

ДИСКУССИЯ

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ – ПРИОРИТЕТ ВТОРИЧНОСТИ?

О.Ю. МАМЕДОВ

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой политической экономии и
экономической политики, главный редак-
тор Экономического вестника Ростовско-
го государственного университета, Рос-
товский государственный университет

Статья содержит критическую оценку предме-
та и метода институционализма, трактуемого
автором как разновидность экономического
позитивизма. Анализируя работы Дж. Ком-
монса, автор подчеркивает внепроизводствен-
ную направленность институционального ана-
лиза, а также его апелляцию к внеэкономиче-
ским (в том числе – психологическим) фак-
торам, приводящую к беспредметности соот-
ветствующих выводов.

КАПРИЗНЫЙ – в силу натужной
логической сконструированности –
предмет нашего анализа требует,
чтобы мы осторожно приблизились к
тому, что в современной экономической
теории принято называть «института-
ми» (уж очень это пугливая и шаткая
категория!). И такое деликатное при-
ближение можно осуществить с помо-
щью той науки, которая «самоотвержен-
но» посвятила себя специальному изу-
чению социальных институтов вообще
(и институтов рыночной экономики в
частности), – с помощью так называе-
мого «**институционализма**». Именно
характеристика институционализма по-
зволит нам методологически корректно
выйти на сами институты.

В экономической науке существует,
как известно, несколько языков – вер-
бальный, математический, схематический;
самостоятельным является и язык сло-
варей – строгий понятийный аппарат
категориальных определений. Так вот,
если бы мы вздумали подражать фор-
мальному языку энциклопедического
словаря, то могли бы сказать так:
**«институционализм» – это особое
направление современной экономи-
ческой теории, которое изучает эконо-
мические процессы очень нетра-
диционно.** Действительно, с позиций
институционализма экономические про-
цессы не являются предпосылкой, со-
держанием и результатом созидатель-
ной социальной деятельности в сфере
производства (т.е. не представляют со-
бой объективный результат объектив-
ной общественно-производственной де-
ятельности), а **есть результат взаимо-
действия неких «структур» и неких**

«институтов» (будто бы «аксиоматично» определяющих экономическую деятельность).

Отсюда совсем в ином, в непривычном виде предстает **объект экономики**: экономика – это уже вовсе не система общественного производства, а система структур и институтов.

Иная трактовка объекта влечет за собой и иную трактовку **метода экономического анализа** – «структурно-институциональный» подход противостоит традиционному, классическому «политико-экономическому» подходу. В чем же между ними различие?

Если для классической экономической теории (и тем более – для политической экономии) институты и структуры вырастали из объективно-обусловленного социального взаимодействия участников общественного производства (говоря проще – экономические институты и структуры вырастали из общественно-производственных, т.е. экономических, отношений), то для институционализма приоритет обратный – это взаимодействие участников производства вырастает из экономических институтов и структур, благодаря им и в их рамках.

Соответственно, новая трактовка объекта выдвигает на передний план новый **источник экономического роста** – «классические рыночники» убеждены, что эффективность экономики определяется формой собственности и отсутствием ограничений на массовую предпринимательскую активность; институционалисты же считают, что экономический рост зависит от качества, структурированности и информативности экономических (и общественных) институтов.

Если этот пункт развернуть подробнее, то он бы прозвучал так – профессионализм менеджмента, структурированность организаций, качество экономического законодательства, эффективность регулирующего механизма (государственного и общественного), уровень образования, экономическая ком-

петентность населения, структурированность гражданского общества, его способность ставить на службу своим интересам деятельность экономических субъектов – таковы, по мнению институционалистов, основные факторы роста эффективности экономики.

Сразу видна **«мощь» и «всеохватность»** институционального подхода: вместо опротивевшей всем односторонности и каузальности политико-экономического подхода – радующая безбрежность и невнятность многофакторного анализа.

К названным факторам можно было бы добавить еще пару десятков, и еще пару, и возразить-то было бы нечего, ибо – если встал на путь безбрежности, то чем безбрежнее, тем лучше.

