

Институциональный анализ поведения экономических агентов

Б.А. Ерзнкян

д.э.н., профессор, зав. лаб. стратегии экономического развития

Центрального экономико-математического института

Российской академии наук

1. Особенности поведения экономических агентов: вводные понятия

Поведение экономических агентов может быть *аксиоматическим*, т.е. таковым, каким ему следует быть в соответствии с аксиомами той или иной теории; так в случае неоклассической теории агент [существующий не в реальности, а в теории] ведет себя вполне определенным образом: для краткости такой агент определяется известным термином *homo economicus*.

Но поведение может быть и *специфическим*, на что могут быть разные причины, обусловленные *помимо прочего*:

- специфическими особенностями агентов как таковых (их склонностями, предрасположенностями, предпочтениями и пр., при этом сам факт учета такой специфики делает поведение агента не похожим на то, которое бы следовало из постулирования его как *человека экономического*);

- спецификой отношений агентов – не суть важно, каких – рациональных или не очень, – с социальными порядками и институтами, в рамках которых они существуют и действуют (и конкретное влияние которых они испытывают).

В работах, посвященных концепции *человека институционального* и логическим основам институциональной экономики¹, показано как институциональная среда оказывает воздействие на действующих агентов, а они (не обязательно те же самые агенты и не обязательно в рамках одной и той же деятельности-игры) в свою очередь воздействуют на институциональную среду, способствуя ее развитию и преобразованию. Такие отношения можно назвать в целом *симметричными*.

¹ Ерзнкян Б.А. Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus // Вестник университета. Серия «Институциональная экономика». 2000. №1; Ерзнкян Б.А. О логических основах институциональной экономики // Вестник университета. Серия «Институциональная экономика». 2001. №1.

Но могут встречаться и иные – *несимметричные* – случаи², связанные со специфической трактовкой властных отношений как способности одного индивида (группы индивидов) навязывать свою волю другому индивиду (группе) даже вопреки возможному сопротивлению последнего³. Специфичность может проявляться в том, что одна сторона представлена людьми (каждый из которых – *человек институциональный*), а другая – институциональной средой. Если же допустить мысль о добровольно-принудительной рандомизации выбора, то возможен крен в сторону институциональной среды, наделенной властными отношениями.

Похожая мысль, характеризующая несимметричность ситуации «человек – институт», встречается у А.Этциони с той лишь разницей, что вместо институтов у него фигурируют социальные структуры⁴: «...Хотя индивиды воздействуют на социальные структуры, членами которых они являются, а структуры влияют на поведение индивидов, действия взятых по отдельности индивидов оказываются скорее детерминированными, чем детерминирующими»⁵. Несимметричность заключается в детерминированном поведении агентов и соответственно детерминирующем социальных структур. Абсолютно детерминированное поведение агентов означает принудительную рандомизацию поведения, абсолютно недетерминированное поведение – добровольную рандомизацию. Таким образом, перед нами спектр поведенческих стереотипов: от детерминированного поведения, на одном полюсе, до недетерминированного поведения – на другом. При этом наличие или отсутствие определенности в поведении относится не к людям вообще, не к коллективу индивидов, а непосредственно к самим индивидам, к каждому из них.

Схожую трактовку характера выбора можно найти и у Джеффри Ходжсона: «Свободная деятельность пронизана привычками и рутинami и пропитана культурой и структурами системы, в которой оно осуществляется. Институты

² *Ерзнкян Б.А.* Деструкция языка как индикатор обновления: семиотика институционального развития и человеческого поведения // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А.Ерзнкяна. Вып. 4. М.: ЦЭМИ РАН, 2005. С. 20–38.

³ *Weber M.* Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology. N.Y.: Bedminster Press, 1968. Vol. 1. P. 53.

⁴ Напомним, что институты, социальные структуры и социальные порядки в трактовке Фуруботна и Рихтера предстают синонимами.

⁵ *Etzioni A.* Toward a New Socio-Economic Paradigm // Socio-Economic Review. 2003. No. 1. P. 116.

скорее внутреннее содержание социальной жизни, нежели ее границы»⁶. В этом смысле индивид – в установленных им рамках – свободен⁷, и эта свобода весьма существенна, ибо не будь ее, не осталось бы места для выбора, и поведение человека было бы детерминированным не *в относительной, а превосходной степени*: оно было *абсолютно* детерминированным⁸.

Насильственное культивирование поведенческих механизмов рыночного фундаментализма может привести к возникновению и распространению обретающей формы традиции поведения экономических агентов до такой степени, что она может в свою очередь перейти в разряд или обрести статус «наследственного закрепления». Это означает, что «генетический материал вида может измениться, и число мутировавших организмов может повыситься в популяции настолько, что обратный процесс будет либо невозможен, либо очень труден, либо – он окажется слишком медленным, чтобы спасти вид от исчезновения»⁹.

Такого рода наследственный механизм не новость, но он, будучи, как правило, очень успешным, «представляет собой очень опасную штуку». Специализация страны, имея в виду Россию, но и не только ее, на рыночных и только лишь рыночных отношениях во всех без исключения сферах экономической и шире – любой иной активности, вплоть до образования и науки, и раскручивания спирали бездумного растрачивания/истощения природных ресурсов таит в себе смертельную угрозу для будущего страны. И здесь представляется уместным вспомнить слова Карла Поппера касательно эмерджентной эволюции и могущие послужить – при соответствующем прочтении – предупреждением: *«каждое наследственное закрепление специализации обречено со временем стать летальным, даже если оно может быть крайне успешным в течение какого-то времени, и возможно, достаточно длительного»*¹⁰.

⁶ *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. С. 205–206.

⁷ *Ходжсон Дж.* 2003. Там же. С. 206.

