Кейнс провозгласил явный отход от равновесных моделей саморегулирования, принятых в неоклассической теории², в то

¹ Так, А.Маршалл писал: «Привязанности друзей, например, составляют важный элемент благополучия, однако их не рассматривают в качестве богатства, разве только в виде поэтического образа.» [Маршалл А. *Принципы экономической науки*. Т.1-3. - М.: Прогресс, Универс, 1993, с.112]. Позднее классическая теория опиралась на тезис Алчина, согласно которому суровая экономическая необходимость так или иначе заставит людей принимать рациональные решения.

² Шумпетер, тем не менее, напоминает, что «кейнсианская потребительская функция восходит к Мальтусу и Викарелю, но в руках Кейнса она приобрела дополнительную строгость, (...) аргументы, выдвинутые Кейнсом против того, что он считал классической теорией, совершенно бессильны против любого корректного изложения теории равновесия при полной занятости, а его обвинение классической теории в том, что она не учитывает никакой безработицы, кроме фрикционной, справедливо, только если термин «фрикционная» определен столь широко, что лишает это обвинение всякого смысла.» [Шумпетер Й. *История экономического анализа*. в 3-х томах. Пер. с англ. под ред. В.С.Автономова. - СПб: Экономическая школа, СПб Гос. Университет экономики и финансов, Высшая Школа Экономики. 2001, Т. 3, с.1548].

же время, обозначив прогресс по сравнению с «механистическим подходом марксистской экономической мысли». По мнению Д.Ходжсона, «И та и другая традиция игнорирует роль неопределенности и ограниченного знания в современной экономике и механически связывает действия экономических агентов только с теми стимулами, которые существовали в прошлом или имеют место в настоящем не уделяя должного внимания по сути неопределенным ожиданиям агентов»¹.

В своей работе «Ожидания и ограниченность теории Кейнса» Ходжсон, делая ссылку на Лейонхувуда (Leijonhufvud), проводит сравнение докейнсианской экономической науки с ньютоновской механикой, а теорию Кейнса сопоставляет с эйнштейновской физикой². Однако, как будет показано в нашем исследовании далее, эта теория, скорее - аналог термодинамики, так как ожидания у Кейнса, все-таки, гомогенны, и он не описывает явления, внимание к которым было привлечено позже, например, пороговые (или квантовые, если продолжить физическую аналогию) поведенческие эффекты.

Изложение Кейнса базируется на его представлении о человеческой натуре, а не на институциональной структуре. Человеческие ожидания фигурируют в «Общей теории» как исходные данные, «они – независимые воздействия, поступающие извне, а не элементы, формирующиеся в ходе анализируемого процесса»³.

Однако, исходя в том числе из выводов теории Кейнса, уже становится вполне очевидно, что, например, предприятие, фирму нельзя трактовать как чисто психологический объект. М. Грановетер, П. Дэвид, Р.Кауан, А.Лэм, Р.Нельсон и другие убедительно доказывают, что организацию, фирму следует считать «социальной системой», а не «машиной». «... При определении ожиданий, наличествующих в реальном мире, природа и структура экономических институтов по крайней мере столь же существенна, как и «психология»», - указывает Ходжсон, говоря об организованных инвестиционных рынках, и далее - «Маршаллианский предприниматель – редкий, если вообще не вымерший вид капиталиста»⁴.

Томпсон (1982) ведет речь о разнородной неунитарной, рассредоточенной, дробной экономической организации как о «социальном агентстве». Так, в Японии отношение привлеченного под фиксирован-

¹ Ходжсон Дж. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории* / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003, с.317.

² см.: Ходжсон, 2003, там же, гл. 10.

³ критика Дж.Хикса, приводимая Ходжсоном, см.: Ходжсон, 2003, там же, с. 320.

⁴ Ходжсон, там же.

ный процент капитала к собственному в 5 раз выше, чем в Великобритании. Говорит ли это «психологическое отношение» лишь о склонности к риску, или здесь скрыто что-то иное? Скорее, здесь гораздо более важную роль, чем психологические факторы, играет структура взаимоотношений финансового и производственного секторов.