Но соответствует ли институциональный подход объективной природе экономики – вот основной методологический вопрос, вот основной методологический упрек, адресуемый институционалистам, опровержением которого они заняты с момента своего появления.

Идеократическая система «реального социализма» рухнула, придавив главный инструмент своего существования – политическое администрирование. Возрождение социального содержания экономики и острота социальных проблем переходной экономики привлекли повышенное внимание отечественных обществоведов к определенному виду теоретических разработок западных мыслителей. Речь идет о тех исследованиях, в которых дается оценка масштабов и форм как государственного присутствия в экономике, так и роли негосударственных институтов в формировании социально-экономической модели общества.

Известно, что в настоящее время, несмотря на всю модность институционализма, **в экономической теории все-таки по-прежнему доминирует кон-**

цепция общего экономического равновесия. В рамках этой концепции экономика рассматривается как бесконечная комбинация различных соотношений совокупного спроса и совокупного предложения. Однако, по мнению институционалистов, в сфере экономики существуют такие важные области, где теория равновесия (моделирование спроса и предложения) не обеспечивает адекватного методологического подхода к исследованию процессов и объектов. Экономические институты, дескать, одна из таких сфер.

Институционалисты создали себе такой шумный «паблик-релейшнз», что многим, входящим в экономическую науку, наивно представляется, будто действительно найден некий мощный, неизвестный ранее, инструмент экономического познания, имя которому — «институционализм».

Что ж, экономические институты все чаще становятся ключевым понятием в объяснении происходящего в современной развитой рыночной экономике и в экономиках переходного периода. Однако позиция более взрослых (и потому осторожных) экономистов иная.

Чтобы о чем-то судить, лучше всего непосредственно обращаться к работам классиков данной сферы. И то сказать — сейчас, например, появилось множество ниспровергателей Маркса, не прочитавших ни строчки этого гениального мыслителя. Еще больше появилось поклонников институционализма, также не читавших ни строчки у классиков институционализма.

Избежать участи ниспровергателей-интерпретаторов нам поможет вот что: в 1931 г. признанный классик институционализма Джон Р. Коммонс написал работу «Институциональная экономика» [1].

Это — фундаментальная работа, знакомство с которой объясняет многое в прошлом, настоящем и даже будущем институционализма.

Коммонс сразу берет «быка за рога» — он прямо говорит о том, что **проблема** определения области исследования так называемой институциональной экономики порождается вследствие **неопределенности** значения самого понятия «**институт**». Эту неопределенность сам Коммонс удачно изображает тем, что перечисляет всю бесконечную гамму трактовок этого понятия на момент написания им своей книги; он пишет так: «то под институтом подразумевается система законов (или «естественных прав»), в рамках которых индивидуумы действуют как заключенные; то предполагается поведение этих самых индивидуумов; а иногда под «институциональной экономикой» подразумевается что-либо динамическое вместо статического, или процесс изготовления товара вместо самого товара как такового, или деятельность вместо эмоций, или массовые действия вместо индивидуальных, или управление вместо равновесия, или контроль вместо свободной торговли, и так далее».

И хотя прошло более 70 лет после написания книги Коммонса, институционалисты так и не смогли сделать первый, необходимый для формирования любой научной концепции шаг — членораздельно объяснить, что же такое их предметная категория «институт». И вот эту неопределенность (в некоторых ситуациях, не отрицаем, весьма выгодную) институционалисты предлагают в качестве исходной фундаментальной категории экономического анализа. Каково?

Вообще говоря, на белом свете есть науки, посвятившие себя самим себе: это те науки, которые занимаются одним — поиском и объяснением неуловимого и необъяснимого предмета своей науки. К таким счастливым наука (счастливым, поскольку они погружены в самосозерцание, а не в изучение окружающего мира, и потому его не портящие), относятся все околонуточные глупости — астрология, парапсихология, телекинез, НЛЮ,

гадание, знахарство, шаманство, теософия и прочий оккультизм, а также (господи, прости и защити!) – философия (которая уже 2000 тысячи лет ищет свой предмет), социология (сама не понимающая, чем она отличается от «истмата»). А теперь – спасибо институционалистам! – к ним готова примкнуть и экономическая наука?