⁸ См. *Ерзнкян Б.А.* Деструкция языка как индикатор обновления: семиотика институционального развития и человеческого поведения // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А.Ерзнкяна. Вып. 4. М.: ЦЭМИ РАН, 2005. С. 37.

⁹ *Поппер К.* Знание и психофизическая проблема: В защиту взаимодействия. М.: Изд-во ЛКИ, 2008. С. 99.

¹⁰ *Поппер К.* 2008. Указ. соч. С. 100.

Запуск механизма реформ по трансформации социальных порядков – и опыт России и многих стран постсоветского пространства это наглядно продемонстрировал – может привести к появлению новых вариантов поведения экономических агентов, некоторые из которых в состоянии оказаться успешными и (вследствие этого) способными вытеснить иные – здесь, по всей видимости, срабатывает логика *эволюционно стабильной стратегии*¹¹.

Но эта успешность подобна мине замедленного действия: локальная во времени эффективность может обернуться глобальной катастрофой. Как бы то ни было, но спонтанно – ожидаемо или непредвиденно – возникшие де-факто варианты, неформально практикуемые и, тем более, способные получить в дальнейшем формальную поддержку, будут подпитываться самим фактом своего существования институциональную систему формируемых порядков. В этом смысле поведение можно считать движущей силой [эмерджентной] эволюции¹², несущей, однако, в себе риски летального – для страны-реципиента – исхода.

Возможность появления такого рода крайне опасных рисков зачастую упускается из виду, в особенности реформаторами, искренне убежденными в своей правоте; итогом их деятельности может стать неожиданная и нежелательная институциональная деформация, ведущая вместо закрепления – установленных взамен старых – новых социальных порядков к их деградации¹³.

В терминах X- и Y-матриц и их разграничения на дополняющие друг друга базовые и вспомогательные институты это означает, что «излишне агрессивное внедрение комплементарных институтов с попытками заменить ими доминирующую матрицу институтов приводит к социальным потрясениям и революциям»¹⁴. И еще: «Прогрессивное развитие общества требует постоянного

¹¹ *Эволюционно стабильная стратегия* – предложенная английским биологом Дж. Мейнардом Смитом стратегия социального поведения, которая, будучи принята достаточно большим числом членов популяции, становится настолько устойчивой/стабильной, что не может быть вытеснена никакой другой стратегией. См. *inter alia*: *Ерзнкян Б.А.* Эволюционно-стабильная стратегия: происхождение, моделирование, применение. / Первая всероссийская летняя школа молодых исследователей эволюционной экономики, г. Волжский, 15–20 сентября 2008 г. [Текст]: лекции. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. С. 219–237.

¹² Для сравнения: «То, что движет эволюцией – это поведение». См.: *Поппер К.* 2008. Указ. соч. С.110–111.

¹³ Подробнее о рисках в динамической среде экономических институтов см.: *Качалов Р.М.* Управление экономическим риском: Теоретические основы и приложения: монография. М.; СПб.: Нестор-История, 2012.

¹⁴ *Кирдина С.Г.* К переосмыслению принципа методологического индивидуализма. М.: Институт экономики РАН, 2013. С. 46–47.

поиска оптимального институционального баланса между институтами доминирующей и комплементарной матриц»¹⁵.

В непонимании важности поиска такого оптимума и вытекающем из этого неверном представлении о возможности трансформации матриц по желанию (*ad libitum*) и кроется разгадка вполне предсказуемых и ожидаемых провалов реформ. К этому добавим и непонимание невозможности – в силу самой природы институциональной устойчивости – «ограничить людей какими-либо *ad libitum* созданными институциональными рамками» пусть и с самими что ни есть благими намерениями, что «эта конструкция будет нормально работать»¹⁶.

Тема фиаско реформ и их провальных последствий тесно связана с темой насилия. Может, можно к нему прибегнуть, руководствуясь принципом «цель оправдывает средства»? Если обратиться к истории, то так, пожалуй, всегда так оно и происходило – будь-то в истории отечественной, или зарубежной; при этом эффективность силового варианта решения довольно *ограничена*, поскольку институциональные изменения – результат множества факторов, и в этом, по-видимому, кроется причина того, «почему попытки остановить институциональные изменения с помощью силы» неизменно «оказывались неэффективными»¹⁷.

Невозможность подчинения поведения экономических агентов *ad libitum* нормам и шире – невозможность эффективного решения глобальных проблем в нелинейно развивающемся мире с помощью насилия подводит к мысли о необходимости смены императива: «не силовая политика, а поиск способов коэволюции сложных социальных и геополитических систем»¹⁸.

Игнорирование того факта, что социальные порядки касаются устройства крупномасштабных, сложноорганизованных, многофункциональных – а потому и принципиально неустойчивых – систем, может привести (и приводит) помимо прочего к рискам нежелательных изменений действующих экономических институтов, среди которых:

¹⁵ Кирдина С.Г. 2013. Там же. С. 47.

¹⁶ Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. С. 34.

¹⁷ Качалов Р.М. Управление экономическим риском: Теоретические основы и приложения: монография. М.; СПб.: Нестор-История, 2012. С. 137.

¹⁸ Курдюмов С.П., Князева Е.Н. Квантовые правила нелинейного синтеза коэволюционирующих структур // Языки наук – языки искусства (Сборник научных трудов). М.: Прогресс-Традиция, 2000. С. 94.

- нежелательное (нецелевое) применение институтов, которое включает эксплуатацию информационной асимметрии, манипулирование институтами, маскировку институтами предосудительной деятельности¹⁹;

- использование («захват») института в групповых интересах;

- мутация и мимикрия институтов;

- институциональные ловушки и др.²⁰

В целом социальным порядкам любого рода свойственны, в силу их упорядоченного и институционального характера, ограничения – где в большей, а где и в меньшей степени. По своему характеру воздействующие на поведение экономических агентов ограничения играют двойственную роль. С одной стороны, они оказывают регулирующее воздействие, ограничивающее возможности агентов вести себя произвольным способом; такую роль институционального принуждения можно назвать *регулятивной*, собственно ограничительной. С другой стороны, воздействие на экономических агентов способствует созданию у них возможностей вести себя как-то по-новому, по-иному, в том числе путем создания предпосылок для преследования ими индивидуальных или групповых целей. Такую роль назовем *конститутивной*, или созидательной (даже если созидание для себя может обернуться потерями для других)²¹. Энтони Гидденс прямо пишет об этом: «структуральные свойства социальных систем как ограничивают, так и создают возможности для действия»²².

