ЖУРНАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ №4/2010

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕОДОЛЕНИЕ ИММАНЕНТНЫХ НЕСОВЕРШЕНСТВ И ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

О. С. Сухарев

В настоящей статье освещены три важных вопроса: состояние дискуссии в экономической науке в связи с возникновением мирового финансового кризиса, анализ внутренних несовершенств институциональной теории и институциональное содержание изменений в социально-экономической системе.

1. Дискуссионность экономической науки и финансовый кризис

В 1970 г. В. Леонтьев, цитируя президента эконометрического общества Ф. Х. Хана в выступлении перед Американской экономической ассоциацией, отмечал: «Достижения экономической теории за последние два десятилетия впечатляющи и во многих отношениях великолепны. Однако нельзя отрицать, что есть что-то скандальное в спектакле, в котором множество людей занято усовершенствованием анализа экономических состояний, в отношении которых нет оснований предполагать, что они когда-либо имели или будут иметь место. Это неудовлетворительное и в какой-то степени позорное положение вещей». Мало что изменилось с тех времен. Хорошим ученым считался тот, кто решал крупные проблемы, не совершая попыток усомниться в самой системе, поскольку реализация таких попыток потребовала бы выдвинуть некие альтернативы, что не уберегло бы исследователя от нападок и обвинений относительно неудовлетворительности методологии и обоснованности. Иными словами, не ошибается тот, кто ничего не делает. Эту мысль прослеживает еще Дж. К. Гэлбрейт в работе «Экономические теории и цели общества». Но поскольку исследователю как будто не пристало ошибаться, то выбирается, как правило, режим функционирования, обеспечивающий относительное спокойствие и получение научных наград. Как результат, анализу подвергаются состояния, которых никто никогда не видел, и практическая польза решения абстрактных задача в рамках «экономической теории классной доски» становится небольшой.

Финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. снова обнажил проблему адекватности теории и шире — экономической науки. Хотя накануне кризиса известные экономисты, такие как профессор О. Бланшар, профессор Б. Бернанке говорили о «золотом веке», «эпохе умиротворенности» в экономической науке, а еще в 2003 г. Роберт Лукас заявил, что основные проблемы рецессии и депрессии делового цикла являются решенными, и наука должна обратиться к решению задач долгосрочного экономического роста. Разумеется, кризис 2007–2009 гг. уже вносит существенные изменения в планы, касающиеся развития экономической науки и общества.

Экономическая наука должна объяснять реальность, предполагать последствия тех или иных действий и решений, предлагать наиболее рациональные варианты развития. Конечно, масштабные кризисы необходимо исключить, чтобы исключить и ущерб, который они доставляют человечеству, даже если для этого понадобится исправить либо изменить базовые институты, к которым все привыкли (издержки такого исправления должны быть не выше издержек самого кризиса). Всю ответственность за кризисы не следует возлагать на экономическую науку, упрекать ее в том, что она оказалась бессильной в предсказании кризиса или навешивать ярлыки какой-то одной экономической школе, которая имела сильные позиции долгие годы в правительственных кругах.

Следует обратиться к институтам, включая и институты организации самой науки, которые позволили пренебречь иными точками зрения и иными предложениями и предостережениями, а также учесть результаты структурной динамики экономической системы. Удивительно, но современные критики, обладая нобелевской премией по экономике, остаются в стереотипных представлениях о развитии экономической науки, поскольку замена доминирования одной экономической школы другой ничего не способна изменить по существу (речь идет о критике П. Кругмана). И фискальное стимулирование в рамках кейнсианских программ — это старый рецепт экономической политики. Главный же вопрос, с моей точки зрения, должен состоять в том, почему растущая сложность экономической системы, ввергающая ее в кризисы по

прошествии некоторого промежутка времени, оставляет неизменной сложность правительственных мероприятий и инструментов, не предполагая более дифференцированных методов воздействия и управления экономикой. Дело не в том, что интегральные эффекты правительственных мероприятий трудно учитывать и оценивать, а действия различных ведомств накладываются друг на друга с непредсказуемым усилением или ослаблением. Проблема состоит в том, что скорость развития экономики приобрела такую величину, что наука не успевает оценивать как саму эту скорость, так и изменение закономерностей, с ней связанных. Как известно, Р. Лукас назвал антикризисный план американского президента Б. Обамы «халтурной экономикой». Причина в том, что вывод из кризиса будет осуществлен за счет кейнсианских рецептов, которые сейчас реанимируются после эпохи главенства неолиберализма и монетаризма, но которые не способны ликвидировать долговую природу современной экономики. Выход из кризиса планируется за счет дальнейшего возрастания долговой экономики. Таким образом, имеем парадоксальную ситуацию, когда долговая экономика обеспечила эффект «схлопывания ликвидности», а преодоление кризиса сопряжено с дальнейшим развитием долговой экономики за счет применения методов финансового стимулирования и поддержки совокупного спроса.

Один из главных критиков чикагской школы Пол Кругман утверждает, что одна из главных причин кризиса — это крах финансовой математики, когда за правду была принята красота, облицованная убедительно выглядящими математическими выкладками. На мой взгляд, теория эффективного рынка Юджина Фама, модель CAPM, оценки долгосрочных активов, к сожалению, показали свою слабость, поскольку не учитывали два фундаментальных условия:

1) наличие институтов и институциональных эффектов (траекторию институциональных изменений, эффективность базовых институтов, проблемы регулирования и так называемые провалы рынка и государства — отрицательные внешние эффекты);

2) психологические модели агентов экономики и их изменение (иррациональность, альтруизм, эффект стадного поведения, доверие и недоверие, иррациональное расточительство и т. д.).

К тому же все современные теории финансового рынка не учитывают структурных проблем развития финансовой и производственно-технической систем экономики. Не учитывает этих обстоятельств и сам П. Кругман, предлагающий лишь реанимацию кейнсианских процедур восстановления экономики без учета институтов и психологических моделей поведения, структурных пропорций экономической системы.

С одной стороны, и неоклассика, и кейнсианство учитывают психологию агентов при построении своих моделей. В частности, теория адаптивных и рациональных ожиданий базируется на оценке разной психологической реакции агентов на те или иные регулирующие воздействия правительства. Представление о склонности к сбережению, мотивах предпочтения ликвидности, используемое в кейнсианстве — это сугубо психологическое объяснение экономических явлений, включая и такое ярко очерченное Дж. М. Кейнсом понятие, как «ликвидная ловушка». Однако, с другой стороны, указанные проявления изменяются стечением времени под воздействием интегрального взаимодействия различных факторов и институциональных условий — и как это сказывается на содержании макромоделей, формируемых в рамках одного и другого направления экономической науки, не вполне понятно. Поскольку речь сегодня ведется о том, чтобы включить финансовые рынки в макроэкономические модели, следовательно, именно ряд важнейших психологических реакций и моделей поведения рынков просто не учитывается современными макроэкономическими моделями. Это потребует изменения рамочных условий моделирования и включения инструментария институциональной теории и экономической психологи в используемые макроэкономические доктрины.

Развитие техники и технологий предполагает иную логику, чем линейное заимствование ресурса у старых комбинаций. Скорее всего, это логика высокой моды, интерспецифического ресурса (термин, введенный О. Уильямсоном), секретных разработок. Изобретательство, научная работа, осуществляемые также в условиях «старых» средств производства, тем не менее, могут давать новые комбинации. Вопрос относительно того, насколько вообще возможно, используя «старые» ресурсы создавать новые комбинации и не понадобятся ли для этого «новые»ресурсы, имеет ответ в рамках логики совершенствования и развития техники. Ответ определяется постановкой задачи, уровнем проектной постановки. Если речь ведется об освоении космоса, то здесь понадобились и но-

вые комбинации средств производства, и новые комбинации интеллекта и даже управленческих решений. В начальной точке этого проекта наука дала точный ответ, что ресурсов для решения такой задачи — достаточно.