Такую неопределенность Коммонс осуждает. Он говорит так: конечно, «все эти идеи и представления, несомненно, являются частью институциональной экономики, но могут лишь употребляться в качестве метафор или описательных понятий, тогда как наука об экономическом поведении требует детального анализа причин, эффектов или целей и их последующего синтеза в единую систему принципов» [1, р. 648].

Здесь Коммонс дает правильное определение **объекта** экономической науки – мы имеем в виду слова: «наука об экономическом поведении»; действительно, экономическая наука, будучи наукой общественной (а не технологической, не ресурсной, не производственной), – это наука об **экономическом поведении**.

Однако с этого пункта и начинается гносеологическое расхождение между экономистами-теоретиками и «экономистами-институционалистами»: экономическое поведение – это поведение кого и чем обусловленного?

Для институционалистов здесь нет проблемы: как кого? – «институтов», «людей», «индивидов» («робинзонов»), предпринимателей, менеджеров (и еще многих, о которых нельзя вспоминать ради экономии места и времени), – но как же их много! Так вот откуда появляются бесчисленные «авторские» экономики – «нуклеарная», «виртуальная», «витальная», всякая «неоэкономика» (хотя, подобно салу, экономика – она всегда есть экономика и ничем иным быть не может).

Для экономистов-теоретиков здесь также нет проблемы: **экономическое**

поведение «общества» – это поведение основных групп участников данной исторической ступени общественного производства, объективно заданное уровнем развития как общественной технологии производства, так и его общественных форм.

Традиционно-теоретический подход отнюдь не отрицает воздействия (и учета) всех мыслимых и немыслимых факторов самого-пресамого субъективного характера (включая воровство, моду и солнечные пятна, а также «руку» Москвы или Тель-Авива), но в то же время не позволяет упустить основную общеисторическую линию развития экономики – саморазвитие общественного производства, более того – позволяет «встраивать» институты и прочую «вторичную важность» в более широкий и более объективный гносеологический блок.

Если же кому охота заниматься этими прочими, вторичными, так называемыми «институциональными» факторами, – пожалуйста, ради бога, но только не выдавайте их за главные, первостепенные, определяющие. Например, размер денежных купюр или переход к пластиковым карточкам, конечно же, влияет на эффективность национальной денежной системы, но не объясняет происхождения и сущности самого исторически обусловленного феномена денег (или – как гордо сказал бы здесь институционалист – «института денег»). То же самое, например, можно сказать о монетарной теории: да, разумеется, количество денег влияет на их покупательную способность, но все-таки это не объясняет, что же такое сами деньги.

Между тем Коммонс в поисках предмета институциональной экономической теории совершает неожиданный пируэт – он пишет: «в дальнейшем институциональная экономика уже неотделима от изумительных открытий и проныцательности экономистов-классиков и экономистов-психологов» [1, р. 648].

Ну, ладно, «экономисты-классики» – это еще куда ни шло, им отдают на

словах дань все, кому не лень, в том числе и те, кто даже не знает, как пишется фамилия «Рикардо» (с одним или двумя «к»), — но **«ЭКОНОМИСТЫ-ПСИХОЛОГИ»: ЭТО-ТО КТО ТАКИЕ?**

Хотите заниматься психологией? Пожалуйста, — экономика-то тут причем? Нельзя ли экономику оставить в покое?

Да, в экономике действуют живые люди — поэтому очень важна и «психологическая составляющая» экономики, но она может только **дополнить, уточнить, детализировать** экономическое объяснение, однако психологический анализ не может подменить экономический, точно так же, как математический или технологический анализ не может, как ни тужатся их поклонники, превратиться в анализ экономический.

Подобный случай, кстати, уже был описан (полтора века назад), и никем иным, как самим Николаем Васильевичем Гоголем — в повести «Нос»: в ней нос чиновника решил выдать себя за самого чиновника, и т.д. Нечто подобное происходит и в современной экономической науке, в которой практически каждый инструмент познания норовит превратиться в содержание познания — заполнить собой всю сферу познания и тем исчерпать его.