Важно обратить внимание на то, что соотношение между этими ролями во многом зависит от самих агентов – индивидуальных или коллективных. Как справедливо отмечает Антон Олейник, одни из них «успешны в превращении институтов в средство достижения своих целей, изменяя их соответствия со своими групповыми и индивидуальными предпочтениями». При этом «им удается не только использовать к своей выгоде «системные перекосы», но также воспроизводить и усиливать их». В противоположность этим агентам для других

¹⁹ Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 28–44.

²⁰ Качалов Р.М. 2012. Там же. С. 139, 140.

²¹ О регулятивном и конститутивном характере институтов см.: Searle J.R. What Is an Institution? // Journal of Institutional Economics. 2005. Vol. 1: No.1. P. 1–22.

²² Гидденс Э. Устройство общества: Очерк теории структуриации. М.: Академический Проект, 2005. С. 239.

«указанное соотношение оказывается менее выигрышным: институты скорее ограничивают их действия, а не способствуют достижению ими своих целей»²³.

Отдельная тема – языковые поведенческие аспекты как проявление институционального поведения экономических агентов и шире – социальных акторов. Так, к примеру, есть много свидетельств о серьезных проблемах, возникающих при систематическом использовании языка не его носителями, как в предельном случае «стихийной, неосознанной и в принципе неустранимой «культурной агрессии»²⁴.

Такие проблемы, ведущие к снижению конкурентоспособности стран или порядков – объектов «культурной агрессии», могут быть порождены различными причинами: отсутствием или нехваткой собственной технической терминологии, неудобством собственного языка (скажем, иероглифической письменности в научных текстах), необходимостью обращения к языку международного общения, большей престижностью чужого языка и пр. Одним из выражений [серьезности] этой проблемы может служить приведенное Европейским центральным банком в апреле 2000 года объяснение причин падения евро «нечеткостью своих собственных инструкций, в свою очередь, вызванной тем, что язык написания этих инструкций, как и всей международной экономической жизни, – английский – не был родным ни для одного из его авторов»²⁵.

В работе группы авторов, на который мы ссылаемся, это случай назван «анекдотическим», но анекдотичность относится скорее к самому факту признания того, что кажется несерьезным, а не к самой проблеме как таковой, которая наличествует, и она далеко не анекдотическая. Чтобы прояснить ситуацию и показать всю серьезность «анекдотического», казалось бы, объяснения, напомним, что в качестве рабочего в Европейском центральном банке (и не только в нем) де-факто используется только английский язык; к остальным официальным языкам прибегают лишь в случае необходимости публикации официальных материалов²⁶. О существующей на самом деле языковой проблеме, вызванной практикой использования неродного языка в

²³ Олейник А. Власть и рынок: система социально-экономического господства в России «нулевых годов». М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011. С. 277.

²⁴ Братимов О.В., Горский Ю.М., Десягин М.Г., Коваленко А.А. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 121.

²⁵ Братимов О.В., Горский Ю.М., Десягин М.Г., Коваленко А.А. 2000. Там же. С. 121.

²⁶ Fidrmuc J., Ginsburgh V., Weber S. Ever Closer Union or Babylonian Discord? The Official-language Problem in the European Union / William Davidson Institute Working Paper. July 2007. No. 887.

повседневной деятельности, свидетельствуют данные о неоднозначной степени языковой компетенции европейцев в аспекте использования ими английского как *lingua franca*²⁷.

Об институциональных факторах, в том числе языковых, формирования облика экономических агентов говорилось также в докладе автора этих строк на X Международном симпозиуме по эволюционной экономике, в котором были рассмотрены характеристики эволюции социальных, в терминологии Норта и др., порядков с акцентом на языковые сдвиги и институциональные изменения. Доминирующие в настоящее время на Западе порядки открытого доступа являются результатом конкретной культурно-исторической и политэкономической эволюции англосаксонского мира и связанного с ним ареала континентальной Европы. Особое внимание, наряду с культурно-религиозными и иными институциональными факторами, уделено языковым сдвигам как индикаторам более чем тысячелетней эволюции в направлении от порядков ограниченного к порядкам свободного доступа, сфокусированным в трансформации синтетического строя языка в аналитический тип, характерный для современного английского языка и (в меньшей степени) иных германских (и романских) языков. Насаждение порядков открытого доступа в качестве образца для подражания (заимствования) естественными государствами, такими, как Россия, где господствуют ограниченные порядки и преобладает иная, в языковом отношении (за исключением, в частности, Китая с неизменно аналитическим языком) – синтетическая, культура, традиция, институциональная структура, не имеет под собой научно обоснованной гносеологической и онтологической базы. Результатом некритического заимствования может стать не развитие экономики, а потеря собственной, пусть и неэффективной, идентичности, обусловленная конфликтом аналитики институтов с синтетикой их носителей, и, как следствие, ее деградация и превращение в придаток (сырьевой – в случае России) западного мира. Чтобы избежать этого следует ориентироваться не на искусственное копирование институциональных форм, характерных для открытых порядков, а на конструирование (без привязки к логике открытых порядков) институтов,

²⁷ Подробнее см. *Ерзнкян Б.А.* Эволюция социальных порядков и особенности поведения экономических агентов // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 26. М: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 6–63.

