

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА¹

ДЖОН Р. КОММОНС,

пер. с англ. А.А. Оганесян,
научный редактор перевода В.М. Ефимов

Ключевые слова: институт; коллективное действие; трансакции; правовой контроль; социальные отношения.

Keywords: institution; collective action; transactions; legal control; social relations.

Институт определяется как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия. Его формы — неорганизованный обычай и организованные действующие предприятия или, при более общей трактовке, функционирующие организации. Индивидуальное действие — это участие в трансакции торга, трансакциях управления и нормирования², которые представляют собой первичные единицы экономической деятельности. Контроль посредством обычая или организацией реализуется действующими правилами, которые определяют в той или иной степени, что индивид может делать и чего не может делать, что он должен делать и чего не должен делать, что ему позволено делать, а что не позволено. Участие в трансакциях связано с актами выбора, которые выражаются в исполнении действия, воздержании от выполнения действия или уклонении от действия. Действующим правилом Верховного суда является надлежащая правовая процедура. Универсальными принципами (т. е. сходствами по причине, эффекту и цели, которые можно обнаружить в любой трансакции) являются ограниченность ресурсов, эффективность, устремленность в будущее, действующие правила и ограничивающие факторы, подчиненные волевому контролю. Они проявляются в психологии переговоров, или поведенческой психологии убеждения и принуждения, в трансакциях торга; [в психологии] приказания и подчинения — в трансакциях управления; [в психологии] аргументирования и ходатайствования — в трансакциях нормирования.

Трансакции предполагают правовой контроль, в то время как классическая и неоклассическая экономические теории занимались лишь физическим контролем. Правовой контроль — это будущий физический контроль. Три типа социальных отношений, неявно присутствующих во всех трансакциях, — это конфликт, зависимость и приказ. Социальные философии экономически различаются тем, каким трансакциям они отдают предпочтение.

Сложность определения предметной области так называемой «институциональной экономики» обусловлена расплывчатостью термина «институт». Иногда представляется, что институт обозначает систему законов или естественных прав, в рамках которых индивиды, затронутые этим институтом, действуют. В других случаях кажется, что под институтом понимается поведение самих этих индивидов. Подчас эпитетом «институциональный» характеризуется нечто, что либо дополняет классическую или гедонистическую³ экономическую теорию, либо противоречит ей. Иной раз все, что относится к «экономическому поведению», трактуется как институциональное. Наконец, когда нечто трактуется с точки зрения «динамики» в противоположность «статике»; «процесса» в противоположность «товару»; деятельности в противоположность чувствам; массового действия в

¹ Commons J.R. Institutional Economics // The American Economic Review. 1931. Vol. 21. No. 4. P. 648–657.

² В оригинале «bargaining, managing and rationing transactions». «Rationing transactions» мы переводим как «трансакции нормирования». В ряде источников это понятие, введенное Коммонсом, переводится на русский язык как «трансакция рационального». (Прим. научного редактора перевода).

³ Здесь Коммонс явно имеет в виду неоклассическую экономическую теорию. (Прим. научного редактора перевода).

противоположность индивидуальному действию; управления в противоположность равновесию; контроля вместо принципа *laissez faire*, — такой подход объявляется институциональным [8, Р. 134; 7, Р. 67; 2].

Все перечисленные понятия, несомненно, связаны с институциональной экономикой, однако могут быть охарактеризованы как метафоры или дескриптивные признаки, тогда как наука об экономическом поведении требует углубленного анализа сходства причины, эффекта, или цели, а также синтеза их в единую систему принципов. К тому же, институциональная экономика не может отмежеваться от замечательных открытий и идей экономистов-классиков и представителей психологической экономики⁴. Вдобавок, институциональной экономике следует также включить важные идеи экономистов коммунистического, анархистского, синдикалистского, фашистского, кооперативного и юнионистского направлений. Конечно, именно попытка охватить все эти несвязанные деятельности разнообразных экономических школ придает институциональной экономике репутацию разнородного, с трудом поддающегося описанию и в то же время чисто описательного подхода с позиций так называемого «экономического поведения», который много лет назад способствовал забвению молодой исторической школы.