Такие «империалистские» поползновения в истории науки наблюдались со стороны всего двух наук — философии и математики: философия (как уверяют, не очень скромничая, сами философы) была «матерью всех наук» и, будучи действительно вечно неотъемлемой стороной всякого теоретического познания, до сих пор питает ко всем своим «детям» (в том числе и заблудшим — типа «политической экономии») материнские чувства.

Кроме философии, к другим наукам больше никто не приставал, — ни физика, ни биология, ни химия (правда, в средневековье непомерное значение приобрели музыка и живопись), но тогда же, с древности (в лице пифагорейцев) начала заявлять о своих претензи-

ях математика, а вот с ней справиться оказалось гораздо труднее. Лопата, возжелавшая стать землекопом; инструмент, прикидывающийся концепцией; музыкант, присвоивший себе статус композитора; аранжировщик, выдающий себя за дирижера, — вот что произошло с математикой, удобно расположившейся в экономической теории.

Далее Коммонс сам с горечью отмечает, что «названию “институциональная экономика” сопутствует репутация чего-то не поддающегося описанию и в то же время только описательного, характер так называемого “экономического поведения”, которое давно уже предано забвению (исторической школой еще на начальном этапе ее развития)» [1, р. 648].

Тем не менее в рассматриваемом сочинении обнаруживается и нечто позитивное: «Если же мы, — пишет Коммонс, — постараемся найти универсальные обстоятельства, единые для любого поведения, известного как институциональное, мы можем определить «институт» как **коллективные** действия по контролю, либерализации и расширению **индивидуального** действия».

Если перевести это коммонсовское определение на язык традиционной научной экономической теории, то институционализация есть, говоря попросту, обыкновенная **«социализация»**. А социализация есть всемирно-историческая тенденция развития общественного производства. И если это так, то институционализм — это попытка характеристики специфики процесса институционализации в аспекте рассмотрения особой стороны общественного производства со стороны его институционального строения. Что ж, от такой помощи традиционная экономическая теория отказываться не будет.

Далее Коммонс великолепно уточняет, что «понятие коллективного действия широко варьируется от неорганизованного обычая или традиции до

множества организованных текущих отношений, таких как семья, корпорация, торговая ассоциация, профсоюз, система резервов, государство. Общим принципом для всех этих понятий выступает большее или меньшее количество контроля, либерализации и расширения индивидуальных поступков коллективными действиями» [1, р. 649].

Вообще говоря, повышенное внимание к «коллективизации индивидуальности» или «околлективизации индивидуального» не вызывает противодействия. Да вот только откуда берется приоритет этой побеждающей индивидуальности коллективности, где исторические границы этой тенденции, каковы ее социальные перспективы (не сменится ли приоритет коллективности приоритетом индивидуальности?) – это-то понять невозможно, поскольку тезис о «коллективизации индивидуализации» берется откуда-то извне, и даже не доказывается, а просто постулируется.

Погружаясь в сферу экономических отношений, институционализм оригинально трактует их содержание: кредит порождает долг, но если кредит есть «самоинициатива» индивида, то вытекающий из этого долг – это обязательство, контролируемое уже коллективом; таким образом, объектом кредитно-долговых отношений выступает «невещественная» собственность¹.

Удивляет методологическая слабость такой характеристики – получается, что кредитно-долговые отношения являются результатом самостоятельных решений индивида, – на самом же деле, как ве-

ликослепно показано Марксом, эти кредитно-долговые отношения меньше всего являются сферой индивидуального поведения (так ведь и экономические отношения можно свести к желанию или нежеланию сотрудничать с другими людьми, о чем, кстати, так простодушно писал Прудон), а объективно обусловлены, вытекают из характера движения капитала в процессе производства, который, в силу элементарной технологии, включает лишь моменты их частичной свободы (например, в период реновации), и тогда обстоятельства диктуют логику экономического поведения индивида.