содействующих эволюции/трансформации естественных государств и их экономическому развитию²⁸.

2. Агенты и их типы: институциональный анализ²⁹

Традиционная экономическая теория исходит из допущения, что действующими лицами на индивидуальном уровне являются люди, тип которых характеризуется понятием «человек экономический» (*homo economicus*, *HE*). Во многих случаях концептуальные характеристики *HE* негласно распространяются и на небиологические единицы, такие как организации: к примеру, предприятия, максимизирующие свою прибыль, трактуются так, словно они суть экономические единицы, ведущие себя по образу и подобию *HE*. Альтернативный взгляд на поведение экономических субъектов развивается в концепциях *человека институционального* (*homo institutus*, *HI*)³⁰.

Так, в концепции Б.А. Ерзнкяна³¹ поступки принимающих решения людей, характеризуемых как *HI*, обуславливаются и/или детерминируются скорее институциональной средой, в которой они погружены, чем соображениями максимизации собственной (абстрагированной от среды) полезности. Такая концепция, противопоставляемая концепции *HE*, по сути, что касается непримиримого радикализма в отношении классификации действующих в социуме и экономике людей, не очень-то от нее и отличается: оба они исходят из предположения, что социум состоит либо из *HE*, либо из *HI*. Подобной точки зрения придерживаются сторонники ортодоксальной (неоклассической) экономической теории, для которых нет ничего кроме *HE*, равно как и радикальные приверженцы институциональной экономики, не признающие за *HE* права на существование. В определенном смысле срединное положение между этими двумя крайностями занимает концепция Г.Б.Клейнера³², согласно которой в

²⁸ Ерзнкян Б.А. Эволюция социальных порядков и перспективы экономического развития // Эволюция экономической теории: воспроизводство, технология, институты. Аннотации докладов участников X Международного симпозиума по эволюционной экономике. М: ИЭ РАН, 2013. С.21–22.

²⁹ См. Ерзнкян Б.А. Институциональные особенности рыночных и нерыночных трансакций / интеракций // Журнал институциональных исследований. 2013. Т. 5. № 4. С.58–77.

³⁰ Иншаков О.В. (ред.). Homo institutus – Человек институциональный / Под ред. О.В.Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.

³¹ Ерзнкян Б.А. «Человек институциональный» как экономический актор. В кн. Homo institutus. 2005. Гл. 4. С. 113–127; Ерзнкян Б.А. Трансакционная модель бытия «Человека институционального». В кн. Homo institutus. 2005. Гл. 5. С. 128–146.

³² См., напр., Клейнер Г.Б. «Человек институциональный» как экономический актор. В кн. Homo institutus. 2005. Гл. 3. С. 87–112.

экономике задействованы две группы людей: те, которые ориентированы на достижение [максимума] выгоды для себя, относятся к типу *HE*, те, кто преследуют цель получения высокого статуса в социуме, – к типу *HI*. Что же касается срединного характера концепции, то он обусловлен тем, что экономическое пространство населено людьми двух типов – *HE* и *HI*, при этом – что особенно важно – «принадлежность к тому или иному типу является устойчивой (подчеркнуто мной. – *Б.Е.*) чертой личности», дающей сбой разве что в экстремальных обстоятельствах, связанных, скажем, с выживанием личности³³.

Не вдаваясь в детали обсуждения этих концепций, привлечем внимание к тому, как в них трактуется активность или пассивность типов агентов (а трактуется эта черта поведения в них по-разному):

- *HI* Клейнера – существо активное (не говоря уж о *HE*), и ориентировано оно на достижение определенного места в социуме, им движет желание получения достойного социального статуса;

- *HI* Ерзнкяна – существо пассивное: оно «плывет по течению», по институциональному (добросовестному, но стереотипному) течению; в то же время эта пассивность приносит ему определенные дивиденды, хотя бы в виде возможности сэкономить на трансакционных издержках (нет выбора – он ему вменен – нет и издержек его осуществления).

Сказанное можно обобщить и на предприятия: некоторые из них предпочитают строить свои взаимоотношения с другими на основе формальных рыночных правил, другие, наоборот, – на основе неформальных социальных норм или доверительных отношений. Так, в ситуации формальных и неформальных контрактных взаимодействий порою приходится прибегать к комбинированному использованию различных механизмов управления ими, как-то: формальных контрактов, гарантий и доверия, что может быть вызвано стремлением к нахождению оптимальной (в данном случае: комбинированной) формы контрактации с целью эффективной координации трансакций / интеракций. Это означает, что предприятие как контрагент, независимо от своих предпочтений, ведет себя и как *HE*, и как *HI*, что, к слову, может создавать и дополнительные

³³ Клейнер Г.Б. Там же. 2005. С. 96.

трудности, обусловленные необходимостью состыковки трудно стыкуемых в рамках одного контракта управленческих механизмов различной природы³⁴.

В работе³⁵ высказана гипотеза о том, что люди рождаются со склонностями, которые можно идентифицировать как предрасположенность к совершению рыночных действий либо предрасположенность противоположного характера – тяготеть к социальным взаимодействиям. В терминах трансакций / интеракций можно сказать, что у них верх берут либо трансакционные наклонности (личность себя ведет наподобие *HE*), либо интеракционные (личность проявляет себя как *HI*). *Raison d'être* гипотезы базируется на здравом смысле и наблюдении: одни люди рождаются «технарями», другие – «гуманитариями» – в зависимости от особенностей устройства полушарий их мозга, одни проявляют себя интровертами, другие – экстравертами, одни люди живут рассудком, другие – страстями и т.п.

Там же подчеркивается важная мысль о том, что на генетику «накладывается специфика социума: в целом западные цивилизации с присущей им двузначной логикой мышления и доминированием в социуме порядков свободного доступа более склонны к экономическим рынкам, восточные же (с многозначной логикой и порядками ограниченного доступа), напротив, – к социальным. Речь идет о склонности (вероятности), а не об определенности: западные люди в определенных обстоятельствах могут предпочесть социальные рынки экономическим, равно как и наоборот – люди на Востоке могут отдать предпочтение рынкам экономическим, а не традиционным для них социальным»³⁶.