В условиях депрессии и кризиса экономики (финансового кризиса 2008–2009 гг.), когда наблюдался эффект «исчезновения» финансов, происходило свертывание заказов в промышленности и других секторах. В результате фирмы, свертывая одни технические направления работы, начинали «пробовать» освоение других технических направлений. При этом никакой переброски ресурсов не происходило — просто останавливались одни работы и заказы, сокращался персонал, но возникали какие-то новые заказы, на новых рынках, при сокращении количества занятых и объемов выпуска. Эти случаи нарушают принцип «созидательного разрушения». Институциональные ограничения начинают играть все более важную роль при рассмотрении структурных проблем экономики, детерминируют межсекторный перелив ресурсов. Именно институты дают примеры отклонений от принципа «созидательного разрушения» или, по крайней мере, приводят к необходимости некой его модификации.

Однако мне хотелось бы отметить, что проблема не так проста и касается отнюдь не исключительно фискального неокейнсианского рецепта стимулирования экономики в период депрессии, что предлагает Пол Кругман [18]. Подлинное содержание проблемы — не просто в учете эффектов иррационального поведения агентов на рынке, их стадного поведения, паники и доверия, а также оптимистических ожиданий, провоцирующих эффект расточительства, что затем сопровождается исчерпанием ликвидности, то есть не только и не столько в имманентной нестабильности финансовых рынков и необходимости включить финансовый сектор в макроэкономические модели, а в том, чтобы понять эффективность развития различных секторов экономики, соотношений скоростей этого развития и их взаимовлияния. Существо проблемы — в отрыве и отсутствии убедительных теоретических объяснений и вытекающих практических рекомендаций по ликвидации «разрывов» межсекторного экономического развития.

Справедливости ради отметим, что французские регуляционисты использовали метод структурного анализа для изучения проблемы кризиса капиталистической системы. А Г. Мински, например, выделял пять фаз финансово-экономического кризиса, делая при этом особый акцент на выборе между производственными и финансовыми инвестициями. К этим фазам относились: рентабельная инновация; бум (расширение инвестиций); эйфория (расширение инвестиций, рост потребности в деньгах и рост процента); извлечение прибыли (рост рисков); паника (момент Мински).

Ключевая идея Дж. М. Кейнса о том, что полное развитие финансовых систем делает еще менее вероятным саморегулирование рыночных экономик, с одной стороны, позволяет справедливо усомниться в неоклассических рецептах преодоления кризиса, с другой — все-таки не позволяет получить точного ответа о причинах, прогнозах и масштабе возникающих финансово-экономических потрясений. Можно задаться вопросом: а должна ли в принципе экономическая наука давать ответ на подобные вопросы?

Полагаю, что ответ требуется дать утвердительный, поскольку иначе трудно оправдать существование большого числа исследователей, создающих некий совокупный интеллектуальный продукт, который не способен снизить, или устранить дестабилизаторы экономики, социальные последствия кризиса. Экономическая наука должна не только помогать выявлять какие-то закономерности в поведении различных агентов и подсистем экономики, но и помогать обосновывать и принимать необходимые решения, во всяком случае, способствовать возникновению более ясной картины в области управления.

В России возникло два рычага. Во-первых, финансово-процентный или валютно-процентный рычаг, когда вследствие разницы процентных ставок в России (высокая ставка) и за рубежом (низкая ставка), корпоративный и банковский сектор заимствуют финансовые ресурсы по низкой ставке, то есть у иностранных кредиторов, тем самым увеличивая внешний частный долг страны. Одновременно в силу роста этого долга возникают трудности с девальвацией, потому что если таковая будет произведена, то рублевое выражение этого долга сразу же возрастет, что станет непосильным бременем для деградирующего производственного сектора экономики. Вместе с тем неконкурентоспособные производства без кредита сделать конкурентоспособными нельзя. Импортная зависимость от технологий и оборудования также делает девальвацию не совсем эффективным инструмен-

том макроэкономической политики, однако для поддержки экспортных отраслей и закрепления ресурсной зависимости девальвация выступает довольно значимой процедурой, особенно при снижении общего уровня мировых цен на энергоносители и сырье. Занимаемый за рубежом финансовый ресурс вкладывается не в реальное производство, а в сырьевые отрасли, поскольку существует большая вилка рентабельности между этими секторами не в пользу производственных секторов. Некоторая часть используется для межбанковских операций и для игры на фондовом рынке и в финансовом секторе, на рынке жилья. В западных странах разница между низким процентом и рентабельностью реальных секторов используется для развития последних за счет предоставляемых кредитов, хотя, разумеется, дифференциация по проценту и рентабельности использовалась для построения финансовой (фондовой) и ипотечной пирамид (знаменитое правило Понци). Высокая процентная ставка в России, согласно логике денежных и финансовых властей, должна противодействовать инфляции и привлекать капиталы извне, по крайней мере не давать капиталам утекать. Снижение инфляции должно способствовать активизации инвестиций в высокотехнологичных отраслях хозяйства. Однако в условиях дисбаланса по рентабельности секторов, высокий процент оставляет развиваться те секторы, рентабельность которых превосходит этот процент, то есть финансы, банки, энерго-сырьевой комплекс, металлургию, нефтехимию и некоторые другие. Все прочие продуктивные сферы деятельности, связанные с созданием конкретных изделий для внутреннего и внешнего рынков при таком проценте превращаются в искусственно неэффективные. Объем контроля за внутренним рынком при этом сокращается, объем импорта аналогичной продукции возрастает, доходы и спрос сокращаются, часть агентов уходит с рынка, укрепляется монополизация, механизмы провокации издержек и низкой эффективности, следовательно, расширяется основа для инфляции — внутренней и импортированной. Таким образом, возникает второй рычаг, который можно назвать «порочным кругом структурной деградации», а именно: неэффективная монополистичная структура экономики воссоздает высокие издержки, низкий уровень рентабельности и инвестиций, что затрудняет проведение изменений такой структуры, обеспечивая низкий уровень конкурентоспособности, низкую величину продуктовой массы на внутреннем рынке, высокую инфляцию, высокий процент и низкую рентабельность, что пролонгирует существование старой структуры и ее дальнейшую деградацию.

Обратите внимание, если в экономике стало меньше денег, а процент выступает мерилом стоимости денег, то, по идее, процент должен возрасти, но если наблюдается эффект схлопывания ликвидности, потому что создано много ничем не обеспеченных денег и денежных обязательств, то процент необходимо понизить, поскольку денег не стало не потому, что их мало, а потому что, наоборот, их много и они ничем не обеспечены. Причем интересно отметить, мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. не привел ни к гиперинфляции, не вообще к серьезному увеличению инфляции в западных странах, да и в России, хотя процент там и там отличался в несколько раз. Важен и еще один аргумент. В России в значительной степени изношен основной капитал, практически полностью свернут станочный парк, механизмы возобновления основного капитала (производство станков, машин, оборудования). Если процент отражает стоимость основного капитала, тогда почему изношенные вещи так дорого стоят? Представьте пальто, которое носили, скажем, 30 лет, неужели его можно продать по стоимости нового пальто? Подобное поведение может наблюдаться при каких-то искусственных условиях, но с позиций объективной экономической логики оно является абсурдным.

