

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ ТЕОРИИ ДУГЛАСА НОРТА¹

Е. В. Попов, О. С. Сухарев

Посвящается памяти члена редсовета Журнала экономической теории Д. Норта

Рассматривается вклад Дугласа Норта в общую институциональную экономическую теорию, с особым акцентом на исследовании институциональных факторов экономических изменений. Показано, как формируются модели агентского взаимодействия, а также как институты влияют на поведение агентов и изменение моделей и реакций их поведения. Особо важно, что выводы Д. Норта и их развитие в современной экономической теории приводят к возникновению так называемой институциональной макроэкономики, которая как научная дисциплина объясняет экономические изменения на длительных интервалах эволюции. Данная возможность формируется в трудах по пониманию истории экономических изменений Д. Норта, где институты имеют значение. Основной акцент в настоящей статье сделан на двух работах Д. Норта: «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990) и «Понимание процесса экономических изменений» (2005), которые отделяют практически пятнадцать лет, но которые в значительной степени перекликаются друг с другом. Показаны плюсы и вероятные минусы нового институционального подхода Д. Норта, обращенного к длительному интервалу социальной эволюции.

Ключевые слова: теория Дугласа Норта, институты, экономические изменения, агенты, транзакционные издержки.

1. Теория Дугласа Норта: отдельные штрихи

Институциональная теория Дугласа Норта предполагает оценку закономерностей изменения институтов на длительном интервале времени. При этом ее довольно сложно применить к разработке текущей экономической

политики, поскольку положения, формулируемые Д. Нортом, относятся в большей мере к выявлению долгосрочных закономерностей развития хозяйственных систем и предпосылок этого развития. Правильно оформляя проблему установления причин различий в траектории развития экономических систем, неинституциональной школе не удается предложить решения, которые приводили бы к опережающему росту дохода бедных над бо-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда в Удмуртском государственном университете (г. Ижевск), проект № 15–18–00049.

гатыми. Иными словами, на представителей этой школы выпадает задача объяснения такой институциональной структуры общества и применения способа ее практического внедрения. Необходимы такие изменения базисных институтов капитализма, чтобы бедные становились богаче, а рост благосостояния богатых существенно затормозился (или стал фиксированным) и не представлял опасности для общества. Такой социальный порядок был бы наиболее желательным с точки зрения долгосрочных перспектив развития человеческого общества. Чтобы сформировать такой порядок, нужны не просто новые институты и обоснованное изменение прежних институтов, но и новые виды экономической политики, включающей управляемые институциональные трансформации.

Институты создаются людьми не только как ограничительные рамки их поведения, организующие взаимоотношения между ними, но и как инструменты, задающие структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия в политике, социальной сфере, экономике, а также как своеобразный продукт, удовлетворяющий потребность в условностях, правилах, имманентных элементах поведения, нормативах, планах и т. д.

Институциональные изменения всегда есть своеобразный продукт человеческой деятельности [8; 6; 11]. Они определяют то, как общество развивается во времени, по сути, символизируя исторические перемены. На наш взгляд, необоснованной выглядит точка зрения, согласно которой институты могут меняться самостоятельно, без участия человека. Если какой-то институт возник вследствие деятельности человека, а другого результата мы не можем иметь в социальном мире, даже если гипотетически предположить, что потом этот институт был в самостоятельном плавании, а это, в общем-то, является невероятным ходом событий, то и в такой идеальной ситуации человек присутствовал в начальной точке. Поэтому характеристики института представляют вектор информации, созданной человеком, и от начального состояния этого вектора зависит весь дальнейший институциональный генезис.

Поскольку институты влияют на функции экономических систем, при этом длительные различия в функционировании этих систем формируются под влиянием работы конкретных институтов, постольку важно точно представлять, что входит в состав данных институтов.

Согласно неинституциональным представлениям, которых придерживается Д. Норт [7; 8; 9; 10], к таким институтам относят:

- механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суд, система наказания);
- формальные нормы (конституция, законы, прецеденты, административные акты);
- неформальные нормы (традиции, обычай, социальные условности, стереотипы) [5].

Организации обычно рассматриваются отдельно как особые институциональные комплексы или системы, но которые также структурируют отношения между людьми, упорядочивая обмена [19; 20].

Если проанализировать издержки, возникающие вследствие изменения исторических рамок функционирования агентов, то эти издержки обязаны своим возникновением не только институтам в норттовском понимании, но и организациям, которые складываются вследствие наличия данных рамок [12].

Организация всегда представляет собой группу людей, которых объединяет стремление достичь какой-либо цели. Для организации характерны некоторый набор функций, область приложения усилий, издержки функционирования, период времени до определяющих изменений, устойчивость к вновь вводимым нормам и к изменениям внешней и внутренней среды. Причем этих параметров достаточно, чтобы задать — описать, объяснить — дисфункцию института или организации [15; 18]. Указанные параметры вполне можно признать, как минимум, необходимыми, а для отдельных систем или институтов — достаточными для изучения и описания. Коренное отличие организации от института состоит в том, что в организации, помимо институциональных условий ее образования и функционирования, действуют люди, которые могут иметь отличающиеся индивидуальные цели, но одновременно объединенные темой достижения общей цели организации.