Различие между политэкономией (научной экономической теорией) и институционализмом в том-то и состоит, что политэкономом, уважая индивида, исследует обстоятельства, подчиняющие себе поведение этого индивида, тогда как институционалист застрял на уважении к индивиду, приписывая ему «сверхобстоятельную» силу.

Институционалисту кажется, что индивидуальный предприниматель может не считаться с циклическим характером движения капитала и не брать кредит, держа денежки про запас (или – не предоставляя свободные денежные средства в кредит). Однако вне индивида существует такая убедительная штука, как эффективность **общественной** организации производства. Эта эффективность включает кредитно-долговые отношения. И тот, кто не вступает в такие отношения, проигрывает. И мож-

обязательства. Результирующее социальное отношение есть экономический статус, состоящий из ожиданий, в сторону которых каждая сторона выбирает ту или иную линию экономического поведения. Со стороны долга и обязательства, это – статус адекватности коллективным действиям. Со стороны кредита и права, это – статус гаранта надежности, созданный ожиданиями упомянутой согласованности. Это известно как «невещественная» собственность» [1].

¹ Сам Коммонс об этом пишет так: «Этот контроль действий одного индивидуума всегда приводит, как, впрочем, и задумывалось, к выгоде или убытку для другого индивидуума. Если бы существовало принудительное применение контрактов, тогда бы долг был бы в точности равен кредиту, созданному в пользу другого лица. Долг – это обязательство, навязанное коллективно, тогда как кредит – соответствующее право, созданное путем возникновения

но не сомневаться, что если бы институционалист стал предпринимателем, он был бы немедленно накрыт волной кредитно-долговых отношений, не имея возможности даже выкрикнуть: «Не хочу вступать в кредитные отношения!»

Потребность в денежных средствах носит для предпринимателя циклический характер: недостаток денежных средств в период, предшествующий реализации товара, сменяется их избытком в после-реализационный период. В этом — ключ к объяснению экономического поведения индивида.

У такого объяснения есть только один минус — оно слишком грубое, вульгарное, ужасно пахнет материализмом и даже (о, кошмар!) марксизмом и вообще очень смахивает на единственно верное объяснение экономической логики поведения индивида. Институционалисту же хочется более изящного объяснения, непременно включающего волю индивида.

Для политэконома индивид — это пловец в море: пловец, конечно, может выбирать — брасс или кроль, но само бултыхание ему задано тем, что он — в море; институционалист же никак не угомонится и пытается превратить индивида в «мини-демиурга». Зачем? Да потому, что институционалист, даже стоя на берегу, страшится морских волн. И хотел бы море превратить в безопасную ванну.

В старину такую подмену называли чудесным словом — «интеллигибельность». Однако все это — «береговые» забавы: пловец в море не до выдумок стоящих на берегу теоретиков.

Коллективный контроль, по Коммонсу, расширяет свои функции — он важен не только для выполнения долговых обязательств, он может принимать форму запрещения определенных действий, защищая экономический статус свободы человека — его «неосязаемую» собственность¹.

Далее Коммонс образно излагает институционалистскую трактовку коллективно-контролируемого поведения индивидов:

«Выраженные языком этики и закона, все коллективные действия устанавливают отношения прав, обязанностей, а иногда бесправности и безответственности. Выраженные языком индивидуального поведения, они требуют исполнения, избежания, терпеливости от отдельно взятых личностей. Выраженные же языком результирующего экономического статуса индивидуумов, они обеспечивают безопасность, согласованность и свободу. Выраженные языком причины, эффекта или цели, общие принципы являются принципами редкости, эффективности, перспективности, рабочими правилами коллективных действий, а также лимитирующих и дополняющих факторов экономической теории. Эти рабочие правила постоянно изменяются в истории институтов; различны они и для различных институтов как таковых; но, несмотря на все эти различия, они все же имеют какую-то неуловимую схожесть, показывая, что индивидуумы могут, должны или допущены делать или не делать, укрепленные коллективными санкциями» [1, р. 649].