Высокий процент повышает склонность к спекулятивной игре, а не к производительной деятельности, не позволяя реализовать множества новых идей, изобретений, НИОКР и т. д. Множество агентов, завлекаемых большим процентом, также предоставляют свои деньги финансово-банковской системе, вносят их в общую игру даже в ущерб собственному потреблению, тем самым текущие расходы становятся недостаточными, а доля сбережений в экономике поддерживается относительно высокой, но эти ресурсы инвестируются в секторы с высокой рентабельностью (включая пирамиды), направляются на обслуживание внешнего долга и др. При высоком проценте производительные секторы даже исключаются из претендентов на получение этих ресурсов, то есть как бы исключаются из агентов спроса на кредит. В России на уровне макроэкономических агрегатов возникла интересная ситуация: объем денежной массы никак не влияет на

инфляцию в стране и одновременно он никак не связан с процентом, а спрос на деньги, который в потенциальном измерении очень высок, финансовые власти боятся удовлетворить соответствующим предложением. Понятие «ликвидной ловушки» было введено в экономический оборот Дж. М. Кейнсом. Это ситуация, при которой рост денежной массы не вызывает снижения процента, но увеличивает избыточные денежные средства, которые не используются. Денежная политика теряет силу своего воздействия на экономику. При этом, что очень важно, рост денежной массы не оказывает влияния не только на процент, но и на объем инвестиций и на совокупный спрос. При высокой ставке процента, как в России, когда она никак не вязана с объемом денег в экономике, также складывается ситуация как минимум понижения силы денежной политики, а в общем случае денежная политика становится также бессильной, поскольку структурная диспропорция «процент — рентабельность — риск» оказывает более значимое влияние на поведение агентов, чем собственно объем их денежных средств. Сегодня российская экономика вписана в схему «высокий процент — низкая рентабельность — высокий риск», а для развития, на мой взгляд, нам нужна обратная пропорция: «низкий процент — высокая рентабельность — низкий риск». Причем создать такую схему в одночасье не удастся — нужна последовательно проводимая макроэкономическая политика по выправлению межсекторных рентабельностей и понижению неоправданно высокой доходности отдельных секторов. Иными словами, от фиктивно-финансово-банковской пирамиды, валютно-фондовой пирамиды или ипотечной пирамиды, нужно перейти к созданию продукта, причем массового продукта внутреннего рынка, да еще и в разных секторах с применением технологий широкого применения.

Эволюционная экономика как направление экономической науки, в отличие от мэйнстрима и кейнсианства, как раз занимается проблемой влияния технологического развития на экономическую систему. Эволюционные экономисты также давно интересуются не только проблемами возникновения и развития кризисов, но пытаются понять причины, лежащие в основе кризисной капиталистической природы общества. В частности, имеются работы ведущих экономистов этого направления, посвященные анализу взаимодействия технологий и институтов (Х. Хануш, Ю. Кантнер, П. Савиотти, А. Пук, Дж. Дози, Дж. Ходжсон и др.), а также влияния инноваций на экономическую динамику (Й. Шумпетер, Х. Хануш, К. Фримен, Р. Нельсон, К. Перес и др.), исследования взаимосвязи и взаимовлияния производственных и финансовых инвестиций (Г. Мински). Вместе с тем проблема коэволюции финансового и производственного секторов (несмотря на то, что описывалась еще К. Марксом, и многократно после, в частности, серьезный акцент на эту проблему был сделан выдающимся институционалистом Т. Вебленом) все-таки остается открытой для исследования и необходимого понимания.

Эволюционная экономика и анализ, который она нам предоставляет, позволит лучше понять, как взаимодействуют финансовый, сырьевой, производственный и общественный секторы экономики, какие институты и свойства определяют такое взаимодействие и что может вызывать дестабилизацию такой межсекторной динамики. Речь необходимо вести о структурном анализе развития экономики, определении базовых пропорций и отношений между названными секторами, при этом агрегированные показатели, описывающие развитие этих секторов, должны выступать в качестве главных макроэкономических показателей. Получив знания относительно специфики инноваций в каждом из секторов, условий их возникновения, тиражирования и взаимодействия, оценив направления структурных сдвигов и их причины, можно будет говорить о вкладе эволюционной науки в разрешение проблемы кризиса. Пока же современные эволюционисты, и это подтверждает симпозиум по эволюционной экономике, который прошел в г. Пущино 17–19 сентября 2009 г., не только не могут выработать единой точки зрения на причину и природу кризиса, но подстраивают свои модели под объяснение локальных проявлений без анализа базовых финансовых институтов и моделей экономической политики, которые могу быть провокаторами подобных кризисов.

2. Структурно-институциональные проблемы модернизации экономики

Следует обратить внимание на то, что структурно-институциональные факторы и неэффективность экономической системы в известных доктринах (неоклассика, кейнсианство) не находят должного отражения. Если выделить три типа депрессии экономики: общеконъюнктурную (спрос — предложение), трансформационную (институциональные, организационные изменения), смешанную, то названные теории

предлагают объяснение исключительно первому типу депрессии, но абсолютно ничего не говорят о втором, и тем более третьем типе кризиса. При этом экономическая депрессия может быть вызвана особым типом кризиса — финансовым, которые возникает в соответствии с логикой пузыря, правила Понци, и не детерминирован совокупным спросом и предложением. Спрос может оставаться высоким, но в результате эффекта исчезновения финансов в силу коллапса финансового рынка (пирамидальная структура), он оказывается неудовлетворенным.

Высокая скорость институциональных изменений и возникновение смешанной депрессии, то есть трансформационной, общеконъюнктурной и спровоцированной схлопыванием финансового рынка, требуют нетривиального подхода к разработке макроэкономической политики, учитывающего механизмы и эффекты введения новых институтов и реакции агентов, в том числе на институциональные модификации.

Чрезвычайно важны следующие вопросы: обеспечат ли будущий рост ввод новых институтов в период депрессии, либо трансформация институтов как провокатор депрессии? А не станет ли ввод институтов в период роста тормозом этого роста?

Институты определяют модель хозяйственного поведения (новатор, консерватор, имитатор) но степень влияния остается не ясной до сих пор. (взаимодействие разнородных групп агентов — структурный анализ). Как раз в этом существенный вклад может внести экономическая психология, основное назначение которой видится мне в том, чтобы помочь в объяснении и анализе реакций агентов на регулирующие воздействия в рамках макроэкономической политики.

Институты влияют на развитие, но современный экономический анализ не дает ответа на вопрос о временном лаге такого влияния (см. рис. 1).

На рисунке 1 показана возможная траектория развития экономики страны при институциональной трансформации. В моменты времени осуществляются институциональные корректировки I_{R1}, I_{R2}, но приведут ли они к повышательной траектории через T_g или наоборот, обеспечат еще большее углубление трансформационного кризиса, зависит от сочетания, суммарного эффекта данных воздействий.

Институты могут не только структурировать обмены, снижать издержки трансакций, но и увеличивать их, снижать, но и увеличивать издержки спецификации прав собственности. Иными словами, возможны такие явления, как дисфункция институтов, «институциональная чехарда», что провоцирует высокую степень дезорганизации системы и низкий уровень управляемости.

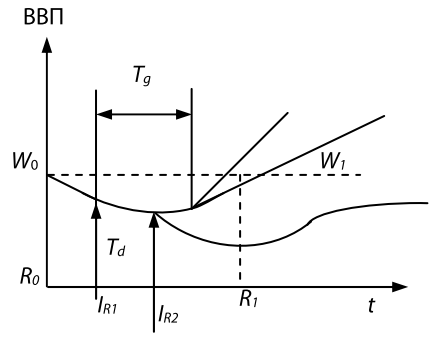


Рис. 1. *Временной лаг институциональных изменений*

Общественное развитие требует не только повышения степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества, но и сокращения разницы доходов богатых и бедных при невозрастающей нагрузке и издержках для экологических систем, при замещении поколений людей, обладающих более широкими умственными и творческими способностями и производительностью.