Институты оказывают влияние на то, какие организации возникают и как они развиваются, при этом организации оказывают влияние на процесс институциональных изменений. Например, эффективность рынка жилья обусловлена тем, каковы транзакционные издержки оказания риелторских услуг, нотариального закрепления прав собственности, поиска выгодного кредита, оформления ипотеки и т. д. От состояния названных институтов зависит соотношение транзакционных и трансформационных издержек конкретной

системы, рынка [13]. Следовательно, текущее институциональное состояние определяет перспективы развития экономической структуры. Таким образом, посредством институтов осуществляется взаимодействие фактора организации системы и технологии изготовления продукта или услуги, в данном случае организации рынка жилья и ипотеки (ипотечного кредитования), оформления прав на жилье взаимодействуют с применяемой технологией строительства, от которой зависит уровень комфортабельности создаваемого жилищного фонда.

Можно выделить две основные формы взаимодействия трансакционных и трансформационных издержек, представляющих собой общий потенциал издержек рассматриваемой экономической системы или, другими словами, формы взаимодействия технологий и институтов.

1) Новые технологии после их внедрения обеспечивают сокращение величины трансакционных издержек. Наемный работник с очень высокой квалификацией приобретает по отношению к своему предприятию определенную силу, власть, потому что он получает стратегическую возможность угрожать предприятию остановкой производства, а в короткий срок фирма не сможет приобрести интерспецифический ресурс [21; 22], да еще за меньшую стоимость. Следовательно, собственник может пойти на то, чтобы повысить заработную плату наемному персоналу, включая высший менеджмент. Поэтому фирмам выгоднее иметь высокотехнологическое производство с менее квалифицированной рабочей силой, так как за счет новых технологий можно снизить общие издержки, поскольку эти технологии используют относительно менее квалифицированную рабочую силу, не способную угрожать остановкой производства или скрытым саботажем.

2) Институциональные изменения приводят к росту трансакционных издержек, который компенсирует экономию на трансформационных издержках. Например, поиск нового нефтяного месторождения (нефтеносного места) в отдельной производственной единице повышает трансакционные издержки, в то же время благодаря более эффективному извлечению нефти это снижает трансформационные издержки, даже в большей степени, чем прирост трансакционных издержек.

В теоретическом подходе Д. Норта субъектом изменений выступает индивидуальный предприниматель (это сближает его с Шумпетером и отчасти с Кирцнером), реаги-

рующий на стимулы, заложенные в институциональной системе. Источником изменений служат складывающиеся пропорции цен — относительные цены или предпочтения. Эффективность изменений обеспечивается правилами и ограничениями. Такой подход вписывается в рамки нового направления экономической науки, которое получило название клиометрии, занимающейся историческим описанием экономических изменений посредством анализа долгосрочного функционирования базовых общественных институтов. И в этом основная заслуга Дугласа Норта.

Теперь можно выделить следующие основные моменты, создающие «оценочную канву» данного теоретического направления институционального анализа:

- ограниченная рациональность как базовый принцип анализа;
- ограниченность ресурсов — главное условие развития экономических систем на любых интервалах времени;
- классификация институтов, с выделением формальных и неформальных правил, и объяснение экономического развития и изменений посредством поиска динамических пропорций между двумя группами институтов;
- наличие следующих типов институциональных изменений: а) *path dependence* — зависимости от прошлого, б) *path independence* — независимости от прошлого, в) *path determinancy* — частичной зависимости от прошлого и настоящего [5].

Теория Д. Норта с точки зрения методологической результативности имела бы только описательное значение, если бы в ее структуру не были введены понятия трансакционных и трансформационных издержек. Без метода анализа этих издержек невозможно оценить, объяснить, описать и спрогнозировать долгосрочные возможности экономических систем. Использование количественного метода оценки трансакций и трансформации в экономической системе превращает систему взглядов и исследований Дугласа Норта и его последователей в научную теорию, поскольку качественные оценки сочетаются с количественными измерениями, а интерпретация исторических событий и фактов, имеющих экономические последствия, становится убедительной.

Укажем несколько важных тезисов, подчеркивающих, с одной стороны, оригинальность, а с другой — имманентную (объективную) ограниченность аналитической схемы, примененной Д. Нортом:

— генератором развития экономики, а следовательно, и институциональных изменений долгосрочного характера выступают пропорции цен и потребительские предпочтения;

— в качестве эмпирической базы выступает специальная статистика, характеризующая развитие ряда экономических систем западной цивилизации и охватывающая двухвековой период, начиная примерно с 1750 г.;

— в качестве главной иллюстрации институциональных изменений приводится анализ эволюции института права собственности в США, начиная с момента образования данного государства и до сегодняшнего времени. Изложение особенностей этой эволюции доказывает, что эффективность функций отдельных институтов определяется базовыми ордонасами — правовыми актами конституционного значения, которые интериоризируют институт права собственности и делают его легитимным в пространстве хозяйственных отношений;

— основным субъектом институциональных изменений является предприниматель, выводящий экономическую систему из состояния «равновесия». Именно предприниматель устанавливает цены, а происхождение цен считается важным фактором, определяющим характер и качество институциональных изменений [5; 6].

