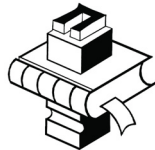


О.И. Сударев

Эволюционная парадигма экономического развития

Монография



ПАЛЕОТИП

Москва

2009

УДК 65.0(075.8)
ББК 65.291.551-21я73
С89

*Рекомендовано к изданию Ученым советом
Института экономики, управления и права
Московского государственного областного университета,
протокол 1 от 18 сентября 2008 г.*

Рецензенты:

А.И. Гретченко, д-р экон. наук, проф.,
В.М. Соколинский, д-р экон. наук, проф.,
Н.Н. Калинина, д-р экон. наук, проф.

С89 **Сударев О.И.** Эволюционная парадигма экономического развития : монография / О.И. Сударев. — М.: Издательство «Палеотип», 2009. — 160 с.

ISBN 978-5-94727-403-5

В 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 парадигмы экономического развития.

В рамках эволюционной модели формирования институциональных структур представлены перспективы развития российской экономики.

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

УДК 65.0(075.8)
ББК 65.291.551-21я73

ISBN 978-5-94727-403-5

© Сударев О.И., 2009
© Издательство «Палеотип», 2009

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
1.3. Критика метода аналогий.....	21
Глава 2. Институциональные модели эволюции	28
2.1. Генетическая природа знания, проявляющаяся в эволюционных процессах.....	28
2.2. Предпосылки институциональной модели поведения.....	36
2.3. Микроэкономическая эволюция представлений.....	46
Глава 3. Инвестиционная составляющая эволюционных процессов на региональном уровне	55
3.1. Инвестиции в рамках региональной инновационной политики, их социально-экономическое содержание.....	55
3.2. Сравнительный анализ результатов эволюционного развития российских регионов.....	66
3.2. Сравнительный анализ результатов эволюционного развития российских регионов.....	77
3.3. Инвестиции в человеческий капитал и сетевые ресурсы инновационной политики региона.....	83
Глава 4. Феноменологическая модель эволюционного развития мезоэкономического субъекта в современной рыночной экономике	91
4.1. Развитие идей и методов управления, теорий капитала, приведших к появлению концепции эволюционного развития.....	91
4.2. Эволюция представлений и ожиданий экономического субъекта в многомерном пространстве знания.....	96
4.3. Позитивные модели эволюционной динамики.....	107
Глава 5. Становление эволюционных моделей развития	116
5.1. Теория эволюции экономического субъекта в пространстве институциональных объектов.....	116
5.2. Образование фактор эволюционного развития национальной экономики.....	121
5.3. Эволюционные методы в проектировании и программировании инновационного развития национальной экономики.....	130
Заключение	137
Литература	140

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.Капелюшника, М.Колосницхиной, 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 - распредмечивания, 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

ли 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 разнообразные 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 «эффективной» и «неэффективной» 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 рабо-

тах российских ученых – В.Садовского, В.Финна и других, а также на теории системной динамики (Т.Парсонс, П.Сорокин, Э.Тоффлер и др.), деятельностный подход в аналитической философии Г.П. Щедровицкого, развиваемый сегодня его единомышленниками – членами Московского методологического кружка.

Идея бинарной культуры, циклического развития и другие, направлявшие научных поиск в нашем исследовании, заимствованы также из динамической концепции социокультурного развития (Ю.М. Лотман, А.И.Шендрик)

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, при-

нимая 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 представим 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 Association for Evolutionary Economics), штаб-квартира которой находится в США.

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.

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 экономикой, 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 взросло на критике «смитсоновской» концепции «невидимой руки», подразумевающей, что воспроизводство социума обеспечивается экономической системой автоматически, а это влечет за собой 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.

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 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; универсальный дарвинизм; эволюционная теория политики; эволюционная психология³.

Нужно также сделать оговорку и том, что, порой, обращение к эволюционным концепциям продиктовано модой. Вообще говоря, спо-

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.

³ См: Witt, там же.