Иными словами, общественное развитие предполагает разнообразие и доступность социальных функций для различных агентов, то есть высокую эффективность институтов, институциональных изменений и планомерное наращивание качества человеческого капитала. Однако как это должно происходить? Для иллюстрации содержания проблемы покажем следующие графики (рис. 2-4).

Должны ли темпы роста дохода богатых и бедных изменяться, как показано на рисунке 2, то есть темп роста дохода бедных растет быстрее, чем темп роста дохода богатых — какие институты должны обеспечить подобную динамику? Сегодня в мире имеется обратное соотношение, необходимо ли его изменить? Если да, то потребуется изменение базовых институтов

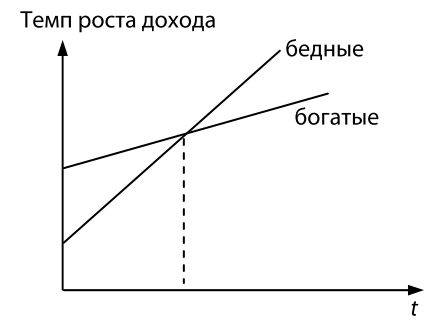


Рис. 2. *Темп роста дохода богатых и бедных*

общественного развития. Может быть, необходимо сравнять скорости и добиться того, чтобы разница в доходах просто не увеличивалась. Для этого потребуются также институциональные изменения, но явно иного содержания, нежели в первом случае.

На рисунках 3-4 показаны еще два варианта, условно-динамического изменения ситуации между богатыми и бедными.

Возникает центральный вопрос: какими должны быть те институты, которые способны сократить разрыв между богатыми и бедными в ситуации стабилизации богатства богатых (рис. 3) и в условиях, когда наблюдается дальнейший рост богатства богатых (рис. 4) при сохранении разрыва между ними неизменным либо при его сокращении. Здесь же уместна будет следующая постановка проблемы, которую почему-то не принято озвучивать в экономических кругах: Запад богат, потому что располагает более эффективными институтами и сильными достижениями экономической науки, либо в силу историко-культурных предпосылок и поддержания режима структурно-институциональной зависимости, вытекающего из этих исторических условий?

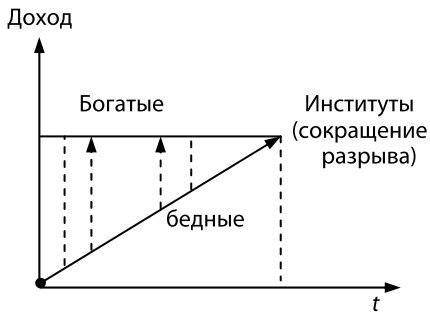


Рис. 3. *Институты сокращения неравенства*

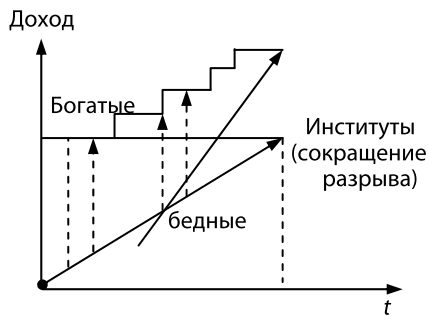


Рис. 4. *Институты стабилизации неравенства*

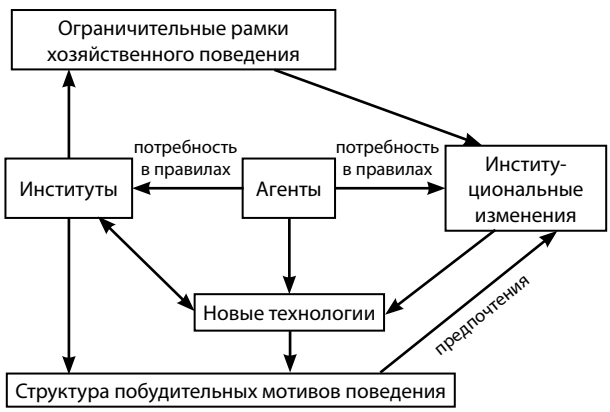


Рис. 5. *Логика институционального развития*

На рисунке 5 отражена логика современного институционального развития общественной системы, которая, на мой взгляд, определяет и логику общественного развития в целом.

Агенты обнаруживают потребность в правилах поведения, законах и нормах, то есть институтах. Это определяет необходимость проектирования институтов и институциональных изменений. Структура побудительных мотивов и ограничительные рамках хозяйственного поведения (существующие институты) определяют как процесс ввода новых институтов, так и качество институциональных изменений. Агенты создают новые технологии, которые обеспечивают прогресс в производстве благ и создании институтов, а также определяют относительные пропорции цен на длительных интервалах, тем самым определяя институциональные изменения.

Ортодоксальная экономическая наука добилась весьма приемлемых результатов по трем значимым направлениям экономической науки: теории развития, эффективности, экономической политики (передаточного механизма). Институционализм в своей эволюционной составляющей достиг приличных результатов в области теории развития, чего абсолютно нельзя сказать о теории эффективности и экономической политике.

Современный институциональный экономический анализ (в начальной точке) не может основываться только на учете индивидуальных предпочтений (отталкиваться от индивида), поскольку новые поколения людей появляются уже в определенном институциональном окружении, которое формирует менталитет, индивидуальную культуру этих людей, делает человека зависимым от социальных институтов.

Оценка индивидуальной деятельности агентов с позиций институционального анализа предполагает наличие в начальной точке институтов. Это соответствует принципу релятивизма экономической теории, поскольку начальная точка не бесконечно отдалена от современности, а находится где-то вблизи от текущего исторического интервала, на котором можно считать справедливыми наши теоретические постро-

ния. Если таким образом разрешается институциональная регрессия экономического анализа, то у нас появляются весьма устойчивые основания для институционального планирования.

Главным источником институциональных изменений являются изменения меры восприятия людей, которые отражаются в изменении относительных ценностей и предпочтений, которые в свою очередь также изменяются под воздействием изменения в относительных ценах (Д. Норт)

Так, интенсивность импорта институтов и институциональных изменений в России 1992–2000 и 2000–2008 гг. примерно одинаковая, однако экономическая динамика существенно различалась (спад и рост соответственно), а модели поведения агентов постоянно претерпевали непредсказуемые изменения. Институты могут деструктивно действовать в части инноваций и решения задач экономии. Например, в России установлено правило для заказов объемов потребления газа или другого теплоносителя крупными промышленными фирмами: если по факту имеется перепотребление, то назначается пеня, но если предприятие экономит газ и потребляет меньше заявленной величины, то также платит штраф. Таким образом в зародыше ликвидировано ресурсосбережение.

Вследствие всего сказанного, истинными неизвестными задачи поиска социально-экономического оптимума выступают не объемы потребления или производственные затраты, а множество институтов, которые могут приблизить реальную ситуацию к экономическому оптимуму. Набор этих институтов неизвестен заранее, его необходимо подобрать, а институты создать, то есть спроектировать и ввести в действие[1].