Структурный детерминизм не приходит на смену экономическому, а тем более «психологическому», но нельзя, вслед за рядом авторов, не признать, что культура, привычки, организационные рутины влияют на восприятие, играют важную роль в формировании ожиданий.

Однако, соглашаясь с Кейнсом в признании важной роли ожиданий, нельзя согласиться с ним в признании экзогенного их характера. В своей деятельности экономические агенты руководствуются здравым смыслом и расчетами, но существует также элемент неопределенности по поводу будущего, из-за которого рациональные расчеты во многих ситуациях становятся бессмысленными или невозможными.

Кейнсианский экономический мир подвержен влиянию спекуляций предпринимателей, он в меньшей степени подчиняется традициям и рутинам, хотя не будем забывать о том, что концепцию «фундаментальной неопределенности» вслед за Ф. Найтом ввел в научный оборот Дж. Кейнс. Тем не менее, после второй мировой войны приобрел популярность тот вариант кейнсианства, в котором преобладала рационалистическая концепция, а само понятие неопределенности было просто исключено из рассмотрения.

Ходжсон указывает на «эмпиристский уклон» в работах Кейнса, делая ссылку на более раннюю его работу «Трактат о вероятности». В этой работе Кейнс критикует «эмпиристскую школу» за то, что она признает достаточность «опытных данных» для вынесения «суждения о вероятности, не прибегая ни к интуиции, ни к какому-либо еще априорному суждению»¹.

При определенных условиях из эмпирических свидетельств можно вывести вероятность истинности суждения, но порой одно и то же свидетельство допускает различные толкования.

Если попытаться обозначить различия между мейнстримом и подходом Кейнса одной фразой, то проблема сводится к тому, следует и трактовать экономику как точную науку. Оппоненты Кейнса давали утвердительный, а он сам — отрицательный ответ на данный вопрос.

В этом плане экономическая наука, по Кейнсу, фундаментальным образом отличается от естественных наук, о взглядах основопо-

¹ Ходжсон, там же, , с.324.

ложника макроэкономической теории свидетельствует его дискуссия с Я. Тинбергеном¹.

В статье классика экономической науки², написанной в 1939 г., объектом критики выступает одно из первых масштабных эконометрических исследований - работа Я. Тинбергена о деловых циклах. Кейнс указывает на произвольность многих эконометрических построений, на проблемы причинности и прогноза в эконометрике, а также на то, что многие экономические проблемы просто не поддаются эконометрическому анализу.

«Сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей»³. «... Осознавая, что наше личное суждение ничего не стоит, мы стремимся полагаться на суждение остального общества, которое, возможно, информировано лучше нас, т.е. мы пытаемся адаптироваться к поведению среднестатистического индивида»⁴. Заметим, что в этих высказываниях Кейнс говорит о «психологии» сравнительно большой группы, каждый член которой копирует или пытается предугадать действия другого. Однако «конвенциональные суждения», как правило, неустойчивы. «Условная оценка, которая складывается как результат массовой психологии несведущих индивидов, подвержена резким изменениям под влиянием внезапных колебаний в мнениях ... рынок попадает под влияние смены оптимистического и пессимистического настроения, которые не имеют разумных причин и все же в известном смысле закономерны там, где отсутствует солидная база для здравых расчетов»⁵.

У людей нет четкого представления о будущем. Рациональность, тем не менее, проявляется в том, что люди стараются соблюдать принятые в локальном сообществе «конвенции».

Политический вывод Кейнса заключается в том, что правительство должно влиять на процесс заключения и содержание «конвенций», ибо в современной экономике «когда расширенное производство капитала в стране является побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов»⁶.

¹ См.: Розмаинский И. Методологические основы теории Кейнса и его "спор о методе" с Тинбергеном//Вопросы экономики, №4, 2007,с.25-36.

² Дж.М.Кейнс Метод профессора Тинбергена// Вопросы экономики, №4, 2007,с.37-45.

³ Кейнс Дж.М. *Общая теория занятости, процента и денег*. – М.: 1978, с.438.

⁴ Там же, с.109.