ры о том, что следует называть эволюционной экономикой продолжают, так как довольно большое число научных направлений в различных областях исследований используют близкие по содержанию и инструментальному исполнению методы¹.

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.

Среди особенностей эволюционной экономики, продолжающей направление, указанное Ч.Дарвином, можно назвать то, что эволюционная экономика изучает процессы, в которых изменения происходят на уровне отраслей промышленности, секторов, рынков или целых экономических систем, где ключевые игроки (агенты) не люди, а организации. Впрочем, как нам представляется, это несколько не отличает ее от традиционной неоклассической теории, в которой также рассматривают домашние хозяйства и фирмы, как если бы они были унитарными агентами. Эволюционная экономика дарвиновского типа также весьма походит на неоклассическую теорию фирмы в другом отношении. В неоклассической теории на фирмы смотрят с технологической стороны: фирмы фактически представлены лишь производственной функцией. Похожим образом эволюционная экономика сосредоточивается на определенных для фирмы способностях и процедурах, необходимых для производства товаров. При этом, механизмы внутренней организации в пределах фирм, получают значительно меньше внима-

¹ 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.

ния. Таким образом, эволюционная экономика не похожа на современные теории фирмы, в которых поднимается, в частности, проблема, приемлемо ли рассматривать фирмы в качестве унитарных агентов, ведь в них работают люди с различными интересами, верованиями, намерениями, отношениями, восприятием и т. п.

Таким образом, одним из признаков эволюционной экономики является то, что она признает разнородность в пределах отраслей и между фирмами.

В рамках эволюционной парадигмы исследователи отказываются от статического анализа рыночного равновесия. Не делается никакого предположения о том, что экономические системы или отрасли находятся в равновесии. Не делается никакого предположения даже о том, что экономические системы имеют тенденцию перемещаться в направлении равновесия. В эволюционной экономике, экономические системы могут быть вне равновесия все время. И если экономика все же сходится на равновесии, она не должна остаться там долгое время. И экзогенные и эндогенные изменения могут сместить равновесие. Поэтому, статический анализ равновесия заменен в эволюционной экономике динамическим анализом процесса¹.

Основоположники эволюционной экономической теории считают², что на достаточно высоком уровне общности и абстракции, социокультурное развитие (и, в частности, экономическое развитие) является дарвинистским. Дарвинистские принципы изменения (изменчивости), наследования (наследственности) и отбора столь же реальны в экономических системах как и в биологических системах. Присутствие этих трех принципов достаточно для развития, чтобы оно произошло. Таким образом, мы имеем дарвинистское проявление развития не только в биологическом, но также и в экономическом смысле. Ходжсон и Надсен полагают, что мы не можем иметь удовлетворительных объяснений того, как экономические системы развиваются, если они не обращаются к этим трем дарвинистским принципам³. Нельзя сказать, что биологическое и экономическое развитие является тем же самым, хотя заявленные три принципа «обобщенного дарвинизма» являются

¹ См.: Vromen J. Ontological issues in Evolutionary Economics: The debate between Generalized Darwinism and the Continuity Hypothesis / Papers on Economics and Evolution #0805. - Max Planck Institute of Economics, Jena, с.2-3.

² К их числу мы причисляем в нашем рассмотрении прежде всего Р.Нельсона, С.Уинтера, Дж. Ходжсона и Т.Надсена.

³ Hodgson G. M., Knudsen T. Why we need a generalized Darwinism, and why generalized Darwinism is not enough //Journal of Economic Behavior & Organization, 2006, Vol. 61, с. 1–19.

общими в том смысле, что они не только работают в биологической области, но также и в других областях, например, в экономической. Даже несмотря на то, что детали механизмов, лежащих в основе развития экономических субъектов, очень отличаются от тех, которые работают в биологической области.