Таким образом, теоретическая система Норта позволяет искусственно подойти к пониманию долгосрочных изменений в экономике через фундаментальные свойства в социальных и хозяйственных институтах. Данный подход явно сочетает методы экономического анализа в рамках *main stream* (допущения об ограничениях ресурсов, рациональности, о предпринимателе, конкуренции и т. д.) и традиции классического американского институционализма.

Вместе с тем, наличие мощных оценочных критериев, заложенных в указанной аналитической конструкции, порождает ряд серьезных проблем, которые данная теория не может решить:

— разграничение институциональных и общих издержек [2; 3];

— определение начальной точки институциональных изменений и неоднозначность взглядов на государство и его роль в этих изменениях;

— культура, идеология, структура ценностей граждан определяют характер и направление изменений, но сами подвержены изменениям в малой степени, хотя на долгосрочных интервалах времени в условиях информационной эко-

номики это не так. Поэтому роль государства может быть сведена не столько к упрощению экономических изменений на долгосрочном этапе, сколько к формированию устойчивых и полезных стимулов, мотивов, культурных ценностей, предпочтений, идеологий.

Важно отметить, что Д. Норт не удалось связать возможные способы формирования перечисленных структур с трансакционными и трансформационными издержками. Тривиально противопоставлять объяснение возрастания издержек на длительном интервале (цель развития — расширения) задаче общей минимизации издержек на единицу выпуска на коротком интервале (цель экономики). Имеющиеся указания на рост сложности хозяйственных систем как следствие их технологического и организационного развития представляются очевидными объяснениями.

К сожалению, в рамках рассматриваемой теории не удалось найти ответ на вопрос: почему одни нации живут богаче, другие беднее? Ответ сводится не только к ресурсным различиям, причина кроется еще и в разной эффективности использования природных ресурсов, а также в том, что эти страны и народы имеют различные историко-экономические траектории развития. Дело сводится не только к институтам, но и к технологиям, знаниям, а также режиму зависимости в развитии. Иными словами, история действительно имеет высокое значение. Поэтому, вне всяких сомнений, для современных экономических исследований данный тезис Д. Норта является крайне полезным.

Для разграничения институциональных доктрин и демонстрации расхождений, содержащихся в оценках, приводимых институционалистами относительно интерпретации текущих событий, связанных с изменениями институтов, напомним о взглядах Т. Веблена, который считал, что общественные науки призваны изучать отношения, в частности социально-психологические механизмы, определяющие экономическое поведение агентов:

— мотивы демонстративного потребления, престижа;

— завистливое сравнение;

— инстинкт подражания;

— закон социального статуса.

В реализации этих качеств центральную роль играют социальные институты как привычный способ реагирования на стимулы, как структура производственного механизма и как принятая система общественной жизни. Например, манера и психология богачей в се-

рьезной мере отличаются от модели поведения среднего индивида. Так, они проявляют следующие характерные признаки:

- праздного класса — совокупность институтов хищничества и паразитизма;
- показное потребление — приобретение дорогостоящего товара и соперничество по этому поводу;
- «состязательный аспект потребления» создает ощутимый элемент престижной дороговизны.

По этой причине невозможно давать средние оценки и заключения о результатах индивидуального поведения, поскольку отдельные группы — и совсем не малые — агентов ведут себя совершенно по-разному, обнаруживая абсолютно не похожие в сравнении с другими агентами критерии и мотивы поведения. Как известно, эти мотивы определяют хозяйственные решения, аллокацию и ее эффективность. В связи с этим требуется посмотреть на экономику как на систему разнородных агентов.

Изучение проблем эволюции подобной системы, представленной разными агентами, даст не менее ценные научные результаты. Таким образом, диверсификация оценок приводит к разнообразию аналитических способов представления социально-экономической эволюции. Если аналитическая конструкция базируется на таксономических методах в большей степени, чем на методах точного измерения или моделях, предполагающих математический результат, то она априорно включает институт оценки, причем в начале исследования отнюдь не очевидно, в каком он находится состоянии и как повлияет на общий итог выстраиваемых рассуждений. Остается непонятным также, насколько возможно использовать рассуждения в ходе проводимого анализа для повышения эффективности функционирования экономической системы и повышения результативности экономической политики.