⁵ Там же, с.218.

⁶ Там же с.224.

Необходимо добиваться «социализации инвестиций» с целью стабилизации предпринимательской деятельности на уровне, обеспечивающем полную занятость. По мнению Кейнса, рынок не может достичь этого самостоятельно.

После того, как правительство поддержало и отрегулировало уровень платежеспособного спроса, обеспечив полную занятость, основная роль может быть передана рынку. «Я не вижу оснований полагать, что существующая система плохо использует те факторы производства, которые она вообще использует ... Именно в определении объемов занятости, а не в распределении труда тех, кто уже работает, существующая система оказалась непригодной»¹.

«Определение объемов занятости» чрезвычайно затруднено в ситуации неопределенности относительно будущих событий, когда «вообще нет научной основы для какого-либо вычисления вероятностей», - отмечает Кейнс². Таким образом, в работах Дж.М. Кейнса в развитии идеи «фундаментальной» или «подлинной» неопределенности в экономических взаимодействиях Ф.Найта³ были предложены предпосылки поведенческой модели индивида, действующего в условиях ограниченной информации (предпосылки кейнсианской модели) {п.к.м.: 1-3}:

(1) «Рациональное неведение». Индивид просто игнорирует возможность тех изменений, вероятность которых ему неизвестна;

(2) Индивид допускает, что существующее мнение основано на достоверной оценке будущих изменений;

(3) Индивид соглашается с существующими в обществе представлениями и убеждениями, воспроизводя «конвенциональное суждение».

Предельная склонность к сбережению домохозяйств, предельная эффективность капитала – эти макроэкономические показатели обусловлены институциональными факторами. В некейнсианских моделях экономической динамики они выражены при помощи показателя ожиданий экономических агентов⁴. Однако и в этих моделях ожидания, представления и прочие факторы, условно представляемые как элементы человеческого капитала, являются неким «черным ящиком», также как в классических теориях была представлена фирма.

¹ Там же, с.227-228.

² Там же с. 114.

³ Knight J. *The Bases of Cooperation: Social Norms and Rule of Law* / Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), 1998, vol.154, p.754-763.

⁴ См. работы Р.Харрода, Э.Хансена, Р.Нуреева, Р.Нурксе, Х.Лейбенштейна, П.Барана и др. (ук.соч).

Новаторская идея Кейнса заключается в утверждении, что рациональные расчеты – главный решающий фактор деятельности экономических агентов, ограничены неопределенностью по поводу будущего. Однако, если бы неопределенность была устранена, то формирование ожиданий приняло бы форму объективного рационального процесса, основанного на фактах реального мира, доказанных эмпирическим путем.

Собственно, проследивая развитие экономической мысли после Кейнса, можно убедиться, что именно по этому руслу развиваются науки о человеческом поведении, социально-экономических отношениях, институциональных структурах в рамках эволюционной парадигмы.

2.2. Предпосылки институциональной модели поведения

Синтез, если не всех, то многих научных направлений в исследованиях поведения в условиях неопределенности можно наблюдать в институциональных эволюционных теориях. По крайней мере, именно в этой области в настоящий момент разрабатывается наиболее подходящий для этой цели инструментарий. Одним из значимых этапов на данном пути является появление работы К.Поланьи «Великая трансформация» (1944 г.)¹.

Если Т.Веблена, Дж.Коммонса, У.Митчелла считают основателями институционализма, представителями «старого» традиционного институционализма, которые пытались наладить связи между экономической теорией и правом, историей, социологией и политологией, то К.Поланьи называют автором книги, «с появлением которой большинство работ в этой области кажутся банальными или устаревшими»².

В 1944 году, когда впервые была опубликована «Великая трансформация» К.Поланьи, эта область исследований – экономическая история и антропология, развивалась отдельно от течений традиционного институционализма. Лишь примерно через сорок лет оказалось возможным осуществить синтез идей и методов исследования «обновленной» неоклассики, «старого» институционализма и экономической ис-

¹ Поланьи К. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. – СПб.: Алетейя, 2002.

² Цитата из предисловия редакторов издания книги «Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени» [там же, с.6].