Таким образом, Ходжсон и Надсен предлагают не только описание того, что влечет за собой «обобщенный дарвинизм»: три общих принципа -изменения (изменчивости), наследования (наследственности) и отбора. Их подход также требует чтобы эти принципы были не только применимы к экономическому развитию (и другим формам небиологического развития), но обязательны в любом исследовании развивающихся систем.

Авторы подразумевают следующее. Существует изменение объектов, поскольку объекты отличаются друг от друга. Есть наследование, если есть механизм, сохранения свойств или в тех же объектах непосредственно или в их потомстве, которому свойства переданы. И есть отбор, если объекты смертны и подвержены деградации, и если они стоят перед проблемой дефицита и находятся в борьбе за существование.¹

Опять-таки, Ходжсон и Надсен подразумевают развитие через естественный отбор. Частота свойств относительно успешных объектов увеличивается, в то время как частота свойств менее успешных уменьшается.

Дэвид Халл утверждает, что развитие через естественный отбор вовлекает два процесса, а не один: наследование и взаимодействие². Взаимодействие заставляет наследование быть отличительным. Халл ясно дает понять, что по его мнению, взятые вместе наследование и взаимодействие достаточны, чтобы характеризовать развитие естественным отбором. Применительно к этим двум процессам Халл вводит два понятия – репликаторов и интерэкторов. Интерэкторы – объекты, которые взаимодействуют с их окружающей средой и друг с другом, а репликаторы – объекты, которые копируются. Парадигматические примеры репликаторов и интерэкторов в биологической области являются генами и индивидуальными организмами, соответственно. Общее представление развития через естественный отбор в терминах интерэкторов и репликаторов подразумевает, что могут быть другие репликаторы и интерэкторы, возможно также вне биологической области. Та-

¹ Третьим принципом, согласно мнению ряда исследователей, является не отбор, а борьба за существование (прим. авт.).

² Hull D. Science as a Process: an Evolutionary Account of the Social and Conceptual Development of Science. Chicago, 1988.

ким образом, развитие через естественный отбор не должно быть ограниченным биологической областью.

Ходжсон и Надсен предполагают, что в экономической области индивидуальные поведенческие привычки людей и организационные рутины (процедуры) – репликаторы, а фирмы – интерэкторы. Хотя они признают, что привычки и рутины отличны от генов в нескольких отношениях и что путь, которым копируются привычки и рутины, отличается от того, как гены наследуются. И хотя фирмы весьма непохожи на индивидуальные организмы во многих отношениях, Д.Халл наделяет их свойствами интерэктора. Несмотря на различия между экономическими и биологическими объектами, дарвинистское развитие происходит в обеих областях.

Обобщенная и абстрактная версия дарвинизма оспаривается многими. Одни эксперты, главным образом, указывают на различия между биологическими и экономическими системами. Обобщенный дарвинизм содержит только общие принципы, которые биологические системы разделяют с другими системами, включая экономические. Другие возражения направлены против импортирования биологической составляющей, потому что это обуславливает уклон в сторону селекционизма в экономическом теоретизировании. Кое-что родственное естественному отбору, очевидно, могло бы стать фактором новых теорий, за счет других возможных эволюционных сил, которые могли бы иметь более непосредственное отношение к процессам экономического развития. Тем не менее, Ходжсон и Надсен утверждают, что применение Обобщенного дарвинизма в эволюционной экономике – вопрос онтологии, а не аналогии.

Ходжсон и Надсен правы, утверждая, что дарвинистская объяснительная структура в экономике не подразумевает признания генетического детерминизма или биологического редукционизма. Принятие трех дарвинистских вышеизложенных принципов не означает, что гены полностью отвечают за экономическое поведение. Принятие обобщенной дарвинистской объяснительной структуры не делает экономическое развитие подвидом биологического развития. И это не подразумевает, что явления на социальном уровне и на уровне индивидов приводимы к явлениям на клеточном и молекулярном уровне.

Гипотеза «непрерывности» Витта¹ утверждает, что поведенческие особенности людей являются результатами предшествующих

¹ См.: Witt U. Heuristic Twists and Ontological Creeds – A Road Map for Evolutionary Economics / Papers on Economics and Evolution #0701. - Max Planck Institute of Economics, Jena.