Если мы беремся установить универсальный признак, общий для всякого поведения, определяемого как институциональное, мы можем сформулировать определение института как коллективного действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

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

Этот контроль действий одного индивида всегда выражается, и должен выражаться, в выгоде или убытке для другого или других индивидов. Если речь идет о принуждении к обеспечению контракта, то размер долга в точности соответствует величине кредита, предназначенного для получения выгоды другим лицом. Долг — это обязательство, принуждение к исполнению которого осуществляется коллективно, в то время как кредит — это соответствующее право, образуемое в результате появления обязательства. Возникающее итоговое социальное отношение являет собой экономическое положение или экономический статус, сформированный ожиданиями, к которым устремлены действия каждой из сторон. С точки зрения долга и обязательства, это — статус подчинения коллективному действию. С точки зрения кредита и прав, это — статус обеспечения гарантий, порождаемый ожиданиями такого подчинения. Это то, что обозначается как собственность, выраженная в правах⁵.

Коллективный контроль может также принимать форму *табу* или запрета определенных действий таких, как вмешательство, нарушение прав, злоупотребление; данные запреты являются источником экономического статуса свободы для защищенного посредством них лица. Однако свобода одного человека может быть связана с потенциальными выгодами или убытками для другого вовлеченного индивида, и возникающий экономический статус подвергается воздействию свободы этого другого. На работодателя воздействует свобода наемного работника, заключающаяся в выборе — работать или нет, а на наемного работника воздействует свобода работодателя, заключающаяся в выборе — нанимать или увольнять. Типичный пример свободы и воздействия — деловая репутация в сфере бизнеса. Это то, что обозначается как «нематериальная» собственность⁶.

Совокупность связанных и взаимных экономических отношений между индивидуумами определяется правилами, которые могут быть установлены, и выполнение которых принудительно обеспечивается государством, корпорацией, картелем, холдинговой компанией, кооперативным обществом, профсоюзом, ассоциацией работодателей, торговым союзом, торговым объединением двух ассоциаций, фондовой биржей или торговой палатой. В действительности, такие коллективные действия экономических организаций временами обладают большей силой, чем коллективное действие государства как политической организации.

В терминах этики и права, как будет показано ниже, все коллективные действия устанавливают отношения прав, обязанностей, отсутствия прав и отсутствия обязанностей. В терминах индивидуального поведения, то, что они требуют, — это выполнение действия, уклонение от совершения

⁴ По-видимому, здесь Коммонс также имеет в виду неоклассическую экономическую теорию. (Прим. научного редактора перевода).

⁵ В оригинале «incorporeal» property. (Прим. научного редактора перевода).

⁶ В оригинале «intangible» property. (Прим. научного редактора перевода).

действия или воздержание от выполнения действия индивидами. В терминах получаемого в результате экономического статуса индивида, они [коллективные действия] обеспечивают гарантии, подчинение, свободу и правила подверженности этого индивида воздействию других. В терминах причин, следствий или целей общими принципами для всех коллективных действий являются редкость, эффективность, устремленность в будущее, действующие правила коллективного действия, а также ограничивающие и дополняющие факторы экономической теории⁷. В терминах влияния действующих правил на индивидуальное действие коллективные действия выражаются посредством вспомогательных глаголов, указывающих на то, что индивид может делать и чего не может, что обязан и чего не обязан, что ему позволено и что не позволено. Он «может» или «не может» в зависимости от того, будет ли ему способствовать коллективное действие. Он «должен» или «не должен» в силу существования принуждения со стороны коллективного действия. Ему «позволено» потому, что коллективное действие разрешит и защитит его; ему «не позволено» — потому, что коллективное действие будет ему препятствовать.