Доверие, честность, иррациональные мотивы поведения, завышенный оптимизм — все это влияет на формирование ожиданий и определяет реакции экономических агентов. Сильное влияние экономической психологии наблюдается в управлении, при подготовке и принятии управленческих решений. Эти предметные области, а именно оппортунизм, риск, принятие решений, формирование реакций, включая и финансовые рынки, — составляют суть предмета экономической психологии. Именно названные ракурсы различных проблем сближают ее с институциональным анализом. Тема взаимодействия агентов и институтов, проблемы институционального планирования, проектирования, заимствования, трансплантации институтов и их дисфункции, потери качества требуемого разнообразия и эффективности лежат также в плоскости задач институционализма и планирования экономической политики. Задача модернизации экономики должна обрести вполне точное содержание.

В последнее время в России появились работы довольно известных экономистов[2], которые подводят «интеллектуальную базу» под необходимость стратегии заимствования технологий (особенно имеются в виду технологии широкого применения). Как правило, эти экономисты довольно слабо понимают реальное производство, состояние и динамику развития отечественных технических систем. Проблема состоит в том, что и без их рассуждений последнего времени, на протяжении всех 1990-х и 2000-х гг. производственно-технические системы России развивались методом «заимствования», то есть воспроизводили зарубежные технические решения, имитировали оборудование. Этот процесс никто и не сворачивал с советского времени, только объем таких имитаций существенно возрос в указанные годы. Поэтому рекомендация о необходимости данной стратегии выглядит по крайней мере оторванной от жизни, да и теоретически она слабо обоснована, поскольку де-факто, ее практическая реализация приводила и приводит к дальнейшей деградации инженерных школ России, ее научно-технического потенциала, со слабым восполнением позиций в области конкурентоспособности производственно-технических систем как на внутрироссийском, так и на международных рынках.

Сейчас довольно много высказывается предложений относительно того, как развиваться России, какие рецепты преодоления кризиса необходимы. Однако многие облаченные в мантии увенчанные званиями экономисты оторваны от фактов современной жизни, поэтому умозрительные конструкции имеют широкое распространение, а предлагаемые рецепты далеки от жизни либо не учитывают масштаб и содержание современного кризиса.

Так, представляется, что идея относительно рефинансирования коммерческих банков посредством скупки векселей[3] промышленных

[1] Mennes L., Tinbergen J., Waardenburg J. The Element of Space in Development Planing. Amsterdam, 1969.

[2] Имеется в виду статья проф. В. М. Полтеровича и его выступление на симпозиуме по эволюционной экономике в г. Пущино 17–19 сентября 2009 г.

[3] Отстаивал такой подход проф. С. Ю. Глазьев.

предприятий, заимствованная из опыта послевоенной Германии, не способна привести к снижению процента, выравниванию рентабельностей между секторами промышленности и экономики, но способна породить новый пузырь с ценными бумагами, в данном случае с векселями. В любом случае она представляется более громоздкой, нежели метод «процентного портфеля»[1], призванный снизить рентабельность банковско-финансовых трансакций и сырьевого сектора и повысить обеспеченность денежными средствами производственных секторов, под конкретные продуктовые решения для внутреннего рынка.

Обобщая, хотелось бы заключить, что главное содержание российской модернизации должно состоять в ликвидации «структурной вилки» «процент — рентабельность — риск» между финансово-трансакционными, сырьевыми и производственно-техническими секторами, с тем чтобы создать отечественную продуктовую базу — как товаров потребительского назначения, включая товары длительного пользования, так и средств производства, на основе которых должна создаваться эта продуктовая масса. Именно такой стратегический вариант является оправданным. Сегодня Россия представляет собой сырьевую державу, поскольку до 60% ВВП создается на основе сырья, примерно такова доля сырья в экспорте и влияние сырьевого комплекса на формирование доходов федерального бюджета. Следовательно, макроэкономические индикаторы подтверждают данный вывод. Как тогда запустить инновации? По большому счету, имеются два способа. Во-первых, инновации должны вытеснить сырьевую часть в указанных показателях, тогда необходимо часть этих ресурсов использовать на цели инновационной экономики, но доход, который должна приносить инновационная экономика, должен покрыть его снижение при такой переброске ресурсов. Во-вторых, можно не снижать ресурсную составляющую по указанным параметрам, а параллельно развивать инновационную экономику, но это потребует дополнительной добычи ресурсов, что при условии невысокой эффективности добычи и неэффективности средств производства в сырьевых секторах сделать довольно проблематично. Представляется, что первый сценарий наиболее вероятен и требует хорошо спланированной структурной политики на многие годы вперед. Целью такой политики должно стать преодоление валютно-процентного рычага структурной деградации российской экономики, а также преодоление порочного круга деградации структуры, когда низкая эффективность производства обеспечивает низкую величину товарной массы на внутреннем рынке, низкую величину добавленной стоимости, что обеспечивает низкую величину инвестиций вследствие высокого процента и низкой рентабельности производств, что лишает возможности создавать продукции с высокой добавленной стоимостью и внедрять инновации и, как следствие, обеспечивает высокий процент, который разрушает производственно-технические системы, создавая иллюзию благополучия в финансовом секторе, воспроизводя эффект пирамиды и долговую экономику.

3. Институциональные установки и экономическая теория

Одной из первых среди наиболее важных работ институциональных экономистов, посвященных изучению предубеждений в экономической науке, а также ее места среди других наук, была книга Гуннара Мюрдаля «Роль политического фактора в развитии экономической теории», увидевшая свет в 1930 г. [см. 10]. До этого времени господствовали представления о том, что важнейшей сферой приложения усилий экономистов должно быть благосостояние, причем политические цели не являлись настолько определяющими, как в современном мире. Однако процессы, связанные с накоплением богатства, определением выбора и уровня жизни людей, не могут быть оторваны от политических решений. Поэтому системы ценностей, оценочные суждения представляют собой основные элементы экономической теории. Невозможно искусственно разграничить экономическую науку и политику, следовательно, правильным решением является открытое провозглашение политических целей и задач, рассмотрение их в качестве основного и неотъемлемого элемента экономического исследования. Как видим, такая рекомендация очень близка рассуждениям, предлагаемым старой институциональной школой, а также представителям так называемой современной теории новой политической экономии (Д. Норт, Р. Фогель и др.).

Экономическая теория не может быть «чистой», лишенной нормативного начала, так как

[1] Подробнее см.: Сухарев О. С. К новой модели управления структурными изменениями в России на основе теории «процентного» портфеля // Инвестиции в России, 2009, №4. С. 34-36.

