

## НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ

*В.Л. ТАМБОВЦЕВ*

доктор экономических наук, профессор,  
Московский государственный университет

**П**ОЛТОРА десятилетия, прошедшие со времени начала разрушения барьеров, отгораживавших отечественных экономистов от мировой науки, наиболее ощутимо и масштабно сказались, по-видимому, на российской высшей школе. Она, ориентируясь в условиях коммерциализации на спрос со стороны учащихся, в основной своей массе очень быстро освоила базовые (вводные) курсы экономической теории, а в ряде ведущих вузов — и курсы более высокого уровня, такие как микро- и макро-2, теория организации отраслевых рынков, общественные финансы и др.

Особое место среди этих курсов занимает курс институциональной экономики. Своеобразие его положения обусловлено двумя моментами. Во-первых, фактически под этим наименованием скрываются (точнее, могут скрываться) в практике современного российского высшего экономического образования *два существенно различных курса*, излагающих содержание соответствующих принципиально не совпадающих научных теорий или концепций: традиционной институциональной экономики и так называемой новой институциональной экономики (точнее, новой институциональной экономической теории, *new institutional economics*). Во-вторых, обе названные теории, в отличие от упоминавшихся теорий организации отраслевых рынков, экономики общественного сектора и т.п., достаточно существенно (хотя и по-разному) расходятся с неоклассической экономической теорией, составляющей сердцевину базового курса экономической теории.

С основными положениями традиционного институционализма российские студенты знакомятся обычно на начальных курсах, изучая историю экономической мысли. Обычно они узнают, что в конце XIX в. появилось такое течение

экономической мысли, которое посвятило себя описанию различных эмпирических закономерностей экономического поведения (например, демонстративного потребления богачей), интерпретации этих закономерностей с социально-классовых позиций, критике буржуазного общества как общества, где растет социальное неравенство, и т.д. Студентам также сообщают, что фактически к институциональному течению экономической мысли может быть отнесен марксизм, что институционалисты, критикуя неоклассиков за неучет социальной составляющей экономической жизни и несоответствие предпосылок неоклассики фактам реальной жизни, не создали в то же время позитивной исследовательской программы, в силу чего в настоящее время данное течение не имеет широкого распространения в мировой экономической науке. Однако о новой институциональной экономической теории (НИЭТ) студентам часто сообщается как о развитии традиционного институционализма. Соответственно, у многих из них создается впечатление о внутреннем единстве традиционного и нового институционализма, различающихся просто тем, что последний, вобрав в себя некоторые элементы неоклассической экономической теории, продолжает тем не менее линию Маркса—Веблена.

Между тем знакомство с практикой исследований в области новой институциональной экономической теории и преподаванием ее положений в западных университетах ясно показывает, что такое впечатление не соответствует действительности.

В рамках упомянутой практики НИЭТ представляет собой по существу не что иное, как исследовательскую программу изучения институтов (не только экономических!) средствами и методами неоклассической экономической теории. НИЭТ полностью принимает «философскую» методологию неоклассики, стре-

мясь оперировать с количественными данными, выдвигать и проверять гипотезы, не формулировать метафизических, т.е. непроверяемых, утверждений, при одновременном отказе от ряда компонентов «технической» ее методологии, таких как полнота и бесплатность информации и полная рациональность экономических субъектов.

Такой нетривиальный инструментарий отличает НИЭТ как от традиционного институционализма, характеризующегося обилием метафорических высказываний, пренебрежением к статистической проверке гипотез, избеганием математических моделей и т.п., так и от «классической» неоклассики. Поскольку последняя активно трансформируется, вбирая в себя концепцию неполноты информации и трансакционных издержек, то отличия НИЭТ от реальной неоклассики (т.е. от неоклассики не как упрощенной, идеальной модели этой теории, представленной в начальном курсе «экономикс», а как реальной практики исследования) становятся все менее значительными.

В свете сказанного вопрос о том, как в российском вузе будет строиться учебный курс, именуемый «Институциональная экономика», становится достаточно значимым. Две возможные крайние позиции здесь можно охарактеризовать следующим образом;

1. Фактически студентам читается курс традиционной институциональной экономической теории, с его описательностью и критическим настроением к капитализму, существенно дополненный апелляциями к российской современности, с одной стороны, и несущественно дополненный упоминаниями таких понятий, как трансакционные издержки, теорема Коуза, права собственности и т.п. — с другой.

2. Фактически студентам предлагается набор не слишком связанных между собой, «зато» детально анализируемых математических моделей, на деле

уже вошедших в mainstream — модель агентских отношений, стимулирующих контрактов, ухудшающего отбора и т.п., с их разнообразными интерпретациями и примерами из нероссийского опыта их приложения к решению конкретных задач<sup>1</sup>.