Именно из-за этих вспомогательных глаголов, относящихся к волевому акту, привычный термин «действующие правила» подходит для обозначения универсального принципа причины, следствия и цели, общего для всякого коллективного действия. Действующие правила непрерывно изменяются на протяжении всей истории института, и они различны для различных институтов; однако, каковы бы ни были их различия, их сходства — в том, что они отражают, как индивиды, будучи принуждаемы посредством коллективных санкций, могут, должны, и что им позволено делать или не делать.

Анализ этих коллективных санкций выявляет ту взаимосвязь экономической науки, юриспруденции и этики, которая служит предпосылкой развития теории институциональной экономики. Дэвид Юм увидел в принципе ограниченности ресурсов и, как следствие, в конфликте интересов, связующее звено этих трех социальных наук, в отличие от Адама Смита, обособлявшего экономическую науку от других наук, основываясь на посылке божественного промысла, мирского богатства и результирующей гармонии интересов. Институциональная экономика восходит к идеям Юма. Отталкиваясь от работ Юма, а также от современного значения такого термина, как «деловая этика», наука этика занимается правилами поведения, источник которых — в конфликте интересов, возникающем, в свою очередь, ввиду предпосылки ограниченности ресурсов и регулируемого посредством моральных санкций коллективного мнения; однако экономическая наука имеет дело с теми же самыми правилами поведения, принуждение к исполнению которых обеспечивается посредством коллективных экономических санкций в виде *прибыли* или *убытка* в случае подчинения или неподчинения этим правилам, в то время как юриспруденция рассматривает эти же правила как обеспечиваемые организованными санкциями *силового принуждения*. Институциональная же экономика постоянно оценивает относительные достоинства и эффективность всех трех названных типов санкций.

Из этого универсального принципа коллективного действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия вытекают не только этические концепции прав и обязанностей и экономические концепции безопасности, подчинения, свободы и подверженности воздействию других, но также концепции активов и пассивов. Фактически, для институциональной экономики источником данных и методологических принципов служит именно область корпоративных финансов, характеризующаяся изменчивостью активов и пассивов, а не область потребностей и труда, или удовольствий и страдания, или богатства и счастья, или полезности и отрицательной полезности. Институциональная экономика — это активы и пассивы предприятий и организаций, в отличие от «Богатства народов» Адама Смита⁸.

Однако в своей неорганизованной форме — в форме обычая — коллективное действие является даже более универсальным, чем в организованной форме предприятий и организаций. Обычай не уступил место свободному заключению контрактов и конкуренции, как утверждал сэр Генри Мейн. Обычай попросту изменился в результате изменения экономических условий, и сегодня их характер может быть даже жестче указов диктатора, который сам волей-неволей вынужден подчиняться им. Бизнесмен, который отказывается или не способен воспользоваться современными обычаями кредитной системы, отказываясь принять или выписать чеки платежеспособных банков,

⁷ Ограничивающие факторы — это такие, балансовые неравенства по которым для принятого решения превращаются в равенства, а дополнительные факторы — это те, балансовые неравенства по которым для принятого решения превращаются в строгие неравенства. (Прим. научного редактора перевода).

⁸ Объяснение смысла этого предложения можно найти в книге Коммонса [5, Р. 44, 94]. В классической и неоклассической теории термин «товар» понимается в его «технологическом» смысле производства, транспортирования и физической поставки. В институциональной экономике Коммонса товар понимается в юридическом смысле собственности, т. е. как актив. (Прим. научного редактора перевода).

пусть они и представляют собой просто частное соглашение, а не законное платежное средство, попросту не сможет продолжать вести бизнес, заключая сделки. Данный инструмент является платежным средством не с точки зрения закона, а с точки зрения обычая, будучи подкреплен мощными санкциями прибыли, убытка и конкуренции, которые заставляют подчиняться. Можно привести пример и других ставших обязательными обычаями, таких как приход на работу в семь утра и уход в шесть вечера.