подлинная теория всегда преследует цель влияния на политику и формирования соответствующих рекомендаций. Это стремление является объективным свойством теории, производной идеологических предпочтений представителей различных политических лагерей. Например, консервативная часть политического спектра постоянно высказывалась за неизменные подходы в области экономической политики, некие стандартные рецепты, поскольку они исходили из неизменной природы человека. Радикальная часть политического сообщества предлагала институциональные изменения как способ совершенствования общества, повышения эффективности экономических структур, поиска справедливых решений. Указанные позиции не могут не войти в экономическую теорию, если только мы хотим создавать теории, которые бы помогали нам жить и принимать верные решения. Предложение Г. Мюрдаля по этому поводу было предельно конкретным: «Исходные суждения о ценностях должны вводиться открыто. Не следует скрывать эти суждения, молчаливо подразумевая их; о своих взглядах нужно высказываться откровенно. Они должны служить не только предпосылкой наших выводов в области политики, но и определять направление нашего позитивного исследования... Только так можно оградить исследование от предвзятости, поскольку последняя предполагает, что мы руководствуемся неосознанными критериями. Исходные суждения о ценностях нужно формулировать по возможности точнее и конкретнее. Они не могут быть ни априори самоочевидными, ни универсальными. Их нужно отобрать, однако такой выбор не должен быть произвольным: следует исходить из того, насколько применимы избранные критерии к условиям современного общества и какова их роль» [цит. по 10]. Однако откуда должны взяться исходные критерии, становящиеся, согласно замыслу данного подхода частью последующего исследования и предлагаемой аргументации. Мне думается, что предшествующие теоретические взгляды и текущая идеология, общественные институты, обуславливающие в данную историческую эпоху характер социально-экономического развития, — достаточные основания для того, чтобы располагать подобными критериями (оценками). Что такое ценности? Это суждения людей о чем-либо, своеобразное взвешивание любого вопроса, система взглядов и критериев, согласно которым и дается оценка. Институт оценивания возникает благодаря тому, что люди ведут повседневную деятельность, то есть просто живут, определяют цели каждого дня, некоторого периода жизни, формируют план и далее этому плану следуют, претерпевая удачи и поражения, когда их планы исполняются или неисполняются в полном объеме. Для реализации планов они используют некие средства — инструменты реализации намеченного. Таким образом, система целей и инструментов составляют пространство, в котором возникает институт оценки, развивающийся в систему ценностей, накладывающий свой отпечаток на развитие экономической теории. Согласно Г. Мюрдалю, планирование представляет главный принцип, в соответствие с которым знания превращаются в действия [см. 10]. По существу, план позволяет отобрать необходимое знание, а потом и применить его в создавшихся хозяйственных условиях.

4. Неоинституционализм: коузианский взгляд

Хотя неоинституционалисты претендуют на то, что их доктрины имеют большие перспективы в плане развития экономической науки по сравнению со старой школой, разберем некоторые не вполне строгие трактовки, которые получены исключительно на основе оценочных суждений и не дают оснований для такого оптимизма. А. Баллэрд, интервьюируя Рональда Коуза на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики, задал вопрос относительно того, играет ли государство роль в развитии рыночной культуры (и если играет, то какую), а также способствует ли оно снижению трансакционных издержек. При этом А. Бэллард однозначно утверждал, что в развивающихся странах вмешательство правительства привело к появлению подпольной, или теневой экономики, и его интересовало, насколько неоинституционализм может объяснять такие феномены [4, с. 20]. Ответ был как вполне традиционным, так и оценочным. Государство в экономике выполняет двоякую роль: во-первых, не препятствовать происходящему, во-вторых, создать систему прав собственности согласно Коузу [4]. Для этих функций государство прибегает к принуждению и контролю. Однако если правительство проводит политику, препятствующую какой-то деятельности, то люди начинают организовывать эту деятельность сами. Безусловно, подобная деятельность далеко не всегда является эффективной или вообще общественно полезной. Факт, что люди что-то делают, сов-

сем не означает, что этот вид деятельности так уж необходим. Они могут продавать наркотики, потому что это очень прибыльно, то же относится к оружию, занятиям проституцией и т. д. Принуждение и контроль могут быть столь же или даже более неэффективны, чем другие виды экономической деятельности. Но и рассмотрение государства в качестве вмешивающегося субъекта неэффективно, поскольку базируется на предубеждении, что такое вмешательство существует, хотя никто не доказал изначальную обособленность процесса от государства. Просто потому что данная обособленность отсутствует, но тогда и термин «вмешательство» абсолютно несправедлив. По мнению А. Вагнера, государственный сектор имеет тенденцию к перманентному расширению, если оценивать его по величине расходов в валовом внутреннем продукте. Конечно, этот рост не может быть бесконечным в экономике, подобной вагнеровской, то есть в той системе, которую наблюдал и изучал исследователь-экономист в свое время. Виртуальная экономика, где за день на самой большой фондовой бирже обращается 2 трлн долл., а годовой мировой ВВП составляет около 60 трлн долл. Можно говорить о том, что тенденция к расширению может и сохраняться. В «вагнеровской» экономике, которая по существу была экономикой индустриализирующегося общества, в которой капитализм набирал темп развития, где господствовали государственные корпорации и не существовало глобальной финансовой системы с электронными торгами, динамика многих процессов была подвержена эффекту насыщения.

Государственный сектор рос, но эта тенденция не могла быть бесконечной с силу объективного исчерпания эффективности роста вследствие структурных и ресурсных ограничений системы. Причины такого роста были разнообразны, но сам рост совсем не означал эффективного государственного регулирования. Более того, наравне с ростом легального сектора экономики налицо рост и теневой экономики, а также аномальных общественных секторов в виде экономики преступности, числа преступных организаций и вообще правонарушений.

Таким образом, с ростом социальной системы увеличивается число проблем, включая и проблему правовой эффективности, точнее, неэффективности функционирования хозяйства. Индивиды предпринимают намеренные отклонения от соблюдения действующих норм, вводимых ими же для организации собственной жизни, помимо этого они проектируют нормы, сразу предполагая модели и варианты отклонения от них. Следовательно, индивиды, создающие институты, исходят из каких-то выгод, которые удастся извлечь из возможных в будущем отклонений от соблюдения вводимых норм. Такое поведение размывает функцию контроля и принуждения, а также делает нестрогим критерий эффективности — становится непонятно, как оценить, скорее, отделить эффективное государственное регулирование от неэффективного. Нужно отметить, что тезис, не вызвавший, кстати, возражения Р. Коуза, о возникновении и усилении позиций теневой экономики в развивающихся странах по причине расширения государства представляет собой ошибку оценивания, так как не имеет количественных, да и вообще убедительных по своей логике подтверждений. Даже если бы это было так, то вывод о сокращении государства и низведении его функций до роли ночного сторожа не решает проблемы, потому что сокращение диапазона управления государства без поиска методов повышения эффективности такого управления ведет к упрочению тех структур, которые демонстрировали нелегальное поведение. Здесь исчезновение государства становится столь же нелегальным.

Вызывает удивление тезис, что проблема бедности и несправедливого распределения доходов может решаться достаточно успешно на основе фабулы теоремы Коуза [4]. Поскольку люди неплохо представляют то, что им нужно, постольку они будут принимать правильные решения. Но остается вопрос: решения будут правильными с чьей оценки, с чьей позиции, точки зрения? Почему, например, изменение в налоговом законодательстве, направленное на то, чтобы осуществить перераспределение доходов от богатых в пользу бедных, снизит эффективность экономики? Но, может быть, именно такое снижение, которое покажет стереотипный показатель эффективности, и является необходимым для общества!? Вполне возможно, более адекватная структура, будучи и более справедливой, позволит выйти системе на более эффективную долгосрочную траекторию социального развития, если оценивать ее некими фундаментальными социальными пропорциями и критериями справедливости, вытекающими из оценок физиологических различий (способностях) трудовой отдаче, психологических склонностях.

Р. Коуз, следуя некоторым ортодоксальным допущениям, явно не учитывает, что поведение

людей подвержено программированию (включая функцию потребительских предпочтений, психологические реакции, даже склонность или возможность нарушения норм), которое становится все более целенаправленным и закономерным даже в так называемых стабильных демократиях [4, 5]. При прочих равных, бедный индивид, стесненный в средствах, разумеется, знает, как ему распределить свой бюджет, чтобы средств хватило до следующей заработной платы. Но такая жизнь, навязанный ему выбор, который, по большому счету, является предзаданным, создает психологическое давление и сильнейшим образом меняет мотивацию этого бедняка, увеличивая риск поведения, не вписывающегося в принятые нормы. Кроме того, он понимает, что и нормы-то эти творит не он, а люди, имеющие больший уровень доходов, принимающие эти правила, исходя из собственных интересов и обслуживая собственные доходы. В таких условиях, даже если права собственности четко распределены и трансакционные издержки равны нулю, функция полезности не направлена на то, чтобы искать решение рыночного типа в результате контакта и контрактации двух заинтересованных сторон. Таким образом, важно учитывать психологический настрой индивида, уровень его личного дохода и мотивации к названным в рамках теоремы Коуза действиям. Индивид может потерять склонность к коузианскому решению — и никакого позитивного исхода и решения проблемы распределения ресурсов не произойдет. Вот так институциональная динамика, простое состояние конкретных институтов оценки и психологической мотивации влияют на результат конкретных действий и интеллектуальную конструкцию, их описывающую.