Это не совсем согласуется с ранее приведенным мнением Г.Б.Клейнера об устойчивости типов личности, но и не противоречит ему: если снять ограничения по экстремальности и придать личностям больше гибкости, то люди типа *HE* могут вести себя *ad hoc* как *HI*, и, наоборот.

В целом сказанное в отношении устойчивости (с учетом внесенных корректив) типов личности «принадлежать к типу *HE* или типу *HI*» можно обобщить и на общности вроде клубов, партий, организаций и предприятий либо

³⁴ Ерзнкян Б.А. Механизмы управления межфирменными отношениями: теоретические аспекты // Микроэкономика. 2007. № 2. С. 49–69.

³⁵ Ерзнкян Б.А. В пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий: индивидуальные, организационные и национальные отличия // Экономическая наука современной России. 2013. № 3. С. 37–58.

³⁶ Ерзнкян Б.А. В пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий: индивидуальные, организационные и национальные отличия // Экономическая наука современной России. 2013. № 3. С. 42–43.

выступающих в форме социумов, стран, цивилизаций, если рассматривать эти общности в качестве обладающих определенными чертами организационных (институциональных) структурных единиц. Коль скоро, несмотря на свои размеры, эти общности-образования мы определяем как единицы, то их склонности могут быть проявлены при взаимодействиях с подобными себе структурными единицами. Так, *HE*-склонность предприятий, или их транзакционная способность, будучи созвучна склонности к рыночному взаимодействию с другими предприятиями, в них же себя и может проявить. Логично при этом предположить, что чем выше склонность (а вместе с нею и способность) предприятий осуществлять рыночные трансакции, тем выше – при прочих равных условиях – вероятность того, что они ими воспользуются. Оговорка «при прочих равных условиях» сделана с целью ухода от ненужной предопределенности действий-проявлений: предприятие, склонное к одному типу поведения, может при определенных обстоятельствах, оправданных, скажем, стратегическими соображениями, вести себя по-иному; важно то, что свобода выбора типа поведения остается за ним. Более того, возможны ситуации, когда предприятия вынуждены в силу внешних – институциональных или форс-мажорных – обстоятельств, не оставляющих свободе выбора никаких шансов, «наступать на горло собственной песни» – подменять более близкий ему тип поведения (скажем, *HE*) более чуждым, несвойственным ему типом (скажем, *HI*).

В роли структурных единиц могут вступать государство, комплексы, отрасли. В работе³⁷ рассмотрены «контрактные» отношения между такими игроками-единицами – государством, с одной стороны, и входящими в топливно-энергетический комплекс российской экономики нефтяной, газовой и электроэнергетической отраслями, с другой. Между ними ведется торг-игра, предметом которого выступает природная рента; что касается самой игры, демонстрируемой на простой контрактной схеме (*simple contractual scheme*) О. Уильямсона³⁸, то она примечательна асимметричностью взаимоотношений – отраслевых игроков между собой (в меньшей степени) и между ними и государством (в большей степени). Именно в этой асимметрии во многом проявляется специфика институционального устройства [постсоветской и,

³⁷ Ерзкян Б.А. Специфика «контрактных» отношений государства и бизнеса в российском топливно-энергетическом комплексе // *Montenegrin Journal of Economics*. 2006. Vol. II. No. 3. P. 139–150.

³⁸ См., напр., Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

пожалуй, советской] России как страны с порядками ограниченного доступа (*limited access orders*).

При восхождении над индивидуальным уровнем следует отметить, что заложенные в людях склонности к определенному типу поведения могут быть усилены или ослаблены в зависимости от той среды институтов в миниатюре, в которой он окажется. Примером может послужить поведение людей в обществах, которые по своему типу могут быть подразделены на *коллективистские* и *индивидуалистские*, и свойства которых Авнер Грейф раскрывает с помощью понятия «культурных верований» (*cultural believes*) – «специфического культурного элемента» (*specific cultural element*) и «интегральной части» (*integral part*) институтов, воздействующих на эволюцию социальных порядков. Эти верования представляют собой «идеи и мысли, общие для нескольких индивидов и воздействующие на их взаимодействия друг с другом»³⁹. Коллективистские общества ассоциируются с развивающимися странами (порядками открытого доступа), индивидуалистские – с развитыми (порядками ограниченного доступа) странами, т.е. Грейф заведомо вносит в свой анализ оценочные суждения, если не сказать – идеологию.

Чтобы выявить исторические истоки формирования того или иного типа социальной организации и факторов ее зависимости от предшествующего пути развития (*path dependence*), Грейф конкретизирует разработанную модель на двух реально существовавших обществах: в качестве коллективистского выступает сообщество купцов из стран Магриба XI века, а в роли индивидуалистского – генуэзское общество XII века. При этом индивидуалистский характер [в данном случае генуэзского] общества в качестве образцового хорошо согласуется с давней [либеральной] англо-американской традицией политэкономического образа мышления, делающей акцент на индивидуализме и индивидуальных правах.

Но есть и иные традиции. Так, как отмечает в своем исследовании демократии и гражданского общества в Италии Роберт Патнэм, «республиканская» школа, восходящая к Макиавелли, акцентируют внимание на

³⁹ *Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // The Journal of Political Economy. 1994. Vol.102. No.5. P. 915.*

сообществе (*community*) и гражданских обязанностях (*obligations of citizenship*)⁴⁰, и это противостояние двух диаметрально противоположных способов [объяснения основ конструирования] мироустройства [социальных порядков] продолжает воспроизводиться и поныне.