С течением времени институты изменяются, и это составляет содержание институциональных изменений. Установить закономерности таких изменений — означает исследовать, какого качества экономическую систему мы будем иметь к определенному времени, причем под словом «мы» понимаются те, кто доживет до этого времени, так как именно они по идее должны успеть воспользоваться теми правилами (институтами), которые создаются перед ними. Можно, конечно, предположить, что люди работают исключительно на будущее, то есть для своих детей, но тогда такая абсолютно альтруистическая модель будет

сильным упрощением, таким же, как модель эгоистичного агента — калькулятора удовольствий. Прежде чем изучить закономерности институциональных изменений, требуется понять факторы, определяющие воздействие институтов на экономику, точнее, на экономические события и поведение хозяйственных игроков. Согласно Д. Норту, к таким факторам необходимо отнести: издержки измерения характеристик товаров и услуг, участия агентов в обменах — трансакционные издержки, размер рынка и тип обмена — персонифицированный или неперсонифицированный, регулирование и принуждение, а также идеологию и мировосприятие людей.

Во-первых, трансакционные издержки определяют эффективность институциональных изменений [4]. Если они высоки, то следует говорить не о том, что права неспецифицированы, а о том, что права неэффективны, иными словами, необходимо постулировать институциональную неэффективность.

Во-вторых, персонифицированный обмен порождает систему nepотизма, когда обмены основаны на родственных связях, дружбе, личных отношениях, в связи с чем деловые контакты становятся затруднительными или неэффективными, что совсем не характерно для неперсонифицированных обменов, когда индивиды настроены на извлечение выгоды от совершаемых сделок.

В-третьих, качество институциональных изменений в существенной мере определяется тем, как функционирует система регулирования и принуждения, то есть соответствующие структуры государственного управления, средства массовых коммуникаций и судебная система, разбирающая возникающие споры, появляющиеся вследствие низкой эффективности правовых норм либо отсутствия их четкой спецификации.

В-четвертых, идеология не только определяет, а задает направление изменения конкретных институтов, так как формирует субъективную модель поведения агентов, определяя как политический, так и их индивидуальный выбор. Именно данный фактор позволяет модифицировать трактовку неоклассиков о рациональном поведении экономических агентов и выборе, который они осуществляют, максимизируя благосостояние. Идеология не является чем-то абстрактным — это целая система самостоятельных, но взаимосвязанных и сложным образом взаимодействующих институтов, развитие каждого из которых подчинено своей логике и имеет собственную траекторию. Прежде

всего, идеология формируется культурными нормами и социально-психологическими феноменами. Эти институты создают настрой индивидов и хозяйствующих субъектов в части реагирования на изменения, то есть по существу создают условия для их адаптации и восприятия указанных изменений [5; 6].

Как видно, предполагается, что в информационной экономике в силу масштабных искажений информации и неопределенности хозяйственных решений практически нет агента, который бы абсолютно точно знал, какое решение или совокупность решений необходимо применить в той или иной ситуации (это явный отход от неоклассики). Что же касается институтов, то в их адрес высказывается требование снижения издержек по спецификации института прав собственности, разработки законов, процедур выбора, что позволит децентрализованно принимать решения и повысить эффективность конкурентных рынков.

Таким образом, данная позиция предполагает оценку, что нужны децентрализованные решения и рынки, которые были бы в наибольшей степени конкурентны, что и обеспечивает им требуемую или необходимую эффективность, с чем согласилось бы общественное большинство. Однако конкуренция в экономике организуется институтами, регулированием, поэтому ее организация требует определенных затрат, которые нельзя считать малой величиной. Кроме того, конкуренция приводит не только к открытию каких-то новых возможностей, появлению новаторов — это далеко не всегда так, поскольку она приводит и к их закрытию, и в силу присутствия институциональных эффектов может создать условия для преобладания консервативной модели экономического поведения (отнюдь не инновационной), что приведет экономическую систему к состоянию ограниченной динамики. В современной экономике имеется целый набор эффективных решений, не являющихся децентрализованными, а наоборот, представляющих собой целенаправленный результат деятельности правительства как способ регулирования монополистической и олигополистической конкуренции.

Институциональные изменения зависят от того, насколько стабильны институциональные характеристики общества, что выступает источником этих изменений, насколько они сильны и как направлены. Теоретически установить содержание названных составляющих крайне важно, однако здесь возникает неточность модели, особенно если исследователь

выбирает какой-то один фактор и ставит его в соответствие с вводимым им признаком. Институциональные изменения, как правило, неповторимым образом изменяют экономическую систему, что находит отражение в изменении потенциальной производительности общества, изменении запаса знаний и организационных изменениях.