тории. На схеме представленной Р.Нуреевым¹ (рис.2.1) этот синтез реализован посредством теории соглашений.

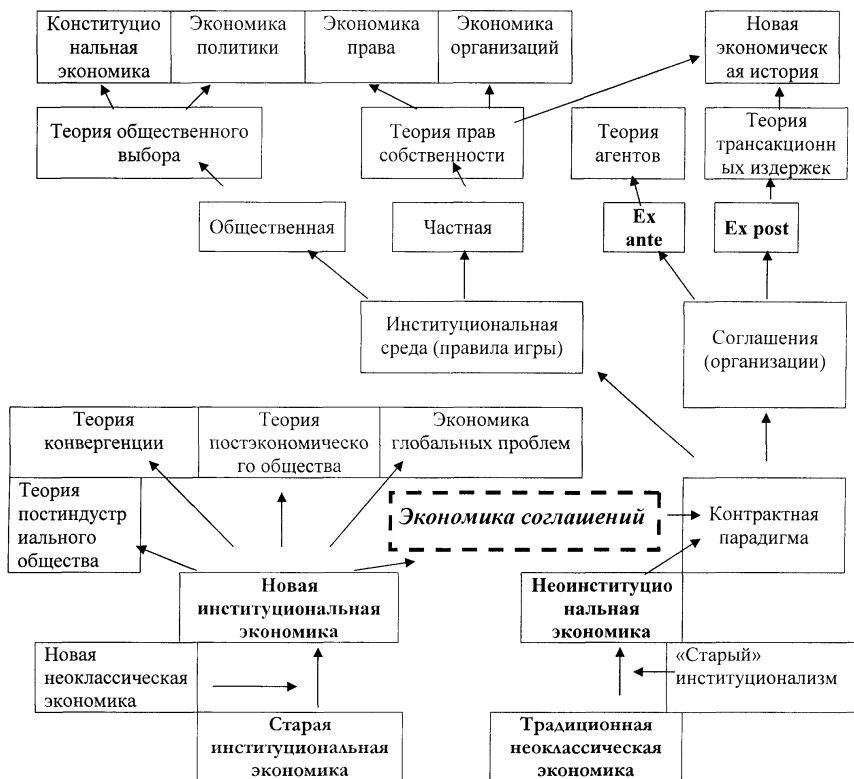


Рис. 2.1. «Генеалогическое древо» институционализма.

Источник: Нуреев Р.М. *Институционализм: прошлое, настоящее, будущее*//Вопросы экономики, №1, 1999, с. 126.

Выразить суть разногласий между неоклассическим и институциональным подходами к описанию модели человека можно следующим образом: если неоклассический *homo economicus* делает выбор, оценивая настоящую и будущую полезность потребляемых благ, то, по мнению институционалистов, «факторы, предопределяющие поведение

¹ См. предисловие Р.Нуреева к книге: Олейник А.Н. *Институциональная экономика*. – М.: Вопросы экономики, ИНФРА-М, 2000, с.6.

человека в экономической жизни, берут начало в далеком прошлом не только самого человека, но и всего человечества»¹.

Так, рассматривая человека как биосоциальное существо, находящееся под влиянием общества и своей биологической природы, Т.Веблен объединял оба эти воздействия в категории «инстинктов»². Таким образом основатель *традиционного институционализма* Т.Веблен развил социологический (эволюционный³) подход к проблеме производственных отношений, обозначенный в работах К.Маркса.

Слабости классической экономической теории, основанной на принципе рационального выбора, по мнению методологов институционализма заключаются в том, что она, стремясь к формализации, генерирует «законоподобные утверждения», которые не могут иметь места в реальном мире. Критика неоклассического подхода усилилась в период Великой депрессии, и в это время (фактически к 1940 году) были разработаны следующие предположения, ставшие основными тезисами *новой институциональной экономики*⁴:

1. При исследовании экономического поведения всегда следует принимать во внимание оппортунизм, который является неотъемлемой частью человеческой природы, хотя, порой, трудноразличимой (Ф.Найт, Д.Гэлбрейт);