процессов биологического развития, которые все еще ограничивают и влияют на поведение современных людей. Однако, поведенческий репертуар людей был расширен значительно больше этих генетически закодированных расположений. Люди развили технологии коммуникации, позволяющие им передавать новое знание быстро и широко.

Витт подчеркивает, что культурное знание отличается значительно от генетически закодированного знания. Он утверждает, что различия между генетически закодированным знанием и культурным знанием настолько огромны, что дарвинизм является неподходящим для того, чтобы изучать культурное (экономическое) развитие. Дарвинизм соответствует биологическому, но не культурному развитию. Вместо этого биологическое и культурное развитие действительно имеют нечто общее, а именно то, что они оба имеют дело с процессами самопреобразования. Они оба предполагают преобразование систем через появление и распространение новинки. Согласно Витту, самопреобразование через появление и распространение новации – родовая формулировка эволюционных процессов. Таким образом, гипотеза «непрерывности» предполагает, что есть одно и то же онтологическое основание для феномена эволюции как такового.

Следовательно, гипотеза Витта связывает продолжающееся культурное и экономическое развитие с предшествующим биологическим развитием: предшествующее биологическое развитие все еще определяет ограничения для продолжающегося культурного и экономического развития. Место, где биологические и экономические эволюционные процессы встречаются, в частности, находится в генофонде людей. Гены людей – продукт предшествующего биологического развития, которое все еще затрагивает текущее человеческое поведение в области потребления и производства. Сосредоточение на предшествующих процессах биологического развития позволяет восстанавливать условия, с которых начались процессы культурного развития. Это утверждение может рассматриваться как отправная точка для развития новых теорий потребления и производства, которые смогут лучше, чем стандартная неоклассическая теория, объяснить изменения в паттернах потребления и производства.

Гипотезой Витта, кроме того, предполагается, что никакие эффекты обратной связи культурного развития на уровне биологического развития не предусмотрены. Хотя есть и другие подходы. Например, Бойда и Ричерсона¹, которые предполагают, что причинное взаимодей-

¹ См.: Boyd, R., Richerson, P. J. *Culture and the evolutionary process*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

стве между биологическим и культурным развитием – двухстороннее. Не только продукты биологического развития затрагивают продолжающееся культурное развитие, как признано Виттом, также возможно, что продукты культурного развития затрагивают продолжающееся биологическое.

Витт добавляет к этому гипотезу о том, что генетический материал, которым предшествующие процессы биологического развития обеспечивали нас, остался в значительной степени тем же самым. Витт, кроме того, утверждает, что определенный познавательный и поведенческий репертуар, основанный на этом генетическом материале, дал начало динамике культурного развития, которое является отчетливо недарвинистским. Иными словами, предшествующие процессы биологического развития оказали воздействие на познавательные и поведенческие способности в людях, которые проложили путь к недавним и продолжающимся недарвинистским процессам культурного развития.

Так, одним из направлений развития биологических аналогий может стать формализация 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—1980-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 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.

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

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. 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.

¹ См., Пястолов, Задорожник, 2001, 2003.

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

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.

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

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

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. 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.

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.

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).

1.3. 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.

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

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.

Критики дарвинизма утверждают, что дарвинистские предположения о «слепоте» или «хаотичности» в процессах изменения не оправдывают себя применительно к человеческой интуиции и творческому потенциалу в культурном развитии.

В культурном развитии, согласно Бойду и Ричерсону¹, передача поведенчески уместных черт (типа навыков и социальных норм) является негенетической и подразумевает имитацию культурных «родителей», кто может и не совпадать с биологическими родителями. Если отбор в культурном развитии («культурный отбор») походил бы на строго естественный отбор в биологическом развитии, можно было бы ожидать, что относительная пригодность культурно переданных черт определит впоследствии, какие черты распространились в населении. Но это не всегда так. Отбор в культурном развитии скорее является отбором того, кому подражать. Это – сознательно сделанный имитаторами отбор, который должен предшествовать культурным процессам передачи. Таким образом, отбор является определяющим для процесса наследования в культурном развитии.