¹ «В иных случаях коллективный контроль принимает форму табу или запрещения определенных действий, таких как, например, сексуальное домогательство, нарушение закона, посягательство и причинение вреда; и, таким образом, это запрещение создает экономический статус свободы человека, защищенного и огражденного от какого-либо возможного вреда. В то же время свобода человека может сопровождаться потерей или выгодой для соответствующего индивидуума, и, таким образом, созданный экономический статус является предоставлением свободы другому. Работодатель зависит от свободы выбора работника — работать или нет, а работник, в свою очередь, зависит от выбора работодателя — нанять или уволить. Типичным случаем свободы является репутация, престиж фирмы. Это понятие определяется как «неосязаемая» собственность» [1].

В результате определяются логические границы экономической науки: «анализ коллективных санкций показывает, что корреляция экономики, юриспруденции и этики и является предпосылкой теории институциональной экономики... Дэйвид Юм основал единство этих трех социальных наук, базирующееся на принципе редкости и результирующего конфликта интересов, в противоположность Адаму Смиту, который изолировал экономику от других наук, предполагая божественное провидение, земное изобилие и результирующую гармонию интересов. Институциональная экономика возвращается к Юму. Если взять высказывание Юма и современное использование такого термина, как “деловая этика”, можно отметить, что этика рассматривает правила поведения, возникающие из конфликта интересов, и развивается под воздействием моральных санкций коллективного мнения; но экономика же имеет дело с теми же правилами поведения, навязанными коллективными экономическими санкциями прибыли или убытков в случае послушания или непослушания, в то время как юриспруденция имеет дело с теми же правилами, вынужденными организованными санкциями насилия. Институциональная экономика, если отметить в целом, постоянно имеет дело с относительными достоинствами и эффективностью этих трех типов санкций» [1].

Далее делается попытка выйти на собственно экономику, которая, однако, сужается до активов и пассивов, — «из этого универсального принципа коллективных действий по контролю, либерализации и расширению индивидуальных действий возникают не только этические концепции прав и обязанностей и экономические концепции безопасности, согласованности и свободы, но также и активы и пассивы... Институциональная экономика является активами и пассивами

отношений и интересов, контрастируя со смитовским благосостоянием народов» [1, р. 650].

В ходе исследования Коммонсом вводится новая для экономистов категория «привычка», работать с которой (скажем с завистью) могут только институционалисты: «коллективное действие является еще более универсальным в неорганизованной форме привычки, чем в организованной форме интересов. Привычки едва изменились с изменениями экономических условий, и сегодня они могут быть даже более обязательными, чем постановления диктатора, который волей-неволей вынужден следовать этим привычкам. Бизнесмен, который отказывается или неспособен выгодно использовать современные обычаи кредитной системы, отказываясь принимать или выпускать чеки в платежеспособных банках, хотя все они — только частные механизмы, а не юридически официальные предложения, просто не может продолжать принимать участие в бизнесе и сделках. Эти инструменты являются “официальными привычками”, вместо юридических, имеющими основу во властных санкциях прибыли, убытков и конкуренции, которые вынуждают согласиться с ними. Другие обязательные обычаи и привычки также могут быть упомянуты, такие как, например, приход на работу в семь часов утра и уход в шесть вечера» [1].

Отсюда делается уже известный нам вывод: «Таким образом, институт — это коллективное действие по контролю, либерализации и расширению индивидуального действия» [1].

Институционализм знаменует изменение в конечном элементе экономических исследований. Экономисты классической и гедонической школ, а также их коммунистических и анархических ответвлений основывали свои теории на отношении человека к природе, а институционализм основан на отношении че-

ловека к человеку». Это, по меньшей мере, неправда, ибо марксизм основан на приоритете социальности, а его предметные категории («труд», «стоимость», «товар», «деньги», «капитал») есть категории чисто социальные. В стоимости нет ни грана вещественного, — криком надрывался Маркс уже на седьмой странице «Капитала» [2]. Не читали. А если читали, то не поняли. А если поняли, то слухавили.