2. Базовой единицей в исследовании кооперации между людьми является транзакция (Д.Коммонс);

3. Гармонизация отношений обмена (и, как результат, повышение эффективности, снижение транзакционных издержек) - главное предназначение экономической организации (формальной и неформальной) (Д.Коммонс, Ч.Барнард);

4. Правовой анализ контрактных отношений должен проводится вместе с экономическими исследованиями организаций, так как они дополняют друг друга (К.Ллевеллин);

5. Минимизация транзакционных издержек - цель исследований внутрифирменных и рыночных форм организации, которые могут быть объединены в рамках единой концепции (Р.Коуз).

Разработки новой институциональной школы (А.Alchian, Н. Demsetz, D.North, R.Posner R., O.Williamson, 1970-90-е), наряду с теорией

¹ Автономов В.С. *Модель человека в экономической науке*. - СПб.: Экономическая школа, 1998, с.192.

² Веблен Т. *Теория праздного класса*. - М., 1984, с.325.

³ Хотя в то время такого определения еще не было.

⁴ См.: Уильямсон О. И. *Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация*. (пер. с англ.). - СПб: Лениздат, 1996, с.31.

ограниченной рациональности (Н. Simon, 1955, Н. Leibenstein, 1976), теориями неоавстрийской школы (особенно концепция неявного рассеянного знания – F. von Hayek, 1969), считаются сегодня наиболее влиятельными альтернативами неоклассическому подходу.

Следует выделить важные различия в подходах «старой» и «новой» школ институционализма: «новые» институционалисты изучают общественные проблемы методами неоклассической теории, используя аппарат современной микроэкономики и теории игр, в то время как для «старых» институционалистов было характерным использование методов политологии, правоведения в изучении проблем современной экономической теории; рассуждения «новых» институционалистов строятся «от общего к частному»: от общих принципов неоклассической теории к объяснения конкретных явлений политической жизни. Таким образом, институционалисты нового поколения не отказываются от неоклассической модели человека, а, напротив, само существование институтов объясняют стремлением людей к максимизации полезности¹.

Сравнительно новое направление институционализма, теория общественного выбора, используя данное основание, распространяет принципы индивидуализма на все виды человеческой деятельности: не только на бизнес, но и на политику. Рациональность индивида имеет в этой теории универсальное значение: все участники политического процесса – от избирателей до депутатов и президента руководствуются в своей деятельности принципом максимизации полезности. Избиратели и политики ведут себя точно также, как покупатели и продавцы, только обмениваются они товаром и деньгами, а голосами и предвыборными обещаниями. Развитие идей теории общественного выбора прослеживается от диссертации шведского экономиста К.Викселя «Новый принцип справедливого налогообложения» (1896) и далее в работах Д.Бьюкенена, Д.Мюллера, У.Нисканена, М.Олсона, Г.Таллока, Р.Толлисона, Ф.А.Хайека и других ученых.

Изучая работы институционалистов разных времен и следя за тем, как это направление захватывает и объединяет все новые области знания, автор приходит к выводу, что, вообще говоря, современный институционализм нельзя даже назвать в строгом смысле альтернативой неоклассическому подходу. И вот почему. Для характеристики институционального подхода к исследованиям сегодня чаще всего ис-

¹ Так, Уильямсон объясняет существование различных экономических институтов рыночного хозяйства экономией на трансакционных издержках [там же].

пользуется термин «системное моделирование» (*Pattern Modeling*). Причем, если неоклассическая модель, как правило, ориентирована на прогноз, то системная – на объяснение конкретных явлений.

«Картезианские размышления» в рамках неоклассической парадигмы, по мнению институционалистов, требуют слишком большого упрощения реальности. Однако идея системного (структурного) моделирования, в свою очередь, не свободна от недостатков. Ее критикуют за эклектичность, за невозможность обосновать те или иные теории с помощью неэмпирических критериев. В связи с этим даже поднимается вопрос: действительно ли системное моделирование находит практическое применение?