5. Государство и рынок: институциональный ракурс проблемы

Одной из фундаментальных оценок, присутствовавших в экономической теории и разделяющих ее представителей на два лагеря — «градуалистов» (или «дирижистов») и сторонников «свободного рынка» — выступает точка зрения на государство и рынок, взаимосвязь и взаимодействие этих основных институтов, фигурирующих в качестве объектов анализа социальной науки и определяющих элементов экономической политики. Одни высказываются за необходимость государственного регулирования экономики, поскольку для рынка характерны провалы. То есть они исходят из экзогенности государства по отношению к рыночной экономике и строят свои рассуждения в терминах «вмешательство — невмешательство». Но и другая группа экономистов, отстаивающих идеалы «свободного рынка», пропагандирует необходимость этой свободы в связи с колоссальными провалами государства и его неэффективностью. Эта точка зрения также страдает предвзятостью, необъективностью, поскольку государство считается неэффективным априори, выступает как будто внешним фактором развития, не элементом системы. Здесь речь ведется о функциях государства как ночного сторожа. Конечно, оба подхода в высшей степени примитивны, пренебрегают как присутствием различных факторов институциональной природы, включая эффект кумулятивной причинности, так и взаимосвязью различных социальных институтов. Любая организационная форма социальной и хозяйственной жизни характеризуется некоторой величиной неэффективности и не может выполнить все необходимые функции одинаково хорошо. Если государство представляет собой действительно форму организации социальной жизни популяции людей, то рынок — это всего лишь форма их хозяйственной деятельности, а если быть более точным, то производная взаимодействия иных форм.

Таким образом, сравнение государства и рынка, противопоставление их — серьезная ошибка сравнения несопоставимых по условному иерархическому положению и значимости форм организации. Кроме того, отсутствуют точные оценки различных неэффективностей рынка и государства, так называемых провалов, причем часто эти оценки имеют больше политический оттенок, нежели чисто экономическое назначение. Однако, как было показано, даже при наличии точных оценок не вполне ясно, зачем они нужны, если все равно сравниваются несравнимые объекты. Более того, сравнение этих объектов не позволяет утверждать, что сфера одного требует расширения за счет сокращения функций или масштаба деятельности другого. Рынок как некая система всегда находится в состоянии неравновесия, поскольку существует разрыв между совокупным спросом и совокупным предложением, обусловленный раскоординированными решениями производителей и потребителей благ, а также тем, что это далеко не всегда совпадающие агенты, особенно при рассмотрении конкретного рынка. Согласно ортодоксальным взглядам, только положение равновесия соответствует эффективному решению проблемы аллокации, которое предлагает ры-

нок. Следовательно, указанный разрыв означает неэффективность с позиций модели равновесия. Цены и заработная плата формируются не только в силу возникновения данного разрыва, но и по причине проводимой экономической политики, воздействующей посредством институциональных инструментов на уровень цен, правила ценообразования и на процесс установления заработной платы. Безусловно, такие воздействия задают и параметры инфляционного разрыва в экономике, что зависит не просто от соотношения сбережений и инвестиций, получившего реализацию в известных макроэкономических моделях, но и от сложившейся системы институтов.

Экономическая политика, да и хозяйственная практика подвержены не только оценке потребителей и производителей, отдельных индивидов, но и экономических организаций, политических партий. Эта оценка может и в большинстве случаев расходится с оценкой теории, на основе которой экономисты предлагали тот или иной вариант экономической политики. Более того, политики осуществляли выбор определенного варианта действий из представленного им набора альтернатив, исходя из взвешивания целей и средств в рамках каждого варианта.

Оценка может быть неэффективной, и тогда избранный вариант экономической политики потерпит фиаско, либо же оценка вполне приемлема, но практическая реализация правительственных мероприятий будет страдать некоторыми имманентными пороками, например, связанными с противодействием бюрократических структур, что приведет не к тем результатам, которые ожидаются самим правительством и обществом. Например, постановка задачи обеспечения полной занятости долгое время считалась противоречащей цели поддержания стабильной покупательной способности денег. Это вполне отвечало логике существовавших на тот момент теоретических моделей. Но подобные представления постепенно утратили силу как с появлением более совершенных (адекватных) моделей, так и с историческим изменением социальных институтов, которые порождают эффекты в одном направлении и не приводят в данном аспекте к появлению противоречивых целей. Иными словами, в современном мире уже нельзя решить проблему безработицы за счет ускорения инфляции и наоборот. Экономические явления приобретают ярко выраженное институциональное содержание, как и их интерпретация и поиск средств для уменьшения негативных последствий.

Не является ли чрезмерная концентрация капитала причиной для появления «социального дна», маргиналов, что по определению противоречит подлинному содержанию социального хозяйства? Ответ на вопрос дает концепция «монетарного диапазона», согласно которой описывается характер превращений в системе «новатор — консерватор». Согласно этим представлениям наивысший уровень денежного обеспечения (что соответствует концентрации капитала (ликвидного актива)) расширяет инновационные возможности системы, либо с определенной вероятностью, определяемой институциональным устройством, способствует возникновению консервативной модели поведения, которая начинает преобладать в хозяйственном пространстве. Однако при фиксированном темпе роста денежной массы монетарный диапазон одних игроков расширяется, но других может (и обычно так и происходит) сужаться, причем если ситуация достигает некоторого минимального значения, то даже консервативная модель перестает быть удовлетворительной для агента, и он становится безработным. Если субъект изначально лишен явных конкурентных преимуществ — не обладает необходимыми знаниями, опытом, уровень начального дохода не позволяет ему получить должного образования, тогда названный исход становится все более правдоподобным. Далее вступают в силу иные социальные и институциональные факторы (когда агент не может расплатиться за долги, теряет страховку, ухудшает свои жилищные условия по причине невозможности оплатить квартиру на низшем уровне своего монетарного диапазона), в конечном счете происходит индивидуальная маргинализация и этот агент пополняет «социальное дно» общества. Срабатывает «эффект блокировки» (*lock in*). Приведенный алгоритм может сработать в отношении почти любого игрока современной экономики, который живет от зарплаты до зарплаты и не обладает аккумулированным капиталом, позволяющим находиться у верхней границы монетарного обеспечения.

Вопрос о том, какая экономическая система лучше, остается открытым. До сих пор не ясно, какую цену платит общество за так называемые успехи капитализма, который, по мнению многих авторитетных экономистов и финансистов[1], подвержен серьезным кризисам, и в настоящее

[1] В частности, в 2001 г. на русском языке вышла книга Дж. Сороса «Кризис мирового капитализма».

время можно говорить о кризисе мирового капитализма.