Приведем еще один пример разграничения обществ:

- на социальную группу (организацию), известную как [акционерное, в частности] общество (*Gesellschaft*);
- на противостоящую ей форму групповой организации – общность-общину (*Gemeinschaft*)⁴¹.

Человек с *HE*-типом личности в обществе *Gesellschaft* будет чувствовать себя как рыба в воде, а человеку соответственно с *HI*-типом личности вольготнее будет в общности *Gemeinschaft*. Попади каждый из них в близкое душе общество, заложенная в ней поведенческая склонность выйдет наружу, и он сможет самоутвердиться, попади в другое – произойдет притупление имманентной ей склонности, и возникнет потребность в выработке новых личностных качеств, иначе ему не удержаться.

Если обратиться к российской истории, то в ней можно обнаружить образования обоих типов. Так, до конца XVII века в городах и селениях России существовал общественный порядок, в основе которого лежала *самоуправляющаяся община*, являвшаяся общностью наподобие *Gemeinschaft*. Перенесенная на городскую почву община-общность эволюционировала в сторону общества *Gesellschaft*. В начале XX века этот процесс затронул городское сословие, но почти не коснулся рабочих, кадры которых формировались из крестьянства и разорившегося мещанства. В целом, однако, общинные отношения преобладали среди всех категорий городских рабочих вплоть до 1917 г. Что касается *дворянства*, то на местах еще до отмены крепостного права оно представляло собой, пользуясь современным языком, *гражданское общество в миниатюре*. Основанием для такого утверждения является то, что в губернском масштабе имелось независимое от государства сообщество свободных граждан

⁴⁰ Putnam R.D. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1993. P. 87.

⁴¹ Tonnies F. Fundamental Concepts of Sociology (Translated and supplemented by C.P. Loomis from *Gemeinschaft* and *Gesellschaft*). New York: American Book Company, 1940 [1887].

со своей организацией, через которую они были вправе и могли реально влиять на политику правительства⁴².

Ознакомление с институциональной динамикой развития российского социума позволяет сделать следующий вывод: «крестьянская и городская общины эволюционировали в сторону общества, в то время как дворянство и вовсе не знало общины, а было организовано в виде общества»⁴³.

Отмеченное различие в групповом устройстве, наподобие общества и общности, является лишь одним их проявлений [на уровне агентов] культурных различий между Западом и Востоком, порядками открытого и ограниченного доступа, с доминированием «в протестантских странах (таких, как Америка, в особенности)» рефлексивной рациональной культуры, где «анализ является важной ее составляющей»⁴⁴.

И если с западной индивидуалистической культурой хорошо соотносится слово (понятие, термин) «анализ», то передачи своеобразия восточной культуры с характерным для нее доминированием групповых интересов групп над интересами индивидов и большим влиянием религии на жизнь, больше подходит – и мы это обыграем ниже: в разделе языковые и экстралингвистические параллели – слово «синтез».

В продолжение темы устойчивости/гибкости типов *HE* и *HI* приведем в качестве примера институционально оправданной их смены вертикальную интеграцию, когда интернализация – «замена рыночного обмена внутренней организацией», или замена рыночных транзакций более или менее интегрированными формами экономической организации (долгосрочные контракты, группирования, слияния) оказывается более эффективной, чем рыночная контрактация. Критерием такой замены может выступать (опять-таки при прочих равных условиях) минимизация транзакционных издержек взаимодействия. Что касается конкретных форм экономической организации, то возможны варианты: от замены рыночной дискретной контрактации длительной

⁴² Миронов Б.Н. Главные социальные организации крестьянства, городского сословия и дворянства // Acta Slavica Iaponica. 1998. No.16.

⁴³ Ерзнкян Б.А., Малер В.С. Персонифицированные взаимодействия партнеров в локальных и глобальных социальных сетях // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып.12. М.: ЦЭМИ РАН, 2008. С. 70.

⁴⁴ Козерская Н.С. Америка глазами русского экономиста. М.: Поли Принт Сервис, 2011. С. 106.

рыночной контракцией до замены эксплицитно-контрактного механизма имплицитно-контрактным механизмом в виде внутрифирменной организации⁴⁵.

Каждому варианту организации должен соответствовать адекватный ему тип личности, точнее такое его проявление, которое в наибольшей степени соответствует особенностям выбранной организационной формы. На основании сказанного можно сделать следующий вывод:

вовлеченные в вертикальную интеграцию фирмы, даже если поведение типа НЕ является безусловной преференцией и оно у них, можно сказать, в крови, в той мере, в какой они связаны логикой интеграции, будут проявлять черты «личности», свойственные или, на худой конец, не чуждые типу НИ.

Во избежание ошибочной трактовки гипотезы о врожденной склонности индивидов к трансакциям либо интеракциям отметим, что применительно к социализированным личностям (коими являются практически все экономические агенты) она нуждается в дополнении биологической компоненты институциональной составляющей. Имеется в виду следующее: если врожденная склонность относится к биологии индивида, то условия ее реализации – к общественному бытию индивида, укоренному в той или иной институциональной среде. Господствующие в обществе правила и нормы способны оказывать усиливающее или ослабляющее влияние на конкретный тип индивида, и без учета этого обстоятельства адекватное понимание индивидуальных и, добавим, коллективных действий и взаимодействий, трансакций и интеракций вряд ли возможно. Применительно к современной России эта картина осложняется посылкой индивидам противоречивых сигналов, обусловленных *inter alia* нестыковками и «короткими замыканиями» в самой институциональной системе, не сводящимися в единое целое представлениями о векторе развития страны, особенностями национального общественного сознания, воспроизводящего биполярную специфику сознания индивидов, в том числе лиц, принимающих [транслируемые ими] решения.