При возникновении разногласий должностные лица предприятий и организаций — кредитной организации, корпорации, биржи, торговой палаты, арбитражного суда, разбирающего коммерческие и трудовые конфликты или, наконец, суда общего права вплоть до Верховного суда в США, — уточняют обычай путем добавления к нему формальной санкции.

Таков метод, используемый в рамках общего права, — создание законов посредством разрешения споров. Решения, ставшие прецедентом, превращаются в действующие правила, по крайней мере, на некоторое время, конкретного отдельного предприятия или организации. Историческое «общее право» в англо-американской юриспруденции представляет собой лишь частный случай универсального принципа, общего для всех выживающих предприятий и организаций, — создание нового закона путем разрешения конфликта интересов, и посредством этого придания большей степени определенности и организованности принуждения неорганизованным действующим правилам в рамках обычая. Метод общего права является универсальным для всякого коллективного действия, а «общее право», используемое юристами, является сгустком принимаемых решений. Коротко говоря, метод общего права сам по себе является обычаем, во всем своем разнообразии, подобно другим обычаям. Это способ, посредством которого коллективное действие оказывает влияние на индивидуальные действия в периоды конфликтов.

Таким образом, коллективное действие представляет собой нечто большее, чем *контроль* индивидуального действия — посредством этого самого действия по контролю, выражаемого упомянутыми вспомогательными глаголами, оно является *освобождением* индивидуального действия от принуждения, ограничения свободы, дискриминации, нечестной конкуренции со стороны других индивидов.

Кроме того, коллективное действие — это больше чем контроль и освобождение индивидуального действия: это — *расширение* воли индивида, в результате чего эта воля распространяется гораздо дальше того, что он может совершить посредством своих собственных, неизбежно слабых, действий. Глава крупной корпорации отдает приказы, выполнение которых, обеспечиваемое коллективным действием, реализует его волю на других концах земли.

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

Эти индивидуальные действия являются в действительности *транс-акциями*, а не индивидуальным поведением, и не «обменом» товаров. Именно смещение акцента с товаров и индивидов на транс-акции и существующие правила коллективного действия характеризует переход от классической и гедонистической⁹ школ к институциональным школам экономического мышления. Признаком этого перехода является изменение базовой единицы экономического исследования. Экономисты-классики и гедонисты [неоклассики], со своими коммунистическими и анархистскими ответвлениями, основывали свои теории на отношениях человека с природой, а институционализм — на отношениях между людьми. Наименьшей единицей анализа для экономистов-классиков был товар, создаваемый трудом. Для гедонистов [неоклассиков] такой наименьшей единицей анализа был тот же или аналогичный товар, используемый конечными потребителями. Одни основываются на объективном, другие — на субъективном подходе к одному и тому же отношению между индивидуумом и силами природы. Результатом стала, в обоих случаях, материалистическая метафора автоматического устанавливаемого равновесия, по аналогии с океанскими волнами, как бы «ищущими своего уровня».

В свою очередь, наименьшая единица для институционалиста — это *единица деятельности*, т. е. трансакция и ее участники. Трансакции встают между трудом у экономистов-классиков и удовольствием экономистов-гедонистов [неоклассиков] просто потому, что именно общество контролирует доступ к силам природы, и трансакции являются не «обменом товарами», а отчуждением и присвоением между индивидами *прав* собственности и свобод, создаваемых обществом, которые должны, следовательно, быть предметом переговоров между вовлеченными сторонами до того, как труд сможет что-то создать, потребители — потребить, а товары — быть обменены физически.

Трансакции, как следует из изучения экономических теорий и судебных решений, могут быть сведены к трем типам экономической деятельности и подразделяются в соответствии с этим на трансакции торго, трансакции управления и трансакции нормирования. Участники каждой из них

⁹ То есть неоклассической. (Прим. научного редактора перевода).