Как представляется, обе очерченные конструкции курса являются следствием реализации единой стратегии действий их авторов, а именно — стратегии «поиска под фонарем», рационально минимизирующей усилия по освоению нового материала и изложению его учащимся. И также единообразно оба варианта неадекватно (хотя и в разных отношениях) отражают содержание и идеологию новой институциональной экономической теории; первый вариант пренебрегает аналитической силой НИЭТ, второй — ее системным объяснением наблюдаемых экономических феноменов. В первом варианте студента пытаются убедить словами, а не строго доказать ему что-то, во втором — доказывают некоторые абстрактные утверждения, мало обращая внимание на наблюдаемую реальность. Кроме того, и в том и в другом случае изложение теории оказывается несистематическим, «рассыпается» на совокупность отдельных тем, примеров или моделей. При всем том второй, модельно-математический вариант курса все же *предпочтительнее* первого, поскольку более или менее адекватно знакомит студента если не со смыслом экономического анализа институтов, то с техникой такого анализа. Первый же вариант вообще неадекватен содержанию современной НИЭТ, фактически дезориентирует студента и не знакомит его с мощным и активно развивающимся (в том числе и

<sup>1</sup> Эти крайние случаи — не наша фантазия, а несколько утрированное описание двух реальных курсов, читавшихся в двух отечественных вузах, с которыми мы ознакомились летом 2002 г.

в России) пластом научных экономических исследований.

Таким образом, основная тактическая проблема, которая, с нашей точки зрения, должна быть решена при широкой интродукции курса институциональной экономики в российское экономическое (а также управленческое и юридическое) образование, — это четкое *отделение, отграничение* НИЭТ (которую и следует, как мы считаем, преподавать) от схожей с ней по названию традиционной институциональной экономической теории.

Продемонстрируем различия НИЭТ и традиционного институционализма в их трактовке базового для обеих теорий понятия института.

Понятие *института* широко используется в науках, изучающих различные стороны функционирования и развития общества, таких как социология, этнология, культурология. Важную роль играет оно и в экономической теории. Введение этого понятия в предмет последней является заслугой направления экономической мысли, сложившегося в конце XIX в. и получившего название «институционализм» (традиционный, или «старый», институционализм, чтобы отличить его от возникшего в 60-е гг. XX в. нового институционализма, или неoinституционализма<sup>2</sup>). Наиболее известными представителями этого направления являются Т. Веблен, У. Митчел, Дж. Коммонс и Дж. Гэлбрейт.

Общеметодологические установки традиционного институционализма<sup>3</sup> обусловили отсутствие в нем строгих и точных определений понятия института. Так, в книге Т. Веблена [2] на протяжении

<sup>2</sup> Мы не будем следовать здесь введенному Т. Эггертссоном разграничению нового институционализма и неoinституционализма [13, р. 6], поскольку оно не представляется существенным для целей данного исследования.

<sup>3</sup> См. подробнее [1; 3; 10].

нии пяти страниц можно обнаружить следующие его характеристики:

- «преобладающие или господствующие типы отношений или духовная позиция» (с. 200);
- «особый способ существования общества, особая система общественных отношений» (с. 200);
- «привычные способы реагирования на стимулы» (с. 201);
- «распространенный образ мыслей о том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций, и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества» (с. 201);
- «превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни общества» (с. 202);
- «принятая в настоящее время система общественной жизни» (с. 202);
- «структура производственного или экономического механизма» (с. 204).

Литературный, неточный характер определения понятия института унаследован и современными последователями традиционного институционализма. Так, У. Нил дает следующую его трактовку: «Институты — слово, которое эволюционные (институциональные) экономисты используют для обозначения регулярного, запрограммированного поведения людей в обществе и ценностей, ассоциирующихся с этими регулярностями. Для определения институтов и отдельного института используются различные выражения: образ действий, который становится автоматической привычкой; коллективное действие для контроля за индивидуальным действием; широко распространенные, высоко стандартизированные социальные привычки; образ

мысли и действия, запечатленный в групповых привычках или обычаях; предписанные программы согласованного поведения. Единое определение, которое представлялось бы достаточно точным, не в состоянии передать полный смысл этого термина во всех его употреблениях в эволюционной экономической теории» [14, р. 402].

Приведенная позиция представляется, безусловно, весьма удобной в рамках теоретического или публицистического рассуждения, предназначенного для *убеждения* читателей текстов, выходящих из-под пера ее последователей, поскольку позволяет в разных местах рассуждения вкладывать в используемые термины тот смысл, который кажется наиболее подходящим к случаю, дает возможность достаточно произвольно менять этот смысл, прибегать к метафорическому мышлению, воздействуя на воображение читателя, и т.п. [8, § 1.1].