Ответ, по всей видимости, может быть подсказан известным тезисом о единстве и борьбе противоположностей. Большинство эволюционных институционалистов сознательно отвергают необходимость единой теоретической базы, как признак догматизма, и без колебаний могут включать в свои модели как «законоподобные утверждения» экономистов от марксистских постулатов до кейнсианских и монетаристских гипотез, так и отдельные положения смежных наук – психологии, политологии, права, социологии, физики и т.д.¹. Таким образом институционалисты отвоевывают у реальности зоны неопределенности, трансформируя ее в понятия риска, который уже может быть квантифицируемым фактором². Системное моделирование выполняет роль авангарда рациональности, и между этими подходами нет и не может быть антагонистических противоречий. Ведь оба они расширяют наше представление об экономической реальности, развивая различные элементы «философской машины экономики»³. Палитра современных институциональных учений (см. рис.2.1), по сути дела, является картой освоения «новых территорий» – тех областей человеческой деятельности, которые становятся предметом изучения «рациональной» экономической теории.

В качестве методологической основы исследования эволюционных изменений экономического поведения в настоящей работе исполь-

¹ Отмахов П. *Альтернативные концепции метода в: История экономических учений: (современный этап)/Под общ.ред. А.Г.Худокормова.* – М.:ИНФРА-М, 1998, с.349-354.

² На различие между риском и неопределенностью указывали А.Алчиан, Ф.Найт и др. [Найт Ф. *Понятие риска и неопределенности* //THEISIS. 1994. Вып. 5. С. 12-28; Alchian A.A. *Uncertainty, Evolution and Economic Theory* //Journ. Polit. Econ., 1950, Vol.58., p.211-221].

³ Пястолов С.М. *Основы экономической теории.* Учебное пособие. – М: Академический проект, 2004, гл.1.

зуется концепция соглашений. Основатели теории соглашений Л.Тевено, О.Фаворо, Ф.Эмар-Дюверне, Б.Шаванс, Р.Буайе, В.Андрефф, К.Менар (ее еще называют французской теорией соглашений) сочетают в своих исследованиях западноевропейскую и американскую традиции институционализма. В такой интерпретации проблемы этики и согласования интересов различных людей и групп постепенно начинают приобретать формальный и квантифицируемый вид, что позволяет выражать их более четко и искать пути решения этих проблем. Данная концепция позволяет сформировать контуры количественной модели, например, для ситуации с асимметричной информацией, используя предположение о том, что агенты действуют в различных форматах соглашений.

Соглашения означают общепринятый в определенной ситуации вариант поведения. Наличие соглашения позволяет индивидам вести себя так, как этого ожидают окружающие, или ожидать реакции определенного типа, если соглашение нарушается. Таким образом, удалось снизить параметры неопределенности в ситуациях выбора, которые, применительно к домохозяйствам, неоклассическая теория рассматривает в трех аспектах: доход-потребление, труд-отдых, потребление – сбережение.

Базовыми гипотезами теории соглашений $\{г. П\}$ являются следующие¹:

Гипотеза I - 1: Существует множество существенных причин мотивации действий экономического субъекта, как существует и множество способов координации действий различных субъектов. Рациональность – лишь один способ из данного множества.

Гипотеза I - 2: (а) Деятельность субъекта в современном обществе протекает в одной из семи автономных сфер². Определены соглашения:

1. Рыночное (convention marchande);
2. Анклавное (convention domestique);
3. Гражданское (convention civique);
4. Индустриальное (convention industrielle);
5. Общественного мнения (convention de l'opinion publique);
6. Экологического (convention écologique);
7. Творческой деятельности (convention d'inspiration).

¹ См.: Тевено Л. *Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире* // Вопросы экономики. 1997, № 10, с.69-84.

² для обозначения этой концепции используются также понятия *мир, соглашение*. В качестве гипотезы (гипотеза 2) принимается разнородность миров.

(б) Каждой сфере соответствует своя совокупность объектов деятельности. Каждый объект принадлежит только одному миру.

Гипотеза I - 3: Обоснование и координация действий субъекта производны от мира объектов (мира вещей). Следовательно, существует возможность в критических ситуациях использовать разные способы координации.