6. Общая перспектива институциональной экономической теории

По всей видимости, неплохим решением является анализ рынков, роли государства, любой системной динамики с позиций наличия дисфункций отдельных подсистем и всей системы. Иными словами, требуется определять цели, осуществлять оценку функций, сферы приложения усилий, издержек, времени до изменения состояния, устойчивости к институциональным нововведениям и корректировкам системы и общей системной устойчивости при непреднамеренных качественных изменениях (мутациях). Тогда не будет возникать аналитических конструкций типа коузианского подхода, когда фирма представляла собой вытеснение ценового механизма только потому, что господствовала догма о противопоставлении или сосуществовании планирования и ценового (рыночного) механизма. Эта догма затрудняет понимание сути вещей, так как если рынок есть наличие миниумум двух субъектов (в противном случае о рынке говорить бессмысленно), тогда двое агентов — всегда носители некоего плана (либо взаимодействующих, или противостоящих планов), который воплощается в виде способа или модели их поведения и взаимного контакта, то есть решений, принимаемых в процессе взаимодействия. Как же фирма может вытеснить ценовый механизм, если она его создает, порождает? Такое видение представляется не вполне корректным или, по крайней мере, сильно затуманивающим происходящее в действительности. Здесь же возникает острая проблема разделения издержек на трансакционные и трансформационные, причем современный неоинституционализм не дает точных решений относительно того, насколько издержки вообще можно разделить, адекватно ли строить модели, полагаясь только, например, на оценку трансакционных издержек, не принимая во внимание связи их с трансформационными (производственными) издержками. Ведь именно производственные издержки могут условно программировать некоторый уровень инфраструктурных издержек — трансакционных [10]. В связи с этим многочисленные разработки по проектированию трансакционной функции, должны не только исходить из аналогии функции Кобба — Дугласа, а каким-то образом сводиться к проектированию таких функций не универсального характера, а исходя из специфики трансакций для конкретных секторов или видов деятельности. Иными словами, на мой взгляд, точно так же как функция Кобба — Дугласа не может учесть неоднородности капитала и труда, в еще большей степени универсальная трансакционная функция не способна учесть все виды трансакций и обстоятельств, связывающих издержки этих трансакций с издержками капитала и труда. Кроме того, между информационными и трансакционными издержками проводят разграничение, что обостряет проблему полноты калькуляции разных видов издержек [15].

На мой взгляд, более интересную трактовку происходящему в области институционального континуума и измерения эффективности институтов да т книга Г. Б. Клейнера «Эволюция институциональных систем» [3], поскольку, во-первых, в ней развивается системный подход к описанию институтов и экономических структур, что соответствует логике и содержанию старого институционализма, применяющего индуктивный способ познания социальных явлений, во-вторых, делается интересная попытка моделировать «институциональную системность», выделять иерархии институтов, что полезно с точки зрения разработки дальнейшего инструментария управления экономическими системами и в области институционального проектирования.

Современный характер развития экономического знания отличается высокой разнородностью точек зрения, пропагандируемых экономистами. Отличительной чертой экономической науки является не просто возникновение каких-то научных школ, а формирование клубов. Наука приобрела клубный характер, что выражается в образовании множества ассоциаций, предпринимающих усилия в части организации научной работы, дискуссий, опубликования результатов в периодических изданиях. Во-перых, это является ответом на все более увеличивающуюся стоимость проводимых исследований в области экономических наук, которые стали непосильны для одного исследователя, а требуют участия разносторонних специалистов, включая политологов, социологов, психологов, антропологов, правоведов и т. д., да и просто широкого круга экономистов, специализирующихся на узких теоретических или прикладных направлениях. Это своеобразный ответ на вызов, связанный с высокой сложностью изучаемых систем, что отражается на увеличении структурной сложности

самой науки — и не только в сфере собственно знания, но и организации научной работы. Во-вторых, наравне с размыванием и утратой прошлого могущества и силы отдельных общественных институтов, в частности, института нуклеарной семьи, регулирования рынка труда, оценки социально полезного результата, моральных и нравственных норм, происходит снижение строгости критериев оценки экономического результата и научного результата. Иными словами, снижается надежность научных положений, обоснований и рекомендаций, создаваемых экономической теорией. Это, по моему мнению, означает дисфункцию экономического знания. Одним из способов противодействия ей выступает укрупнение сообщества экономистов посредством создания союзов единомышленников. Так, например, в России в 1990-х гг. активное институциональное проектирование, включая массированный импорт институтов, сопровождалось серьезным сокращением ВВП, реальных доходов населения, утратой целых секторов продуктивной деятельности, сокращением численности населения (потери составляли около 1 млн чел. ежегодно). Однако в период 2000–2008 гг. и валовой продукт, и уровень реальных доходов возрастали, хотя интенсивность создания новых правовых норм, институтов не стала существенно ниже. Возникает очень важный вопрос: можно ли считать влияние созданных институтов в условиях депрессии, вызванной общеконъюнктурными или трансформаторными факторами, условиями будущего экономического роста, а создаваемые институты в период роста — тормозом, например, этого роста или условием роста в более отдаленные периоды? Иными словами, каков временной лаг влияния институтов и институциональных изменений на экономическое развитие? Мне представляется важным отметить, что современная институциональная экономика не дает точного ответа на эти вопросы. Пока остается полагать, что институты определяют ту или иную модель хозяйственного поведения агентов, в частности, стимулируют инновационную или консервативную модель поведения на рынке, либо (как разновидность этих моделей) имитацию. В любом случае важно знать, каково должно быть соотношение новаторов и консерваторов, имитаторов, чтобы обеспечивать рост продукта и дохода при высокой занятости и социальном стандарте потребления. Воздействие институтов на формирование определенных моделей экономического поведения агентов и их стратегий позволит определить общий вектор влияния и придаст институциональному анализу большую конкретику, включая и возможности по оценки эффективности отдельных институтов или институциональных систем.

Таким образом, экономическая наука, достигнув некоторого насыщения в развитии своего знания об обществе и хозяйственных процессах, начинает постепенно ориентироваться на рассмотрение социальных вопросов и шлифовку отдельных проблем, имеющих значение для обеспечения эффективности экономического развития. Изменение акцентов при изучении названных вопросов приводит к закономерным изменениям и в аппарате экономической теории. Дело даже не в том, что она становится все более релятивной, фрагментарной и плюралистичной, а в том, что возникают очень интересные тенденции в выборе тем для исследований, интерпретации полученного материала, оживляются те теоретические направления, по которым, казалось бы, уже несколько десятилетий назад прозвучали поминальные речи (имеется в виду старый институционализм).

Список источников

1. *Веблен Т.* Теория делового предприятия. М.: Дело, 2007. 288 с.

2. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1980. 362 с.

3. *Клейнер Г. Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.

4. *Коуз Р.* Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики [Сент-Луис, 17 сентября 1997] // Квартальный бюллетень клуба экономистов. 2000. Вып. 4.

5. *Коуз Р.* Фирма. Рынок. Право. М.: Дело, 1993. 108 с.

6. *Кругман П.* Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. М.: Эксмо, 2009.

7. *Нестеренко А. Н.* Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. 1997. №3. С. 42-57.

8. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала», 1997. 180 с.

9. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. №3. С. 6-17.

10. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.

11. *Сухарев О. С.* Институциональная экономика. Теория и политика. М.: Наука, 2008. 863 с.

12. *Сухарев О. С.* Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения. М.: Финансы и статистика, 2010.

13. *Сухарев О. С.* Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика, 2009.

14. *Сухарев О. С.* Экономика технологического развития. М.: Финансы и статистика, 2008.

15. *Фуруботн Э., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб: Изд-во СПбГУ, 2005. 702 с.

16. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003. 464 с.

17. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2007.

18. *Krugman P.* How Did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. 2009. September 2. pp. 3-8.

УДК 330.1

ключевые слова: институты, структурная политика, модернизация экономики, кейнсианство, неоклассика, институционализм