контролируются и освобождаются действующими правилами определенного типа моральных, экономических или политических организаций, имеющих отношение к этой трансакции [1, С. 59–77].

Трансакции торгового выносятся из знакомой модели рынка, который в период ведения переговоров, перед тем как произойдет товарообмен, состоит из двух лучших покупателей и двух лучших продавцов на этом рынке — остальные являются потенциальными. Из этой формулы возникают четыре типа отношений в рамках возможного конфликта интересов, которые в ходе судебных решений послужили основой для построения четырех классов действующих правил.

1. Двое покупателей являются конкурентами, и двое продавцов являются конкурентами; из конкуренции суды, руководствуясь обычаем, выстроили длинную цепь правил честной и нечестной конкуренции.

2. Один из двух покупателей осуществит покупку у одного из продавцов, а один из продавцов продаст одному из покупателей, и из этого экономического выбора альтернативных возможностей обычаи и суды выстраивают правила равных и неравных возможностей, которые, будучи применены к разрешению споров, превращаются в коллективные правила разумной и неразумной дискриминации [1, С. 8].

3. По завершению переговоров один из продавцов, в рамках закона, передает право собственности одному из покупателей, а этот покупатель передает право на деньги или кредитный инструмент соответствующему продавцу. Из такого двойного отчуждения и присвоения прав собственности возникает проблема равенства или неравенства переговорной силы, решение которой является источником создания правил честного и нечестного установления цены или обоснованной и необоснованной ценности (цены) [3].

4. Но даже сами решения таких разногласий, т. е. законодательные или административные правила, предназначенные для управления решениями, могут быть поставлены под сомнение, в рамках американской системы путем подачи апелляции в Верховный суд, на том основании, что собственность или свобода «ущемлены» правительственной или судебной властью «без надлежащих правовых процедур». Надлежащая правовая процедура является действующим на данный момент правилом Верховного суда, изменяющимся вместе с изменением обычаев, сменой господствующего класса или изменением состава судей, или изменением мнения судей, или изменением закрепляемых обычаем значений собственности и свободы.

Следовательно, из трансакции торгового как единицы деятельности вырастают четыре экономических аспекта: конкуренция, дискриминация, экономическая власть и действующие правила.

Привычное допущение, стоящее за этими решениями в спорах вышеупомянутого толка, — предпосылка равенства добровольно действующих покупателей и добровольно действующих продавцов в трансакциях торгового, посредством которых собственность на материальные ценности передается при посредстве закона. В данном случае универсальным принципом выступает принцип ограниченности ресурсов.

Однако предпосылка, стоящая за трансакциями управления, посредством которых, собственно, и создается богатство, — это предпосылка о существовании руководителя и подчиненного. Здесь универсальным принципом выступает эффективность, а в рассматриваемые отношения вовлечены две стороны, а не четыре, как в трансакции торгового. Глава или управляющий, или начальник, или иное руководящее лицо, отдает приказы — служащий или рабочий, или другое подчиненное лицо, обязаны подчиниться. При этом изменения в действующих правилах, с течением времени, будучи обновляемы коллективным действием посредством судебных решений, могут предполагать варьирование от разумных до неразумных приказов, от добровольного до принудительного повиновения.

Наконец, трансакции нормирования отличает от трансакций управления то, что в роли главы выступает коллективный руководитель, в то время как подчиненные — индивидуумы. Популярными примерами служит практика логроллинга среди законодателей в вопросах налогообложения и взимания пошлин; указы в коммунистических или фашистских диктатурах; составление бюджета корпорации советом директоров; даже решения суда или третейского судьи; все они состоят в нормировании, будь то доходы подчиненных или их покупательная способность, в отсутствии торгового — хотя переговоры иногда ошибочно принимаются за торговлю, — и в отсутствии управления, которое поручается руководителям более низкого уровня. Правда, в действительности трансакции нормирования включают ведение переговоров только в форме аргументации, ходатайствования или риторики, поскольку они попадают под правило командования и подчинения, а не под правило равенства и свободы. Пограничное положение занимают партнерские соглашения, в соответствии с которыми происходит нормирование (распределение) среди партнеров прибыли и долгов совместного предприятия. Эти трансакции нормирования, в американской системе, также подчиняются, в конечном счете, действующим правилам (надлежащим правовым процедурам) Верховного суда.