Уже становится очевидным, что концепция автономных сфер или «миров» позволяет преодолеть слабости неинституционального анализа применительно к российской действительности, где экономические трансакции и институциональные изменения происходят в неоднородной изменчивой среде.

Если истолковывать неоклассический подход в интерпретации данных гипотез, то можно обнаружить, что, в этом случае, оказываются задействованными только гипотезы I - 1 и I - 3. Фактически, принимается, что человек действует только в сфере рыночного соглашения (в единственно существующем мире), а формой координации его взаимодействия с другими субъектами является рыночный обмен, основанный на принципах рациональности.

Трактовка мотиваций поступков человека в теории соглашений представляется более близкой к реальности: человек может быть включен в каждый из миров одновременно, он критически относится к каждому миру и может переходить из одного мира в другой. «Проверка реальностью» может привести к тому, что большее количество людей будет предпочитать тот или иной мир, что приводит к экспансии этого мира и появлению в нем новых объектов.

Нужно отметить, что другой человек для субъекта является объектом определенного мира, на который распространяется действие гипотезы I - 2(б). Если, в результате проверки реальностью, сталкиваются институты разных миров, противоречие разрешается с помощью компромисса или экспансии того мира, который оказывается «сильнее». Так, в данной трактовке *предприятие* – это овеществленный механизм достижения компромисса между индустриальным и рыночным мирами.

Вообще говоря, *в единственном мире предприятие не нужно*. Это утверждение позволяет объяснить тот факт, что долгое время концепция предприятия оставалась «черным ящиком» в неоклассической теории (которая фактически описывала взаимодействие экономических агентов в рамках лишь рыночного соглашения).

Следует отметить, что реализуемый в экономике соглашений подход позволяет ввести в область экономического анализа помимо

понятия институтов (изначально возникшего в социологии¹), понятия философии, морали, права, психологии и социологии, в частности, «легализовать» понятие социального капитала, введенного в экономическую науку Дж. Коулменом (J.S.Coleman, 1988).

В связи с последним замечанием хочу отметить, что, находясь на стыке различных наук, экономика соглашений вызывает критику практически со стороны каждой соседней области. О критике со стороны неоклассиков, в общих чертах, уже говорилось. Остановлюсь также на критике со стороны специалистов в области права. Здесь, кстати, нужно обозначить то значительное влияние, которое достижения в области институциональной экономической теории оказывают на юридическую практику. Профессора Чикагского Университета У.Лэндс и Р.Познер, отмечают это влияние, используя индексы цитирования работ экономистов в правовых журналах². А, нормативные выводы экономики права уже начали проникать в судебную и законодательную практику многих стран. Примером может служить знаменитая «теорема Коуза». Ссылки на нее содержатся в решениях судов некоторых североамериканских штатов и в решениях апелляционных судов и даже в решениях Верховного суда США. Однако теория соглашений оставляет место для критики со стороны теории права. Правоведы критикуют теоретиков-экономистов за неправильное определение зон применимости того или иного правового положения. Кроме того, экономисты часто плохо представляют себе процедуру принятия судебных решений на основе «Писаного Права», и виды побочных эффектов (ущерба) могут быть совершенно разными с точки зрения закона и с точки зрения теории соглашений.

Уникальность состояния институциональной теории в современной России определяется тем, что его отдельные течения не развивались эволюционно в процессе гносеологической (идейной) конкуренции, а были трансплантированы фактически в готовом виде и сияли с открытием границ отечественного информационного пространства в начале 1990-х годов. Поэтому в нашей стране сейчас образовался не конгломерат институциональных течений, как на Западе, а скорее их

¹ См.: Favereau O. *Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions*. in P. Petit (ed.) *L'Economie de l'Information*, Paris: La Découverte, 1998.

² См.: Landes W., Posner R. *The Influence of Economics on Law: a Quantitative Study* / *Journal of Law & Economics*, vol. XXXVI (April 1993), p.385-424; Posner R. *Social Norms, Social Meaning, and Economic Analysis of Law: A Comment* // *The Journal of Legal Studies*, 1978, v. XXVII (2)(PT.2), p.553-566.