Однако при проведении эмпирических исследований следование такой позиции приводит к значительным трудностям, признаваемым фактически и самими традиционными институционалистами: «Можно представить себе исследователя, типа антрополога, проводящего полевое исследование, наблюдающего действия людей... По прошествии некоторого времени фиксации того, что делают разные люди в различных обстоятельствах, что с ними происходит впоследствии, наблюдатель будет способен отсортировать некоторые регулярности в действиях людей. Хотя в поведении отдельных индивидов в схожих обстоятельствах и будут иметь место некоторые вариации, последние не могут быть неограниченными, если люди следуют определенным программам. Эти регулярности или программы могут быть описаны как *правила*, руководящие действиями наблюдаемых индивидов.

В этот момент наблюдатель не будет понимать многого из происходящего. Он может делать некоторые увлека-

тельные догадки относительно людей, пашущих землю или ловящих рыбу, но значение подобных действий будет оставаться для него загадочным. Хорошо зная язык, антрополог начнет спрашивать людей — о том, что они делают и почему, что они чувствуют и думают о том, что они делают.

Ответы на такие вопросы могут дать определенные представления о ценностях и верованиях людей, которые можно назвать *народными воззрениями* (folkviews). Они объясняют или оправдывают правила поведения людей в обществе, часто объясняя и оправдывая одновременно. Народные воззрения включают ценности, но одновременно и идеи о том, что окружает людей, — о физических, химических, биологических и социальных явлениях, о мистических и трансцендентных, равно как и об обыденных вещах...» [14, р. 402–403].

Иными словами, отождествление правил и любых регулярностей в поведении, неизбежное при неопределенной трактовке институтов, приводит У. Нила к необходимости дополнить результаты (относительно) объективного наблюдения<sup>4</sup> за действиями результатами *распросов* индивидов о смысле их действий. Значит, если расспросы покажут, что люди объясняют свои действия по-разному, наш наблюдатель не сможет констатировать наличие какого-то правила, руководящего их схожими действиями. Но объяснения поступков, тем более — «озвучиваемые» стороннему наблюдателю, могут сильно различаться в зависимости от тех обстоятельств, в которых задается вопрос. Ответы могут быть разными потому, что индивиды

неодинаково относятся к интервьюеру, находятся в том или ином настроении и т.п. Наконец, люди могут просто скрывать смысл своих действий от наблюдателя, лгать ему — например, если он расспрашивает их о каком-либо тайном ритуале или о действиях, в которых им стыдно сознаваться.

Таким образом, если признать, что «доказательством существования института является регулярность в действиях людей и их ответы на вопросы о том, что они делают» [14, р. 404], целый ряд институтов может быть признан несуществующим.

С другой стороны, некоторые регулярности в поведении, не имеющие характера следствия существования какого-то «руководящего правила», при описываемом подходе могут быть сочтены институтами, поскольку люди будут давать схожие объяснения своим одинаковым действиям, обусловленным их свободным выбором, а вовсе не наличием какого-то правила. Так, гипотетический инопланетный наблюдатель-антрополог, питающийся солнечным светом, заметив, что люди регулярно принимают пищу, может счесть эти действия институтом, хотя здесь мы имеем дело с совпадающими действиями, вызванными отнюдь не социальными, а чисто физиологическими причинами. Подметив такую регулярность и обратившись, в соответствии с рекомендациями У. Нила, с расспросами к индивидам, наш исследователь получит, очевидно, очень близкие ответы на вопрос, почему люди едят: потому что хочется есть.

Указанную трудность не принимает во внимание У. Витт, предлагающий понятие «фактического института» как обозначение для наблюдаемых поведенческих регулярностей, демонстрируемых различными индивидами, оказывающимися в сравнимых ситуациях [18]. Хотя такое понятие действительно охватывает и спонтанные процессы развития неформальных правил, и явления го-

<sup>4</sup> Любое наблюдение является лишь *относительно* объективным, поскольку невозможно без использования определенного языка, в котором фиксируются наблюдения, и без явных или неявных теоретических конструкций, в соответствии с которыми выбираются термины для описания наблюдаемых действий и событий.

сударственного вмешательства в форме установления новых формальных правил, а также результаты их взаимодействия [17, р. 25], оно не позволяет разграничить собственно институты и иные поведенческие регулярности.

Проиллюстрированные трудности выявления и описания институтов в рамках традиционного институционализма, обусловленные, как представляется, неоперациональным характером его определения соответствующего понятия, свидетельствуют в пользу введения и применения более строгого и объективированного понимания этой категории. Именно такой подход был реализован в рамках неинституциональной экономической теории.