Во всех случаях мы получили разновидности и иерархии универсального принципа коллективного действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия во всех экономических транзакциях по торгу, управлению и нормированию.

Поскольку институциональная экономика является поведенческой, а рассматриваемое поведение является ничем иным, как поведением индивидов в процессе участия в транзакциях, институциональная экономика должна заниматься анализом экономического поведения индивидов. Специфической характеристикой человеческой воли, проявляющейся во всякой деятельности, отличающей экономику от естественных наук, является то, что человек осуществляет выбор среди альтернатив. Выбор может быть добровольным и принудительным — навязываемым другими индивидами или коллективным действием. В любом случае, выбор представляет собой единство разума и тела в действии — т. е. воли — будь это физическое действие и взаимодействие с силами природы, или экономическая деятельность взаимно вовлеченных в транзакцию индивидов.

Как выявляет анализ, всякий выбор оказывается действием, характеризуемым тремя измерениями, и действие это, как можно заключить из вопросов, возникающих в ходе споров, является одновременно исполнением, уклонением и воздержанием. Исполнение — это употребление власти над природой или над другими людьми; уклонение — это ее употребление в одном направлении, а не в других доступных направлениях, тогда как воздержание — это употребление не всей имеющейся власти, исключая кризисные ситуации, а только части наличной моральной, физической или экономической власти. Таким образом, воздержание — это границы, налагаемые на исполнение; исполнение является действительным исполнением; а уклонение — это альтернативное исполнение, от которого отказались или которого избежали — все в один и тот же момент времени.

Именно из воздержания вырастает доктрина разумности-обоснованности, в то время как исполнение означает предоставление услуги, принуждение к оказанию услуги или выплату долга; уклонение же — это невмешательство в сферу исполнения, воздержания или уклонения других. Каждое из трех может быть обязанностью или свободным выбором, с соответствующим правом или подверженностью других, и каждое из трех может быть обеспечено принудительно, разрешено либо ограничено посредством коллективного действия в соответствии с действующими правилами конкретного предприятия-организации.

Если институциональная экономика принимает во внимание проявление воли, то ей требуется помощь институциональной психологии — психологии транзакций, которую, в сущности, можно было бы назвать психологией переговоров. Исторически почти все психологические теории являются индивидуалистическими, будучи сосредоточены на взаимодействии индивидов с природой или с другими индивидами, рассматриваемыми, однако, не как наделенные правами граждане, а как объекты природы, не обладающие ни правами, ни обязанностями. Это полностью справедливо, будь то психология копирования Локка, идеалистическая психология Беркли, скептическая психология Юма, психология удовольствия-страдания Бентама, гедонистическая психология предельной полезности, прагматизм Джеймса, бихевиоризм Уотсона или современная гештальтпсихология. Все они индивидуалистические, социально-ориентированной является лишь психология Дьюи.

Но психология транзакций — это психология переговоров. Каждый участник пытается оказать влияние на другого в направлении исполнения, воздержания или уклонения. Каждый корректирует поведение другого в большей или меньшей степени. Такова психология бизнеса, обычая, законодательных органов, судов, торговых ассоциаций, торговых союзов. Выражаясь популярно, она [психология транзакций] проявляется в попытках убедить или принудить — в транзакциях торга, в командах и подчинении — в транзакциях управления, или в аргументах и ходатайствовании — в транзакциях нормирования. Все это относится к психологии переговоров. Можно заметить, что это относится к поведенческой психологии.