2. Представление об экономических изменениях: следуя за Нортон

Общество и экономика с течением времени изменяются. Но по каким параметрам идентифицируются эти изменения? Первым таким параметром выступает численность населения. Именно демографические изменения, выражающиеся в увеличении численности населения в мировой экономической системе, даже при сокращении отдельных наций и народностей, являются исходным условием всех дальнейших изменений. Если агентов становится больше, то больше нужно различных благ, продукции, услуг, выше должны быть производительность труда, что стимулирует развитие науки и техники, обеспечивая совершенствование и создание новых технологий и институтов. В связи с этим в долгосрочном периоде возрастает и сложность экономической системы. Наравне с демографическими процессами, вторым важным фактором экономических изменений является сознание и интеллект агентов, способность к мыслительной деятельности и созданию новых комбинаций. Даже несмотря на то, что индивид не обладает абсолютной рациональностью, а посему не является «калькулятором удовольствий» и не обладает способностью точно анализировать все имеющиеся альтернативы (последнее обстоятельство приводит к трудностям выбора), тем не менее, его умственная деятельность может создавать и создает режим постоянных усовершенствований. В прошлом, когда демографические изменения не были столь ощутимы, прирост населения был небольшой, происходили крупные открытия в области фундаментальных наук, которые заложили основы современной науки (физики, химии, математики и др.). В период, когда темп демографических изменений существенно возрос, «фундаментальность» открытий в области науки и техники понизилась. В развитии научно-технической сферы стал преобладать комбинаторный принцип, или принцип синтеза идей и подходов. Иными словами, кардинально новое знание возникает редко, а процесс развития научно-технической сферы идет посред-

ством расширения имеющихся возможностей и получения дополнительных решений по известным направлениям. Например, генетика может помочь в борьбе со злокачественными заболеваниями, обеспечить продление жизни, а физика изотопов уже внесла свой вклад в решение данной задачи. Однако это совершенно не исключает возможность появления фундаментального знания за счет длительной концентрации усилий по известным и открытым уже направлениям (генетика, биохимия, нанотехнологии), реализации междисциплинарного подхода и получения новых технических решений.

До этого момента речь велась о биологическом, по сути, источнике экономических изменений — индивиде. Ведь демография, умственные способности и психология поведения являются, если можно так сказать, функцией индивида. При создании «искусственного мира», то есть техники, технологий, организаций, политической системы, институтов, возникает мощный фактор, обеспечивающий дополнительную динамику экономическим изменениям. Он сводится к самостоятельному функционированию структур, организаций, институтов. Этот «искусственный мир» обладает свойством увеличивать разнообразие и съедать время агентов, что повышает требования к обработке информации, получению знаний [14]. В таком мире требуется быстрая реакция агента и главное — адекватная реакция. Последнее составляет условие эффективной адаптации. Быстрота реакции еще не означает, что агент хорошо адаптирован, важнее правильность реакции — и это уже становится функцией объема полученных знаний и умения перерабатывать получаемую информацию. Адаптация становится психологической моделью современного экономического развития, составляет содержание экономических изменений.

Важнейшим из параметров оценки изменений в экономике является время. Если будет выбран для рассмотрения один интервал времени, то оценка изменений будет одна, если же интервал времени будет увеличен или сокращен, то изменится и сама оценка изменений, поскольку произойдет изменение их масштаба и содержания. На разных интервалах исторического времени существовали разные формы организации экономики, уклады жизни и ее качество было различным, поэтому, вводя единые параметры оценки изменений, довольно трудно сопоставить экономические изменения при рабовладении или феодализме и, напри-

мер, в современной смешанной экономике, где присутствуют компьютеры, космическая связь и атомная энергетика.

Время становится главным ресурсом в конкуренции, определяет жизнь институтов, агентов. Обратим внимание, как руководители корпораций, высший менеджмент любой организации в частном или государственном секторе ограничивают часы приема своих работников, имеют план работы, который расписан по времени с обозначением выполняемых функций. Чем выше положение агента в иерархической лестнице власти, тем у него острее дефицит времени. Например, президент страны не может принять каждого гражданина, даже если бы и очень хотел, то же относится и к руководителю крупной или не очень крупной корпорации. Такая встреча может быть только избирательной. При этом более высокое положение на иерархическом уровне управления означает и больший доход для агента, нежели в том случае, когда он занимает низшие ступени управленческой иерархии. Тем самым современное общество имеет относительно дорогое управление, носители «исполнительского знания», занимающие низшие ступени в иерархической лестнице, имеют более низкий по величине доход. Даже электронная коммуникация не может преодолеть высокое разнообразие экономической системы, хотя и способна увеличить число контактов менеджера и подчиненных агентов. Иными словами, если социально-экономическую эволюцию определить как расширение разнообразия, развертывание новых функций, то по существу это означает, что развитие характеризуется двумя эффектами — «исчерпания времени» и «перераспределения» времени. Таким образом, перманентно по ходу эволюции экономической системы возникает и решается тем или иным способом задача замещения, вытеснения одних продуктов, услуг, функций, образов-укладов жизни, качественных ее параметров (содержания) другими. В условиях развития, когда информация стала самостоятельным товаром и фактором производства одновременно, в сильной степени детерминирующим вектор движения экономической системы, проблема максимизации прибыли фирмами, корпорациями, обсуждаемая в виде главного тезиса большинства неоклассических моделей, описывающих поведение экономических агентов, требует пересмотра и иной формулировки. В частности, организации и агенты имеют целью не столько максимизацию прибыли, сколько минимизацию времени исполнения наиболее ценных функций.