Действительно, по мнению Д. Норта, «институты — это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [6, с. 17], «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [7, с. 73], «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действительности ограничений» [5, с. 307] или же «придуманные людьми ограничения, которые структурируют взаимодействия людей. Их составляют формальные ограничения (правила, законы, конституции), неформальные ограничения (социальные нормы, условности и принятые для себя кодексы поведения) и механизмы принуждения к их исполнению. В совокупности они определяют структуру стимулов в обществах и их экономиках» [15, р. 344]. Обобщая эти определения, А.Е. Шаститко трактует институт как «ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил» [10, с. 408].

В чем заключается операциональность приведенного понимания экономических институтов? С нашей точки зрения, его достоинства связаны с отсутствием необходимости обращаться к расспросам индивидов, наблюдения за действиями которых предоставляют данные для заключения о существовании или несуществовании выявляемого института. Действительно, вернемся к примеру с регулярностью в приеме пищи. Если наблюдается поведение обычных людей в обычных обстоятельствах, то по факту, что кто-то принимает пищу нерегулярно или вообще некоторое время отказывается от нее, внешний наблюдатель не в состоянии обнаружить никакого *созданного* (придуманного, по терминологии Д. Норта) *людьми* социального механизма, который принуждал бы этих людей питаться регулярно. Однако такой механизм моментально обнаруживается, если речь идет о наблюдении за поведением отдыхающих в санатории, детей в детском саду и т.п.: уклонение от приема пищи в определенное время порождает санкции к нарушителям со стороны других людей.

Таким образом, не прибегая к расспросам о причинах и смысле действий, наблюдатель будет в состоянии разграничить регулярности в поведении, обусловленные свободным и независимым принятием решений индивидами, действующими исходя из собственных целей, и регулярности, обусловленные действиями «под руководством» некоторых правил. Признаком, отделяющим первые от вторых, служит *наблюдаемое функционирование созданного людьми механизма санкционирования* (наказания) тех индивидов, чьи действия отклоняются от общей линии поведения в схожих обстоятельствах.

Здесь необходимо заметить, что наказание, т.е. тот или иной вид ущерба, причиняемый данному индивиду вследствие действий других людей, наступле-

ние которого можно наблюдать после совершения индивидом определенных поступков, не всегда выступает как санкция за нарушение правила или нормы, т.е. известной некоторому множеству индивидов модели «правильного» поведения. Причинение определенного ущерба одному индивиду другими людьми может быть и следствием того, что своим поведением он предоставил возможности последним реализовать их частные (в том числе экономические) интересы в большей степени, чем это могло бы случиться, если бы он совершил другие действия.

Таким образом, более точно, разграничению подлежат не два, а три типа внешне схожих между собой массовых действий индивидов:

1. Поведение, обусловливаемое принятием рациональных решений с целью избежать негативных последствий, определяемых существованием и действием объективных законов природы; примером может служить упоминавшийся регулярный прием пищи, отступление от которого «наказывается» появлением чувства голода, упадком сил и т.п.
2. Поведение, обусловливаемое стремлением максимизировать индивидуальную полезность или экономическую выгоду. Так, если производителю какого-либо товара известны оптимальный объем его выпуска (продажи) и равновесная цена, однако он производит иное количества товара и/или устанавливает другую цену на него, то подобное действие «наказывается» механизмом рынка, т.е. действиями конкурентов, «отбирающих» у него соответствующую долю товарного рынка и уменьшающих его прибыль. Важно подчеркнуть, что действия конкурентов вызваны в данном примере не тем, что они

«наказывают нарушителя», — подобная цель при принятии ими решений вовсе не ставится, а тем, что, ведя себя рационально и максимизируя собственные полезности или выгоды и вовсе не зная, каковы оптимальные выпуски и цены для «нарушителя», они организуют собственное производство оптимальным образом, причиняя ущерб неоптимальному производителю в силу существования и действия объективных законов экономики и общества. Иными словами, ущерб для того, кто отстает от оптимального способа действий, оказывается *внешним эффектом* действий других людей; следовательно, хотя рынок и представляет собой определенный механизм, созданный людьми, но не для наказания тех, кто не следует его законам, а для иных целей, так что рассмотренный вид регулярных действий нельзя считать институтом<sup>5</sup>.

3. Поведение, обусловливаемое стремлением индивида избежать негативных последствий (ущерба) от целенаправленных действий других людей, которые (с некоторой вероятностью) будут осуществлены, если данный индивид не будет следовать известному ему образцу действий в соответствующей ситуации. Здесь важно подчеркнуть, что причинение ущерба является не побочным, не планировавшимся последствием действий, направлявшихся на максимизацию выгоды «экзекуторов», а выступает непосредственной их целью; только данный

<sup>5</sup> Нужно отметить, что сформулированная позиция отвергается таким направлением институциональной теории, как «экономика соглашений» [9; 11; и др.], сторонники которого полагают, что рынок является институтом.