Однако это все лишь термины и обозначения. Научное понимание психологии переговоров выделяет немногочисленные общие принципы, т. е. сходства причины, следствия или цели, обнаруживаемые во всех транзакциях, но в различной степени. Первым [таким принципом] является индивидуальность участников, которая, в противоположность предполагаемому равенству в экономической теории, характеризуется всевозможными различиями между индивидами в части их способностей по стимулированию других и по их ответной реакции на стимулирование и санкции.

Затем идут сходства и различия обстоятельств, в которых оказываются индивиды. Первым из них является недостаток или избыток альтернатив, что неотделимо от эффективности или способности заставлять события происходить. Во всех случаях переговоры касаются будущего, что отражает универсальный принцип устремленности в будущее. Действующие правила всегда принимаются в расчет, поскольку они представляют собой ожидания того, что участники могут, должны

или что им позволено и что им не позволено делать в качестве контролируемых, освобождаемых и расширяющих свои возможности посредством коллектива действий. Соответственно, в каждой транзакции всегда присутствует ограничивающий фактор, контроль которого пронизательным участником переговоров, торговцем, менеджером или политиком, будет предопределять исход взаимодействия дополняющих факторов в ближайшем или отдаленном будущем¹⁰.

Таким образом, психология переговоров — это психология транзакций, которая рассматривает поощрения и санкции в соответствии с различными [характеристиками] личностей и существующими обстоятельствами ограниченности ресурсов, эффективности, ожиданий, действующих правил и ограничивающих факторов.

С исторической точки зрения можно проследить изменения этой психологии транзакций, которые происходят в настоящее время непрерывно; философии капитализма, фашизма или коммунизма целиком являются ее разновидностями. В решениях общего права изменения охватывают различия между убеждением и принуждением, или оказанием давления, при этом убеждение рассматривается как результат разумного (обоснованного) статуса равенства возможностей, честной конкуренции, равенства переговорной силы, надлежащих правовых процедур. Однако экономическое принуждение и физическое давление являются отрицанием этих экономических идеалов, и почти каждый случай экономического конфликта становится предпосылкой или следствием, в его конкретных обстоятельствах, психологии переговоров убеждения и принуждения. Даже переговоры в транзакциях управления и нормирования подпадают под это правило институциональных изменений, поскольку психология командования и подчинения изменяется по мере изменения статуса подчинения, безопасности, свободы или подверженности воздействию других. Современный «менеджмент персонала» служит иллюстрацией такого типа изменений в психологии переговоров.

Все сказанное основывается на возможности выделения трех типов социальных отношений, присущих каждой транзакции, — отношения конфликта, зависимости и приказа. Участники конфликта интересов вовлечены в него на основании универсального принципа ограниченности ресурсов. Однако они зависят друг от друга в силу обоюдного отчуждения и присвоения того, что хочет другая сторона, но чем не владеет. Так, действующим правилом является здесь не предопределяемая гармония интересов, как предполагалось гипотезой естественных прав или механического равновесия классической и гедонистической [неоклассической] школ, а то, что в действительности конфликт интересов превращается в источник реально возможной взаимности и упорядоченных ожиданий относительно собственности и свободы. Таким образом, конфликт, зависимость и приказ становятся сферой институциональной экономики, построенной на принципах редкости, эффективности, устремленности в будущее и ограничивающих факторов, выведенных из более старых экономических школ, но соотносящихся в рамках современных понятий о действующих правилах коллективного действия, контролирующего, освобождающего и расширяющего индивидуальное действие.

Что же происходит с «обменом» материальных товаров и производством богатства, а также с потреблением этого богатства и удовлетворением потребностей потребителями, служившими основой для классической, гедонистической [неоклассической], коммунистической и других школ экономической мысли? Они попросту *переносятся в будущее*. Они становятся ожиданиями близкого или отдаленного будущего, обеспечиваемыми коллективным действием, или «институтом», собственности и свободы, причем доступным только после завершения транзакции. Транзакции являются средствами, под действием закона и обычая, присвоения и отчуждения законного контроля товаров, законного контроля труда и управления, контроля, результатом которого будет производство, доставка или обмен товаров и услуг вплоть до конечного потребителя [4, 6].