Ходжсон и Надсен полагают, что рутины фирм (организационные процедуры) подобны генам организмов. Авторы говорят так, чтобы показать, что рутины подобны генам в смысле, что и те и другие являются репликаторами. Нельсон и Уинтер рассматривают рутины как некий аналог генов организмов². Рутины охарактеризованы Нельсоном и Уинтером как вовлечение автоматического, а не сознательного, являющееся длительным или инертным, точно так же как гены. Однако, Нельсон и Уинтер не считают, что рутины также полностью копируются фирмами, как гены унаследуются потомством. Нельсон и Уинтер не отрицают, что фирмы участвуют в попытках подражать рутинам других успешных фирм. Но они подчеркивают, что эти попытки обязаны привести к мутациям, а не к копированию. Что авторы действительно допускают, это то, что рутины имеют тенденцию быть долго-

¹ См: Boyd, R., Richerson, P. J. *Culture and the evolutionary process*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

² См.: Нельсон Р., Уинтер С. *Эволюционная теория экономических изменений* / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ / М.Я. Каждан (пер.с англ.). - М. : Дело, 2002.

вечными. Они утверждают, что, как только рутины появляются в фирмах, они имеют тенденцию быть устойчивыми. Рутины имеют тенденцию переживать оборот персонала и иногда даже переживать преднамеренные попытки высшим исполнительным руководством изменить их. Таким образом, понятия наследования и репликатора, кажется, являются неподходящими применительно к экономическому развитию.

Кордес утверждает, что понятия наследования и репликатора особенно проблематичны в экономической области¹. К тому же, высокочастотное копирование, которое лежит в основе понятия наследования, является исключением, а не правилом в культурном развитии. Социально обучающийся человек (или приемник культурной информации) часто имеет определенный интерес в том, что он хочет изучить; интерес, который часто отличается от интереса эмитентов культурной информации. И даже в случаях, в которых совпадают интересы эмитентов и приемников, информационная передача часто ставится под угрозу недостаточно развитыми психологическими механизмами.

Ходжсон и Надсен² отмечают различия, которые Витт и др. наблюдают между экономическим и биологическим развитием, но первые утверждают, что эти различия не вредят полноценности трех дарвинистских принципов в объяснениях процессов экономического развития. Они соглашаются, что различия существенны. Они признают, что процессы обучения, которые главным образом отсутствуют в биологическом развитии, играют важную роль в экономическом развитии. Ходжсон и Надсен также считают, что наследование в экономическом развитии весьма не походит на наследование в биологическом развитии. Наследование в биологическом развитии является прямым, в то время как наследование в экономическом развитии является косвенным и логически выведенным. Ходжсон и Надсен также соглашаются, что социальная передача имеет более низкую точность чем генетическое наследование. Все же они утверждают, что все эти различия – различия в деталях, которые являются несущественными, чтобы оценить пригодность дарвинистских принципов. Различия становятся уместными только, если добавляется проблемно-ориентированный материал к дарвинистским принципам, чтобы достичь объяснительных теорий в биологии и экономике, соответственно. Авторы пробуют изба-

¹ Cordes C. The Role of Biology and Culture in Veblenian Consumption Dynamics// <ftp://papers.econ.mpg.de/evo/discussionpapers/2007-13.pdf>.

² Hodgson G. M., Knudsen T. Why we need a generalized Darwinism, and why generalized Darwinism is not enough //Journal of Economic Behavior & Organization, 2006, Vol. 61, c. 1–19.