тип регулярного поведения представляет собой «институциональное» поведение, т.е. массовые действия индивидов, регулируемые существованием некоторой нормы или правила, *санкционируемых* с помощью специализированного, *созданного людьми механизма*.

Необходимо отметить, что в значительном числе случаев поведение, нарушающее норму, влечет за собой наказание сразу из нескольких источников. Например, производитель, осуществив поставку по контракту продукции более низкого качества, чем предусматривалось его условиями, не только подвергается санкциям, указанным в контракте, но и «штрафуется» также механизмом конкуренции, поскольку теряет часть своей доли на рынке; водитель, нарушивший правила движения и попавший в аварию, кроме административного (или уголовного) наказания в соответствии с законом, «наказывается» также и законами физики в форме ущерба, который причиняется его транспортному средству, и, возможно, ему самому, и т.д.

Однако не означает ли предложенное разграничение форм поведения, что мы неявно предполагаем все же некоторое «проникновение» во внутренний мир индивидов — пусть не тех, кто совершает действия в соответствии или не в соответствии с некоторой нормой, а тех, кто наказывает субъектов последнего типа действий? Ведь вопрос о целях и причинах поступков не может быть решен без того или иного исследования этого внутреннего мира.

С нашей точки зрения, нарушения принципа наблюдаемости здесь не происходит. Дело в том, что «наказание» нарушителя законов рынка, например, вовсе не предполагает, что субъекты таких «санкций» располагают какой-либо *информацией* о существовании самого «нарушителя» или же факта «нарушения»: они имеют дело только с данно-

ми о состоянии рынка и о своих ресурсно-производственных возможностях, и если эти данные говорят о существовании спроса на товар, то увеличивают собственное производство (или продажи за счет запасов), получая ту прибыль, которую недополучил «наказуемый».

В случае же целенаправленного наказания нарушителя нормы *отсутствии информации* о факте нарушения приводит к *отсутствию наказания* (если не считать угрызений совести и т.п., что выходит за пределы действия «внешнего» механизма санкционирования нормы). Получение же или неполучение данных одним индивидом о действиях другого индивида есть в принципе *наблюдаемый* процесс, не предполагающий непосредственного проникновения в его память и сознание.

Отмеченные моменты не всегда, к сожалению, принимаются во внимание. Так, Р. Познер и Э. Расмусен выделяют следующие типы санкций за нарушения норм: действующие автоматически, чувство вины, стыд, информационные, сопряженные с издержками для двух сторон и сопряженные с издержками для многих сторон [16]. При этом к автоматически действующим санкциям они относят те естественные следствия существования объективных законов природы и общества, которые, строго говоря, санкциями не являются. Чувство же вины и стыд, также относимые в указанной работе к санкциям, суть феномены ненаблюдаемые, феномены субъективной реальности, внутреннего мира индивидов, которые их переживают, что также препятствует отнесению их к санкциям в строгом смысле этого слова. Тем самым, данная классификация представляется чрезмерно широкой, выводящей объект исследования за пределы границ наблюдаемого.

Итак, множество регулярностей в индивидуальном поведении, соответствующих неинституциональному определению институтов, является, с одной сторо-



ны, гораздо более узким, чем совокупность институтов, трактуемых в «староинституциональной» традиции, а с другой — более широким, чем последняя. В это множество не входят, очевидно, разделяемые индивидами ценности и иные общие представления, если они неоднозначно проявляются в поведенческих актах и могут быть выражены только словесно. Однако в это множество войдут те регулярности, которые, быть может, не осознаются как таковые теми индивидами, которые реально им следуют; иными словами, непонимание людьми того, что они «подчиняются» некоторому, ими же созданному правилу, вовсе не является основанием для заключения о том, что соответствующий институт не существует. Таким образом, экономические институты, изучаемые неоинституциональной теорией, не совпадают по своему составу с экономическими институтами, обсуждаемыми традиционным институционализмом. Главное, что их различает, — это отсутствие указаний на санкционирование регулярностей поведения какого-то индивида со стороны других людей в рамках понимания институтов традиционным, «старым» институционализмом.

Особый тип регулярностей поведения представляют собой *привычки*, или *индивидуальные* правила действий. Их специфика заключается в том, что они, вообще говоря, не предполагают взаимодействия индивида, их имеющего, с другими членами какой-то группы или сообщества. Соответственно, привычки имеют внутренний механизм санкционирования, не предполагающий обращения к какому-либо гаранту, отличному от самого индивида. Например, свои привычки, как известно, имел Робинзон Крузо, действия которого не регулировались никакими институтами.