3. Вместо заключения

С целью адекватного отображения поведения экономического агента те или иные теории разрабатывают свои модельные представления о нем. В

⁴⁵ *Williamson O.E. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations // American Economic Review. 1971. Vol. 61. No.1. P. 112–123. См. также: Уильямсон О., 1996. Указ соч.*

экономической теории неортодоксальные направления науки пытаются преодолеть пороки неоклассики и вообще ортодоксии. Так, аргументация Дугласа Норта в отношении человеческой мотивации, вбирает в себя природу человека экономического в качестве частного случая: «В строгой социобиологической модели мотивацией индивида служит максимизация его способности к выживанию»... «Иногда – но не всегда – такая мотивация совпадает со стремлением к максимизации личной выгоды»⁴⁶.

Один из путей сделать теорию более реалистичной заключается в усложнении функции полезности индивида за счет включения в нее, скажем, социальных факторов. Сделать это можно различными способами: от имплицитного учета предпочтений до их эксплицитного представления в моделях потребительского выбора. «Ключевое предположение (допущение) для включения социальных факторов в систему индивидуальных предпочтений можно выразить следующим образом: индивиды непосредственно заинтересованы и озабочены повышением своего статуса (престижности, популярности, признании, уважении, репутации), причем «статусная» мотивация нередко перевешивает (в зависимости от ситуаций и типов индивидов) обычную потребительскую мотивацию»⁴⁷.

Следует также учесть особенности человеческого поведения, институциональной рациональности и человека институционального, возможности включения в индивидуальные предпочтения социальных факторов рациональной природы и внерациональных факторов, когда поведение диктуется понятиями справедливости, а не собственной выгоды. Концепция *человека институционального* может рассматриваться в качестве полезного конструкта, могущего занять специфическую нишу в категориальном аппарате институциональной экономики. Эту концепцию можно трактовать как альтернативу неоклассическому понятию *homo economicus*; а можно и как эволюцию последнего, сопровождаемой гармонизацией экономического и социального людей. *Человек институциональный* – это игрок, руководствующийся скорее (но не исключительно) институтами, чем разумом/эмоциями. Его мышление и действия предвосхищены, или предопределены, формальными и неформальными институтами. Утверждается, что *поведение* институционального

⁴⁶ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 43.

⁴⁷ Ерзнкян Б.А. Индивидуальные предпочтения в сложных социально-экономических системах / Препринт #WP/2010//273. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 36.

человека, будучи ограниченно рациональным, эмоциональным или каким-либо еще, является принципиально *относительным*, поскольку нет никакой возможности отделить его натуру от институциональных рамок, в которых он укоренен⁴⁸.

Другой путь расширения границ теории – включение в нее не только социальных, но и психологических факторов. Так, во многих ситуациях источником неопределенности является не внешняя среда, а сам человек (в меру ограниченный, в меру рациональный, в меру оценивающий и т.д.) как часть системы. Таким является «контрактный» человек, действия которого когерентно произвольны в том смысле, что на его выбор влияют нерелевантные факторы, но раз сделав выбор под их влиянием, он оказывается в дальнейшем связанным с этим выбором. На такую связанность, когерентность и указывает атрибут «когерентный». Более того, таким является человек, испытывающий затруднения при необходимости осуществления выбора – и не столь уж и важно, влияют ли на него нерелевантные для выбора факторы или не влияют. Источник его затруднений – ограниченность знаний, дефицит информации, присущая ему логика мышления, психологическое состояние и многое другое. Такой человек может быть охарактеризован как нечеткий человек, а его выбор – нечетким. Вступающие в контрактные отношения нечеткие люди привносят в понятие контрактации и все, что с нею связано, пресловутую нечеткость. С учетом этого многие феномены следует переосмыслить и интерпретировать их как нечеткие (*fuzzy*); примером такой интерпретации может служить предложенная нами нечеткая версия теоремы Коуза⁴⁹.

Не менее важным является также учет идеологической составляющей в [реальном или описываемом] человеческом поведении. Вообще говоря, идеология, нравится нам или нет, отвергаем ее или принимаем, осознаем или находимся в ее власти неосознанно, в науках неизбежна, тем более в общественных, гуманитарных науках. Предпринимаемые время от времени усилия по деидеологизации науки или ее изображения, во всяком случае, что

⁴⁸ Ерзнкян Б.А. Институциональная реальность социально-экономических систем и концепция институционального человека. В кн.: Эволюционная теория, инновации и экономические изменения. М.: Институт экономики РАН, 2006.

⁴⁹ Ерзнкян Б.А. Нечеткая версия теоремы Коуза: *raison d'être* и принципы представления // Вестник университета (ГУУ). 2010. № 2. С. 37-44; *Yerznkyan B.H. Pluralistic Institutional Solutions of the Problem of Externalities // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. No. 2. Special Issue. P. 73–86.*

касается экономической науки, как аналитической дисциплины, свободной от идеологии, как правило, оказываются тщетными. Более того, «направленные на то, чтобы представить экономическую теорию независимой от политической системы и политических модификаций, от идеологических предпочтений и оценок», многочисленные попытки «обычно заканчивались не усилением, а ее значительным ослаблением»⁵⁰.

В заключение обратим внимание на еще один момент: поскольку смена плановой идеологии, если говорить о России, доктриной свободных рынков не сразу приводит к установлению новой институциональной системы, то велики риски ее трансформации в нежелательном направлении. Практикуемое выдавливание неформальных, по преимуществу, нерыночных норм не совместимыми с ними формальными рыночными правилами может привести к возникновению ситуации институционального нигилизма⁵¹ и дисфункции экономической системы⁵² и, как следствие, к негативным поведенческим эффектам. И свою лепту в дело предотвращения или минимизации подобных рисков может и должен, как нам представляется, внести институциональный анализ поведения экономических агентов.