виться от многих разъяснений, которые обычно приписываются принципам, с целью приспособить их к биологическому и экономическому развитию. Попытки показать, что принципы являются действительно общими ведут их к довольно чрезвычайным уровням абстракции. Цена, которую приходится платить за это - то, что принципы фактически освобождаются от своего содержания. При этом, трудно представить, каким образом принципы, фактически лишённые содержания, могли бы помочь в строительстве проблемно-ориентированных теорий и объяснений.

Следующее возражение вытекает из известного положения теории стратегического менеджмента о том, что основные проблемы организации следует искать внутри неё, 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 работах 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»¹. 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 относительными². В таком случае, 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 Витгенштейна к нашему рассмотрению, можно заключить, что «организацией», той экономической структурой, кото-

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

² См.: Витгенштейн Л. *Лекции и беседы об эстетике, психологии и религии*. М., 1999.

рая составляет – отдаленную, но всё же – аналогию с биологической организацией, - может быть экономическая система в целом, или, возможно, сетевая (транснациональная) корпорация. Рутинные, 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 генотип 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 - филоценоге-

нетика, 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 эволюция 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 стремится 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 эволюционных процессах

Следуя структуре нашего изложения: от макроэкономического уровня к мезоэкономическому и далее – к микроэкономическим моделям эволюции, в данной главе предлагается рассматривать рынок труда как модель эволюционирующей структуры, а также эволюцию организации (в разд. 2.3 это будет учебная группа). Затем, в третьей главе, в качестве объекта исследования выбран регион, как мезоэкономический эволюционирующий субъект.

В поисках примера эволюционирующего макроэкономического субъекта генотипом которого служит знание, опыт, следует прежде всего исследовать рынок труда, но не как один из макроэкономических агрегатов, а в качестве сложносоставного субъекта со своей внутренней структурой.

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 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.

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

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, накопленного опыта и знаний на эластичность предложения труда¹. Не было также и более или менее подробного анализа причин мультиколлинеарности в регрессионных моделях. Работы организуемые в рамках проекта Лаборатории социально – экономических исследований Московского государственного областного университета 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 совершения 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.

¹ 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.

Кроме того, в данных теориях можно встретить субъектов двух типов: «принимающего решение о совершении затрат на образование» и «обученного» субъекта. Но нет субъекта эволюционирующего, т.е. такого, чьи знания меняются по ходу его деятельности.

По мнению автора исследования, перечисленные выше проблемы имеют ключевое значение при выборе индивидами решений об инвестициях в человеческий капитал, определяющих характер эволюции экономического субъекта.

Для оценки эффективности этих инвестиций, а, следовательно, и параметров эволюционного процесса, необходимо выяснить, что 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.

Предварительно с этой целью 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, не только в виду сложностей формализации, но также потому, что считали их воздействие на принятие экономических решений значительно более слабым, чем воздействие показателей, измеряемых в денежных единицах².

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,

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

² 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.

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» постоянства склонности к потреблению должен, конечно, относиться не столько к индивидам, сколько 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 теории¹, в то 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»².

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 физикой³. Одна-

¹ Шумпетер, тем не менее, напоминает, что «кейнсианская потребительская функция восходит к Мальтусу и Викселю, 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].

² Ходжсон Дж. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории* / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003, с.317.

³ См.: Ходжсон, 2003, там же, гл. 10.

ко, 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»¹.

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»².

Томпсон (1982) ведет речь о разнородной неунитарной, рассредоточенной, дробной экономической организации как о «социальном агентстве». Так, известно, что в Японии отношение привлеченного под фиксированный 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. Возможно ли, в таком случае считать рутины аналогом генотипа, как предлагают ученые, чьи идеи обсуждались выше в предыдущей главе?

Ведь Кейнс, признавая важную роль ожиданий, в то же время отмечал их экзогенный характер. Кейнсианский экономический мир подвержен влиянию спекулирующих предпринимателей, он в меньшей степени подчиняется традициям и рутинам.

¹ Критика Дж.Хикса, приводимая Ходжсоном, см.: Ходжсон, 2003, там же, с. 320.

² Ходжсон, там же.