Институциональная экономика не отделяется полностью от классической и психологической школ — она переносит их теории в *будущее*, когда блага будут произведены или потреблены, или обменены как результат текущих транзакций. Это будущее может быть инженерной экономикой производства экономистов-классиков, или экономикой потребления домохозяйства экономистов-гедонистов [неоклассиков], полагающимися на *физический* контроль. Институциональная же экономика полагается на *правовой* контроль товаров и труда там, где классическая и гедонистическая [неоклассическая] теории имеют дело только с физическим контролем. *Правовой контроль представляет собой будущий физический контроль*. Будущий физический контроль — это сфера инженерной экономики и экономики домохозяйства.

Таким образом, становится понятно, как получилось, что идеи естественных прав у экономистов и юристов создали иллюзию некоторого каркаса, предположительно сконструированного в прошлом, в рамках которого якобы действуют индивиды в настоящем. Это произошло потому, что

¹⁰ См. примечание 8.

они не исследовали коллективное действие. Они исходили из допущения о неподвижности существующих прав собственности и свободы. Но если права, обязанности, свободы и подверженность воздействию других являются попросту изменчивыми действующими правилами разного рода коллективных действий, устремленных в будущее, то аналогия с каркасом исчезает в реальном коллективном действии по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия по отношению к сиюминутному или отдаленному во времени будущему производству, обмену и потреблению богатства.

Следовательно, конечная социальная философия, или «изм», — являющаяся, как правило, верой относительно природы человека и его цели, — к которой тяготеет институциональная экономика, не предстает чем-то предопределенным божественным или естественным «правом», или материалистическим равновесием, или «законами природы»; такой философией может стать коммунизм, фашизм, капитализм. Если исходным пунктом философии являются трансакции управления и нормирования, то целью становится командование и подчинение, свойственные коммунизму или фашизму. Если единицами исследования являются трансакции торгового обмена, то тенденция направлена на равенство возможностей, честную конкуренцию, равенство переговорной силы и надлежащие правовые процедуры, присущие философиям либерализма и регулируемого капитализма. Но могут также иметь место различные комбинации социальных философий, поскольку три типа трансакций взаимосвязаны и разнообразны в мире коллективного действия и постоянных изменений, т. е. в мире неопределенного будущего, который изучает институциональная экономика.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Коммонс Дж.* Правовые основания капитализма. М.: НИУ-ВШЭ, 2011.
2. *Atkins W.E., McConnell D.W., Edwards C.D., Raushenbush C., Friedrich A.A., Reed L.S.* An Institutional Approach // *The American Economic Review*. 1932. Vol. 22. No. 3.
3. *Commons J.R.* Bargaining Power. *Encyclopaedia Of The Social Sciences*.
4. *Commons J.R.* The Delivered Price Practice in the Steel Market // *American Economic Review*. 1924. Vol. 3. No. 14.
5. *Commons J.R., Parsons K.H., Perlman S.* *The Economics of Collective Action*. New York: Macmillan, 1950.
6. *Fetter F.A.* *The Masquerade of Monopoly*. New York, 1931.
7. *Homan P.T.* An Appraisal of Institutional Economics // *American Economic Review*. 1932. Vol. 22. No. 1.
8. *Homan P.T., Copeland M.A., Burns E.M., Spengler J.J., Taylor O.H., Jaff W.* *Economic Theory – Institutionalism: What It Is and What It Hopes to Become* // *The American Economic Review*. 1931. Vol. 21. No. 1. Supplement. *Papers and Proceedings of the Forty-third Annual Meeting of the American Economic Association*.