Согласно гипотезе сатисфакции Г. Саймона, фирма не максимизирует прибыль, а осуществляет действия, приносящие приемлемое удовлетворение.

Экономические изменения выражаются в изменении системных характеристик функционирования агентов, институтов, организаций, структур. Меняются параметры технологического развития, производительности труда, появляются новые виды деятельности, сектора экономики, образы жизни, возникают новые формы коммуникации, обработки информации. Изменения сопровождают эволюцию экономических систем, являясь неотъемлемой ее характеристикой, причем важным их свойством представляется накопление релевантной информации, знаний, повышение технологичности экономики по разным направлениям. При этом экономические изменения могут и в последнее время становятся задачей управления. Если в общине, либо феодальном поместье, да и в раннем буржуазном укладе жизни, представители высшей политической силы не думали о необходимости экономического роста некоторым темпом, ликвидации безработицы и решении проблем неравенства, то в наше время накопленные знания и уровень сложности экономики предполагают управление экономическими изменениями.

Д. Норт в своей работе «Понимание процесса экономических изменений» [6] определил понятие «экономические изменения». Они заключаются в «изменении материального и физического благосостояния людей, под которым понимается не только изменение уровня национального и личного дохода, то есть изменение физической меры благосостояния, но и изменение не поддающихся точному измерению, но, тем не менее, важных аспектов благосостояния, выражающихся во вне рыночной экономической деятельности» [6, р. 98]. Под это определение подпадают и периоды спада, и экономического роста. Более того, неявно здесь присутствует и управление экономическими изменениями, хотя это требует особой оговорки и напрямую не следует из данного определения. Вместе с тем, в книге проводится мысль о сильном влиянии культуры, сознания агентов на экономические изменения. Обсуждение причин бедности одних стран и успешного развития других происходит сугубо в институциональном аспекте, при этом явно не учитывается разная факторная основа — исходные условия развития. Иными словами, одна нация бедна не потому, что неформальные ограничения и культура являются пре-

пятствиями бурному росту — развитию права частной собственности и максимизирующему прибыль поведению игроков, а потому, что низки запасы природных богатств, исходный уровень образования и имеется отсталость в историческом развитии. Знания не накапливались и не получали точек приложения в бедной запасами ресурсов стране. В итоге более развитая система, с лучшей организацией институтов и ресурсными возможностями, подчиняет себе менее развитую систему, формируя зависимое развитие и соответствующий характер экономических изменений. Основа всех изменений — это развитие техники и технологий, создание новых средств производства, ориентированных на безотходность производства и его безлюдность (в идеале). Обратим внимание, что для США юг страны всегда был сельскохозяйственным, а север — промышленным, так что климатический фактор обеспечивал специализацию внутри страны. Он же обеспечивал подобную же специализацию и в масштабах мировой экономической системы. Тем самым климатологический ресурсный фактор определял институционализацию и специализацию конкретных местностей. Конечно, происходящие процессы были значительно сложнее, например, урбанизация, концентрация капитала, демографические изменения и образование со здравоохранением — дали значительный толчок развитию территорий.

3. Взаимодействие институтов и агентов

Экономическим изменениям подвержены все агенты — именно они и являются исходной точкой этих изменений (здесь действуют механизмы обратной связи, причем как положительной, так и отрицательной). Но агенты испытывают изменения только на участке своего жизненного цикла. Когда анализ экономических изменений проводится на очень значительных интервалах времени, как это делает, в частности, Д. Норт, нужно понимать, что за этот период сменились несколько поколений агентов. При этом отдельные поколения вообще могли не заметить, что происходило на участке их жизненного цикла, подготовив будущие изменения. Не дожившие до 1980-х гг. агенты никогда не узнают, что такое мобильный телефон, персональный быстродействующий компьютер, интернет и томограф. Но именно они подготовили базу для создания этих приборов и систем. Изменяются институты — с течением времени — и под управляющим воздействием. Причём при анализе институциональных изменений важность приобретают три состав-

ляющие: содержание и качество, скорость и частота, адаптационные возможности агентов и самих институтов (адаптивная эффективность).

Содержание и качество институтов — это есть информация об их назначении, составе функций, области их приложения, издержках исполнения и принуждения. Скорость и частота характеризуют, насколько часто и быстро происходит изменение содержания и качества институтов, причем качество характеризуется степенью их дисфункции. Под дисфункцией мы понимаем качественное расстройство функций, либо их неисполнение по тем или иным причинам, приводящее к отличному от потенциально возможного или желательного (потребного) функционирования института/системы. Адаптационная возможность определяется степенью восприимчивости конкретных институтов, эффективностью, реакцией агентов на инновации и вводимые институты. Технологические инновации способны образовывать дополнительные институциональные состояния, воспроизводя вокруг себя институциональную инфраструктуру, но введение новых институтов может рассматриваться также как инновация.