Причиной возникновения привычек служит, вероятно, инстинктивное стремление человека к экономии на транзакционных издержках сбора информации,

ее обработки и формирования поведенческих решений. Однажды найденный образец поведения, повлекший за собой позитивные последствия, закрепляется в памяти и воспроизводится всякий раз, когда индивид осознает, что оказался в ситуации, схожей с той, где действовал уже проверенным образом. Привычка представляет собой, таким образом, некоторый «локальный оптимум» — локальный потому, что выбранное ранее действие могло быть отнюдь не наилучшим из всех возможных и тем более может не быть таковым в ситуации, не тождественной, а лишь схожей с имевшей место ранее. Тем не менее до тех пор, пока следование привычке не приводит к негативным для индивида последствиям, он, скорее всего, будет следовать ей, экономя время и усилия, которые ему пришлось бы затратить, если бы он всякий раз вырабатывал решения «по полной программе».

Вместе с тем индивид, живущий в составе того или иного сообщества, действуя по привычке, безусловно, может влиять на других индивидов, затрагивать их интересы и т.п., становясь потенциальным объектом воздействий с их стороны. Только привычки, результаты следования которым *ненаблюдаемы*, могут оставаться в рамках группы или сообщества полностью личным делом имеющего их индивида. Во всех остальных случаях *индивидуальные* правила поведения, санкционируемые их субъектом, неизбежно санкционируются также и *внешним* гарантом.

Эта особенность привычек сближает их с институтами, однако не делает их разновидностью последних. Операциональным способом разграничения привычек и институтов может служить скрытое наблюдение за поведением индивида, изолированного от других членов группы: регулярности в его действиях, проявляющиеся в таких условиях, и представляют собой привычки, поскольку, совершая соответствующие по-

ступки, индивид просто не в состоянии взаимодействовать с кем-либо. Разумеется, при этом нужно учитывать, что у индивида есть *память* о его поведении в составе группы, ожидания того, что его действия могут кем-то наблюдаться, и т.п., так что такой эксперимент нельзя считать полностью чистым.

Привычки как «индивидуальные институты» по своему содержанию определяют прежде всего процедуры принятия решений субъектом относительно направлений и форм использования его ресурсов. Специфика такого определения заключается в том, что решения, принимаемые по привычке, по существу, не являются решениями — т.е. результатом рационального выбора из множества доступных альтернатив, предполагающего оценку и сопоставление последних. Действия, предпринимаемые по привычке, суть *традиционные* действия, по терминологии М. Вебера: опознав (чаще всего без участия сознания) ситуацию, в которой он находится, индивид связывает с ней *единственный* вариант действий.

Обобщением понятия привычки может служить понятие *рутины* как нормального и предсказуемого способа поведения *фирм*. «...к категории, обозначенной термином “рутина”, естественно отнести большую часть являющегося нормальным и предсказуемым в деловом поведении, в особенности если мы полагаем, что этот термин включает те относительно неизменные предположения и эвристические методы при выработке стратегии, которые формируют подход фирмы к стоящим перед ней нерутинным проблемам» [4, с. 31]. Обобщение, таким образом, связано с включением в состав субъектов привычек не только индивидов, но и фирм. Однако такое расширение не меняет существа явления, обозначаемого как рутина: отступление от нормального и предсказуемого способа действий фирмы не влечет за собой никаких внешних

«специализированных» санкций. Фирма ведет себя в определенных обстоятельствах в соответствии со сложившейся привычкой не для того, чтобы избежать наказания, а потому, что предшествующий «индивидуальный» опыт показал, что получающийся результат был вполне удовлетворителен. Иными словами, следование рутине выступает для фирмы как средство экономии на издержках поиска дополнительной информации, ее анализа, обобщения и выработки решения, т.е. на транзакционных издержках. Как следует из сказанного выше, подобно индивидуальным привычкам, рутины как «организационные привычки» не являются институтами в разделимом нами смысле слова.

Для более полной характеристики дискуссии, имеющей место в связи с понятием экономического института, необходимо упомянуть и о точке зрения, представленной в одной из работ «позднего» Д. Норта и А. Дензау [12, 1994], в которой институты трактуются как подгруппа ментальных моделей. Основная проблема такой трактовки заключается, как легко видеть, в том, что ментальные модели глубоко индивидуальны и непосредственно не наблюдаемы, в то время как о существовании института (санкционируемого правила) можно говорить лишь тогда, когда достаточно большие группы людей действуют в соответствии с таким правилом. Дензау и Норт пытаются преодолеть эту проблему, вводя понятие *разделяемых* ментальных моделей, т.е. таких моделей мира, которые в большей или меньшей степени разделяются участниками определенной группы. Отсюда следует, что институциональное изменение (ИИ) должно иметь своей причиной изменение в соответствующей ментальной модели.