Литература

1. Братимов О.В., Горский Ю.М., Делягин М.Г., Коваленко А.А. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Гидденс Э. Устройство общества: Очерк теории структуриации. М.: Академический Проект, 2005.
3. Ерзнкян Б.А. Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus // Вестник университета. Серия «Институциональная экономика». 2000. №1.
4. Ерзнкян Б.А. О логических основах институциональной экономики // Вестник университета. Серия «Институциональная экономика». 2001. №1.
5. Ерзнкян Б.А. Деструкция языка как индикатор обновления: семиотика институционального развития и человеческого поведения // Теория и практика

⁵⁰ Сухарев О.С. Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика. М.: Экономическая литература, 2004. С. 254.

⁵¹ Draskovic V., Draskovic M. Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. No.1. P. 119–136.

⁵² Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение-1, 2001.

- институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 4. М.: ЦЭМИ РАН, 2005. С. 20–38.
6. *Ерзнкян Б.А.* «Человек институциональный» как экономический актор. В кн. Homo institutus. 2005. Гл. 4. С. 113–127.
 7. *Ерзнкян Б.А.* Трансакционная модель бытия «Человека институционального». В кн. Homo institutus. 2005. Гл. 5. С. 128–146.
 8. *Ерзнкян Б.А.* Специфика «контрактных» отношений государства и бизнеса в российском топливно-энергетическом комплексе // Montenegrin Journal of Economics. 2006. Vol. II. No. 3. P. 139–150.
 9. *Ерзнкян Б.А.* Институциональная реальность социально-экономических систем и концепция институционального человека. В кн.: Эволюционная теория, инновации и экономические изменения. М.: Институт экономики РАН, 2006.
 10. *Ерзнкян Б.А.* Механизмы управления межфирменными отношениями: теоретические аспекты // Микроэкономика. 2007. № 2. С. 49–69.
 11. *Ерзнкян Б.А.* Эволюционно-стабильная стратегия: происхождение, моделирование, применение. / Первая всероссийская летняя школа молодых исследователей эволюционной экономики, г. Волжский, 15–20 сентября 2008 г. [Текст]: лекции. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. С. 219–237.
 12. *Ерзнкян Б.А.* Индивидуальные предпочтения в сложных социально-экономических системах / Препринт #WP/2010//273. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
 13. *Ерзнкян Б.А.* Нечеткая версия теоремы Коуза: raison d'être и принципы представления // Вестник университета (Государственный университет управления). 2010. № 2. С. 37–44.
 14. *Ерзнкян Б.А.* Эволюция социальных порядков и перспективы экономического развития // Эволюция экономической теории: воспроизводство, технология, институты. Аннотации докладов участников X Международного симпозиума по эволюционной экономике. М: ИЭ РАН, 2013. С. 21–22.
 15. *Ерзнкян Б.А.* Эволюция социальных порядков и особенности поведения экономических агентов // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 26. М: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 6–63.
 16. *Ерзнкян Б.А.* В пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий: индивидуальные, организационные и национальные отличия // Экономическая наука современной России. 2013. № 3. С. 37–58.

17. *Ерзнкян Б.А.* Институциональные особенности рыночных и нерыночных трансакций / интеракций // Журнал институциональных исследований. 2013. Т. 5. № 4. С. 58–77.
18. *Ерзнкян Б.А., Малер В.С.* Персонифицированные взаимодействия партнеров в локальных и глобальных социальных сетях // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып.12. М.: ЦЭМИ РАН, 2008. С. 67–72.
19. *Иншаков О.В.* (ред.). Homo institutus – Человек институциональный. / Под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.
20. *Качалов Р.М.* Управление экономическим риском: Теоретические основы и приложения: монография. М.; СПб.: Нестор-История, 2012.
21. *Кирдина С.Г.* К переосмыслению принципа методологического индивидуализма. М.: Институт экономики РАН, 2013.
22. *Клейнер Г.Б.* «Человек институциональный» как экономический актор. В кн. Homo institutus. 2005. Гл. 3. С. 87–112.
23. *Козерская Н.С.* Америка глазами русского экономиста. М.: Поли Принт Сервис, 2011.
24. *Курдюмов С.П., Князева Е.Н.* Квантовые правила нелинейного синтеза коэволюционирующих структур // Языки наук – языки искусства (Сборник научных трудов). М.: Прогресс-Традиция, 2000.
25. *Миронов Б.Н.* Главные социальные организации крестьянства, городского сословия и дворянства // Acta Slavica Iaponica. 1998. No.16.
26. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
27. *Олейник А.* Власть и рынок: система социально-экономического господства в России «нулевых годов». М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011.
28. *Полищук Л.* Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 28–44.
29. *Поппер К.* Знание и психофизическая проблема: В защиту взаимодействия. М.: Изд-во ЛКИ, 2008.
30. *Сухарев О.С.* Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение-1, 2001.
31. *Сухарев О.С.* Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика. М.: Экономическая литература, 2004.

32. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
33. Фурботн Э.Г., Рухтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005.
34. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.
35. Drašković V., Drašković M. Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. No.1. P. 119–136.
36. Etzioni A. Toward a New Socio-Economic Paradigm // Socio-Economic Review. 2003. No.1.
37. Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // The Journal of Political Economy. 1994. Vol.102. No.5. P. 912–950.
38. Putnam R.D. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1993.
39. Searle J.R. What Is an Institution? // Journal of Institutional Economics. 2005. Vol. 1: No.1. P. 1–22.
40. Tonnies F. Fundamental Concepts of Sociology (Translated and supplemented by C.P. Loomis from Gemeinschaft and Gesellschaft). New York: American Book Company, 1940 [1887].
41. Weber M. Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology. N.Y.: Bedminster Press, 1968. Vol. 1.
42. Williamson O.E. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations // American Economic Review. 1971. Vol. 61. No.1. P. 112–123.
43. Yerznkyan B.H. Pluralistic Institutional Solutions of the Problem of Externalities // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. No. 2. Special Issue. P. 73–86.