Отдельные институты могут совершенно не влиять на поведение экономического агента, либо не оказывать воздействия на макроэкономические параметры, такие как спрос, предложение, потребление, сбережения, инвестиции, занятость, инфляция и т. д. Можно называть такие институты нейтральными. Свойство нейтральности проявляется в одном случае, но в другом этот институт может быть не нейтральным. Так, правила дорожного движения никак не влияют на инфляцию и на другие макропараметры, но они влияют на поведение индивида. Более того, контроль за их исполнением требует содержания, организации, управления целой государственной службой — инспекцией по дорожному движению. Это предполагает и расходы бюджета, но сами правила никак не влияют на эти расходы. А вот правила взимания налогов и налоговый кодекс — напрямую определяют величину бюджетных доходов, расходов, влияют на потребление и сбережения, инвестиционную деятельность. Безусловно, они же формируют и модель индивидуального поведения, потому что создают режим изъятий из заработанного дохода, действуя на хозяйственные мотивы, стимулы, установки. Следовательно, одни институты нейтральны к воздействию на денежные потоки, на распределение дохода, другие

— прямо воздействуют на них, перераспределяя созданный доход между компонентами его использования.

Агенты создают все формальные институты, потому что они охватываются понятием законодательства. Неформальные институты устанавливаются обычно без прямого участия агентов, в смысле ненамеренно, они формируются как интериоризация определенных представлений, мысленных конструкций, оформляющихся в традиции и обычаи. Агенту можно отказаться от того, чтобы следовать этим неформальным установкам, или принимать накладываемые ими ограничения, но самостоятельно изменить их невозможно, пока не произойдет массовый такой же отказ уже в масштабе всего общества. Тогда просто не будет тех, кто бы помнил и следовал этой неформальной норме — и она перестанет действовать, либо же будет замещена видоизмененной нормой, которая по своему содержанию может приводить к прямо противоположным действиям или результатам. Уклониться от выполнения формальной нормы труднее, поскольку будет действовать механизм принуждения, который отсутствует при неформальной норме (в случае неформальной нормы часто механизмом принуждения выступает, например, стыд невыполнения правила, но сама такая норма, как и такой механизм принуждения, не являются обязательными и могут без особых последствий — ущерба для агента — не исполняться).

Агенты формируют законы, но эта деятельность не является и не должна быть произвольной, стохастической. В связи с этим сегодня уже можно говорить, что политическая система является фирмой по производству общественных благ — институтов. Последние становятся продуктами этого производства. Продляя эту логику, можно говорить о браке («вредных законах»), неэффективном законодательстве (нормах), способах управления таким производством и о его алгоритме.

Природа неформальных правил такова, что аналогичный алгоритм к ним не может быть применен, поскольку они не относятся к производимому благу, хотя также выполняют роль общественного блага, но создаются коллективно — большой массой агентов. Хотя можно привести пример неформальных правил какого-то одного племени, но опять же эти правила возникают в результате эволюции жизни этого племени и разделяются всем коллективом людей. Конечно, всегда возможно появление «безбилетника», но правило действует до тех

пор, пока разделяется значительной частью представителей рассматриваемой общественной системы.

Проблема эффективности правил является далеко не простой и, на наш взгляд, Д. Норт не дает окончательных решений по этой проблеме, хотя и продвигается в верном направлении. Действительно, как оценить эффективность неформальных правил (ограничений) либо формальных? Нужно ли разделять эффективность институтов в соответствии с разделением их на формальные и неформальные правила? Можно ли измерять эффективность тем, насколько хорошо они структурируют взаимодействие между агентами, то есть величиной издержек — транзакционных? Но ведь правила могут давать экономию транзакционных издержек, а могут ее, кстати, и не давать, увеличивая транзакции и объем транзакционных издержек¹, но, при этом, резко увеличивать общие производственные издержки. Содержание и качество институтов, скорость и частота изменений определяют величину транзакционных издержек. Если адаптационные свойства у агента высоки, например, в силу коммуникабельности, то и адаптационные издержки будут ниже, что будет действовать в сторону и более низких транзакционных издержек. Обратим внимание, что именно здесь экономическая наука подходит к области психологии, поскольку коммуникабельность, адаптация агента — это психологические реакции и модели поведения, это свойства индивида, определяемые и социализацией, и другими условиями. Если обратиться к знаменитому труду Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», то в нем большое внимание уделяется именно психологической составляющей макроэкономического поведения агентов, их реакций, что находит отражение в концепции «мотива предпочтения ликвидности», «мотива богатства» и т. д. Как и вследствие чего изменяются сами мотивы? Если полагать их неизменными, тогда любая модель, какой бы динамической она ни была, останется статической относительно агента, поскольку предполагается его неизменность, точнее, неизменность его психологических свойств и

¹ Причем этот результат может быть получен вследствие взаимодействия различных правил, то есть воздействия правил друг на друга. Таким образом, конкретный институт, призванный снизить транзакционные издержки и вводимый в правовое пространство с этой целью, на деле приведет к их росту, потому что не было предсказано и учтено на этапе проектирования института его взаимодействие с иными правилами.