Данный подход привлекает внимание к такой стороне процесса ИИ, как роль информации, ее производства и передачи, процессов обучения индивидов и т.п. Здесь мы остановимся толь-

ко на одном моменте связи понятий разделяемой ментальной модели и института. Как представляется, их *отождествление* непродуктивно, поскольку выводит нас за пределы действия принципа наблюдаемости. Более корректным кажется характеристика разделяемых ментальных моделей как одного из факторов, обуславливающих существование институтов как сложных (т.е. включающих санкционирование нарушителей) поведенческих регулярностей. Действительно, даже в случае неформального правила легко представить себе ситуации, где индивиды — например, иноземные купцы — отнюдь не разделяющие ментальные модели, присущие той группе, в которой они оказались, будут тем не менее следовать данным правилам, подчиняясь принуждению или угрозе принуждения. Таким образом, можно заключить, что наличие разделяемых ментальных моделей (общих представлений о должном) важно для существования (обобщенного, не персонифицированного) *гаранта* правила<sup>6</sup>, и лишь через него — также и для существования института. Иначе говоря, существование общих представлений снижает издержки возникновения и/или функционирования института, однако вовсе не тождественно его существованию.

Обсуждение понятия института, проведенное выше, имеет для целей нашего исследования прежде всего инструментальное значение. Дело в том, что от понимания экономических институтов зависит и трактовка институциональных изменений. Если исходное понятие включает в себя ненаблюдаемые компоненты, можно ожидать их появления и в содержании производного понятия. В этом случае возникают непреодолимые препятствия для измерения и, более того,

<sup>6</sup> Особенно такого специфического гаранта неформальных правил, как каждый индивид, разделяющий убеждение в необходимости их неукоснительного выполнения.

вообще эмпирической фиксации институциональных изменений.

В самом деле, в случае принятия в качестве отправного неоперационального определения института, разделяемого традиционным институционализмом, при эмпирическом выявлении институциональных изменений неизбежно столкновение с целым рядом трудно-разрешимых (или просто неразрешимых) проблем. Так, если действия людей остались прежними, но изменился смысл действий, то, согласно определению, изменился и институт. Однако если изменение этого смысла не выявлено никаким исследователем (внешним наблюдателем), то нет оснований говорить о том, что произошло институциональное изменение. Иными словами, произошло изменение или нет, зависит от того, было ли оно кем-то зафиксировано! Более того, если наблюдатель не знает языка, которым пользуются наблюдаемые индивиды, он в принципе не может зафиксировать произошедшее изменение. Или другая возможная ситуация: при неизменности наблюдаемой регулярности поведения некоторые индивиды полагают, что смысл их действий изменился, в то время как другие оправдывают свои действия так же, как и ранее. Как трактовать подобные ситуации? Имеет ли исследователь дело с одним институтом, двумя институтами или институциональным изменением, т.е. постепенным исчезновением одного и становлением другого? А если часть из опрошенных говорит неправду?

Как видно из приведенных условных примеров, число которых нетрудно увеличить, опора на определение института, включающее ненаблюдаемости, делает предмет теории институциональных изменений крайне зыбким, зависящим от индивидуальных возможностей различных исследователей (наблюдателей) и препятствующим применению к нему такого критерия научности, как воспроизводимость результатов.

Это означает, что надежной основой для формирования такой теории может быть лишь *объективированное* понимание институтов, лишенное ненаблюдаемых атрибутов, в рамках которого суждения индивидов о так или иначе понимаемом ими смысле их действий лишено нагрузки одного из двух важнейших детерминантов самого факта существования того или иного института.

Проведенное обсуждение базового понятия институционализма — как традиционного, так и нового — достаточно ясно, как представляется, показывает, что если предмет первого не определен и расплывчат, то предмет второго, будучи гораздо более узким, одновременно допускает ясную идентификацию и может быть исследован стандартными методами экономического анализа.

Соответственно, и учебный курс, базирующийся на этом понимании, может быть построен в рамках традиции построения базовых курсов, свойственных отечественной высшей школе, как последовательное развертывание базовых категорий, позволяющее перейти от общих понятий к их конкретизациям и решению прикладных задач. Такая возможность представляется тем более важной, что в западных университетах учебные курсы, которые назывались бы курсами новой институциональной экономической теории, *отсутствуют*, что не дает возможности непосредственно или творчески заимствовать соответствующий опыт.