Коммонс пытается объяснить разницу между доинституционализмом и институционализмом: «Наименьшей единицей измерения классической школы был товар, произведенный с помощью человеческого труда. Наименьшей единицей измерения гедонической школы был такой же или подобный ему товар, обладаемый конечными потребителями. Первый подход представляется объективным, второй — субъективным. Результатом же, в любом случае, была материалистическая метафора автоматического равновесия, аналогичного океанским волнам, но персонафицированного как “поиск их собственного горизонта”. Но наименьшей единицей измерения институциональной экономики является единица деятельности — транзакция с ее участниками. Транзакции вклиниваются между трудом экономистов-классиков и удовольствием гедонистов просто потому, что общество контролирует доступ к силам природы, и транзакции являются не «обменом товаров», а отчуждением и приобретением между индивидуумами прав собственности и свободы, созданных обществом, которые поэтому должны быть обговорены сторонами до того, как труд начнет производить что-либо, или потребители смогут потребить, или товары смогут быть реально обменяны».

«Так как институциональная экономика носит поведенческий характер, и в этом смысле под поведением понимается не более чем поведение индивидуума

во время участия в транзакциях, институциональная экономика должна анализировать экономическое поведение индивидуумов. Выбор может быть добровольным или принудительным — установленным другим индивидуальным или коллективным действием» [1, р. 654]¹.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Commons J.R.* Institutional Economics // The American Economic Review. Vol. 21. № 4. (Dec. 1931). P. 648–657.
2. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23.

¹ О других сторонах институционализма как направления «экономической» науки можно судить, например, по следующим высказываниям Коммонса:

«Каждый выбор, как это следует из проведенного анализа, является трехмерным актом, который в то же время является исполнением, уклонением и воздержанием. *Исполнение* есть применение власти над природой или другими, *уклонение* есть ее же применение не по назначению, в то время как *воздержание* есть применение не всей полноты власти, кроме кризиса, но применение в ограниченной степени чьей-либо возможной духовной, физической или экономической власти. Таким образом, из воздержания возникает доктрина нерациональности, в то время как исполнение означает либо оказание услуги, либо уплату долга, а уклонение есть невмешательство с исполнением, воздержанием или избеганием других. Каждое из вышеперечисленных качеств может быть как обязанностью, так и свободой, с вытекающими отсюда правами или дискредитацией других, и каждое из них может быть осуществлено силой, позволением или же ограничено коллективным действием (согласно рабочим правилам этого особого случая). Если институцио-

нальная экономика волевая, то для институциональной психологии необходимо сопровождать ее. Это психология сделок (транзакций), которая может быть названа переговорной психологией. Почти все исторические психологии – индивидуалистические, потому что они занимаются взаимоотношением человека с природой или с другими индивидами, к которым относятся не как к правовым гражданам, а как к объектам природы без прав и обязанностей. Это является реальностью от Локкея сору психологии, идеалистической психологии Беркеля, скептической психологии Юма, психологии Бентама, основанной на удовольствии и боли, гедонической управленческой психологии, прагматизма Джеймса, бихевиоризма Ватсона и недавней психологии Гештальта. Все эти психологии индивидуалистические, за исключением социалистической психологии Девея. Но психология транзакций – это психология переговоров. Каждый участник пытается воздействовать на других по средствам исполнения, уклонения и воздержания. Каждый участник модифицирует поведение других в большей или меньшей степени. Это психология бизнеса, потребления, зако-

нодательной власти, судов, торговых ассоциаций, торговых союзов. В современной интерпретации она превращается в уговоры, принуждение к торговым сделкам, в приказы и послушания управленческих сделок или в аргументы и защиты снабженческих (нормированных) сделок. Все это переговорная психология. По наблюдениям можно сказать, что все это бихевиористская психология.

Но это только названия и описания. Научное понимание переговорной психологии ограничивается минимальным количеством признаков, то есть сходство причин результатов или целей находится во всех сделках, но в различной степени. Первое – личность участников, которая, несмотря на признанное качество экономических теорий, является совокупностью различий среди индивидов в их силе убеждения (побуждения) и их реакции на убеждения и санкции.

Переговорная психология – это психология сделок, которая предлагает побуждения и санкции, соответствующие различным личностям, и нынешние обстоятельства дефицита (редкости), эффективности, ожидания, рабочих правил и ограничивающих факторов» [1].