Так, например, в Сорбонне основные моменты НИЭТ включаются в продвинутый курс экономической теории, а собственно тематика институционального анализа экономических проблем и задач обсуждается уже на уровне магистерской подготовки. Поскольку опыт чтения продвинутого курса экономической теории в России только нарабатывается, а значимость именно НИЭТ для

решения актуальных задач нашей экономики не вызывает сомнений, непосредственный перенос опыта Сорбонны, например, привел бы к тому, что широкое ознакомление студентов с НИЭТ оказалось бы отодвинутым в будущее на десятилетие или более длительный срок.

Исходя из сформулированных выше научных позиций и организационно-методических соображений, на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова в 1999 г. был подготовлен и начал читаться для бакалавров 4-го года обучения в качестве обязательного курса институциональной экономики<sup>7</sup> (лекторы — д.э.н., профессор А.А. Аузан, к.э.н., доцент П.В. Крючкова, д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев). Программа курса включает следующие темы:

1. Нормы, правила и институты.
2. Трансакционный подход.
3. Альтернативные режимы собственности.
4. Рынок и организации.
5. Неинституциональная теория государства.
6. Институциональные изменения и новая экономическая история.
7. Институциональная экономика как самостоятельная экономическая теория.

Как видно из приведенного перечня, курс изначально строится как *позитивный*, его, если так можно выразиться, «идеология» — *не критика* неоклассики или традиционного институционализма, а последовательное и последовательно усложняющееся и конкретизирующееся изложение материалов, отно-

<sup>7</sup> Для учащихся Школы магистров экономического факультета одноименный курс начал читаться двумя годами раньше; лекторами по этому курсу (различающемуся по содержанию для разных магистерских программ) являются д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев (программа «Экономическая и социальная политика») и д.э.н., профессор А.Е. Шаститко (программа «Общая экономическая теория»).

сящихся к институциональной составляющей фундаментальных экономических феноменов — собственности, рынка, фирмы, государства и т.п.

Такая архитектура курса представляется достаточно адекватной задаче научения студентов категориальному аппарату и технике применения институционального анализа к решению прикладных задач (напомним, речь идет о бакалавриате). Внутринаучным проблемам (соотношение неоклассики, традиционного и нового институционализма, сравнение их предпосылок, используемых моделей человека и т.п.) внимание уделяется лишь в заключительной теме курса, которой посвящается последняя лекция.

Разумеется, мы не считаем, что приведенная выше структура курса «Институциональная экономика», читаемого на экономическом факультете МГУ, является идеальной и не может быть усовершенствована. Вместе с тем опыт его чтения показывает, что он позволяет студентам получить достаточно полное представление о новой институциональной экономической теории и применять полученные знания в последующих научных исследованиях и практической работе.

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананьин О., Одинцова М.* Методологические исследования в современной экономической науке: направления, тенденции, перспективы. М.: ИЭ РАН, 1998.
2. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
3. *Негиши Т.* История экономической теории. М.: Аспект-Пресс, 1995.
4. *Нельсон Р. Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.
5. *Норт Д.* Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик / Под ред. Л.И. Пияшевой, Дж.А. Дорна. М.: Catallaxy, 1993б. С. 307–319.
6. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997
7. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 69–91.
8. *Тамбовцев В.Л.* Исследования по метаэкономике. М.: ТЕИС, 1998.
9. *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 75–82.
10. *Щастинко А.Е.* Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998.
11. *Boltanski L., Tevenot L.* De la justification. Les economies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1991.
12. *Denzau, A.T., North, D.C.* Shared Mental Models: Ideologies and Institutions // Kyklos. 1994. V. 47. № 1. P. 3–31.
13. *Eggertsson T.* Economic behavior and institutions. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1992.
14. *Neale W.C.* Institutions // Hodgson G., Samuels W., Tool M. (eds.). The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics. V. 1 & 2. Aldershot: Edward Elgar, 1994. V. 1. P. 402–406.
15. *North D.C.* Epilogue: economic performance through time // Alston L.J., Eggertsson T., North D.C. (eds.). Empirical studies in institutional change. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. P. 342–355.
16. *Posner R.A., Rasmusen E.B.* Creating and Enforcing Norms, with Special Reference to Sanctions // International Review of Law and Economics. 1999. V. 19. P. 369–382.
17. *Stahl-Rolf S.R.* Transition on the Spot: Historicity, Social Structure, and Institutional Change // Atlantic Economic Journal. March 2000. V. 28. № 1. P. 25–36.
18. *Witt U.* Coordination of Individual Economic Activities as an Evolving Process of Self-Organization // Economie Appliquee. 1985. V. 37. № 4. P. 569–595.