модели поведения. А ведь реакции меняются, и агент, понимая и изучая информацию о собственном поведении, может использовать ее для непредсказуемой коррекции своего поведения. Решить указанную проблему поможет, на наш взгляд, применение телеологического подхода, наличие четких целей, интересов, которые легко подвергаются классификации, выявлению, создание для достижения этих целей институтов, обладающих функциями, полезностью, которые в свою очередь подвергаются мутациям, демонстрируя ту или иную степень устойчивости или неустойчивости, а также эффективности/неэффективности.

Д. Норт, в частности, пишет, что «эффективность институтов определяется сочетанием формальных и неформальных институтов и их возможностями к принуждению». В другом месте отмечается, что «ключом к повышению эффективности является некая комбинация формальных правил и неформальных ограничений» [6, р. 98, 185].

Во-первых, исходя из приведенного представления, получается, что эффективность институтов определяется их комбинацией, но комбинация формальных и неформальных институтов, если и существует по отдельным примерам таких институтов, то явно не по каждому параметру. Если исходить из того, что проблема институциональной нейтральности существует, то она может быть применена и к комбинации институтов, к тому же комбинация в каждом конкретном случае не может быть полностью сопоставимой. Что имеется в виду под сочетанием, ведь аналитически возможно раскрыть сочетание двух-трех, от силы нескольких институтов, не более, потому что далее комбинаторная задача настолько усложняется, что решение становится затруднительным, как и точная оценка эффективности. Тогда речь необходимо вести уже об эффективности сочетания, а не отдельного института, а это совершенно разные вещи. Безусловно, возможность к принуждению требует некой оценки, количественной, качественной, а присутствие данного параметра автоматически делает показатель эффективности составным.

Во-вторых, эффективность формального института и неформального — все-таки разные эффективности, поскольку и содержание, и причины появления таких институтов различные, да и жизненные циклы институтов не совпадают. Конечно, возможно оценивать эффективность и тех, и других институтов по тому, в какой степени они влияют на чистый совокупный доход агента, на его издержки,

выгоды и разницу между ними. Но тогда придется выявить степень влияния каждого института в отдельности, потому что это влияние будет различным, в том числе и по причине наличия институциональной нейтральности. Иными словами, на каждый институт будет приходиться лишь некая доля влияния, точнее, он воздействовать будет лишь в какой-то части дохода или издержек агента. Даже учета трансакционных издержек будет в этой части недостаточно, поскольку это только часть общих издержек, и неправомерно замыкать институты и распространять их влияние только на часть издержек, как будто они не влияют на всё остальное. Таким образом, даже применение оценки трансакционных издержек может представить лишь усеченный подход к измерению эффективности институтов, не говоря об институциональных изменениях. Эффективность изменений является еще более сложным понятием. Нам представляется, что речь необходимо вести о некоторых видах эффективности, каждый из которых измерять отдельно.

В-третьих, важно определять и измерять эффективность института по его дисфункции [17; 18]. Дисфункция института задается следующими параметрами: целью существования, областью приложения, функциональным наполнением (разнообразием), издержками действия (обратим внимание — не только трансакционными), временем до изменения или коррекции, либо введения (появления) замещающих, дополняющих институтов, степенью отторжения вводимых норм и правил (со стороны агентов и институтов) и устойчивостью к мутациям (генетический аспект изменений). Особенно рельефно можно применить данный подход к измерению и определению эффективности для формальных институтов, поскольку они создаются политической системой для определенных целей, выполняют предначертанные функции, их функционирование и создание связано с издержками, для них точно можно указать время изменения-коррекции, когда вносятся поправки в закон либо закон заменяется. Таким образом, формальные институты рассматриваются как общественные блага. Сила их влияния на экономику может быть выше неформальных норм, но в отдельных общественных системах может наблюдаться и обратное, когда сила неформальных норм во влиянии на экономические решения и управление превосходит формальные нормы или последние проектируются и вводятся в общественную систему под «контролем» нефор-

мальных положений. Неформальные нормы обеспечивают функционирование теневой экономики, коррупции, организованной преступности, специфические неформальные нормы действуют в уголовном мире, полностью определяя модель поведения, например, при отбытии преступником наказания.

Поскольку на институтах не может не сказываться взаимодействие агентов, постольку эффективность агентов каким-то образом влияет на эффективность институтов и одновременно зависит от этой эффективности. При проектировании формальных норм может сразу создаваться неэффективный институт. Эффективность или неэффективность агентов проявляется в принимаемых ими решениях, которые в любом случае сводятся к выбору из имеющихся альтернатив. Например, сберегать какую-то часть полученного дохода или направить ее на потребление. Мотив сбережения и мотив потребления в неоклассической экономике всегда представлялись как противоречивые мотивы, хотя по существу это психологическая задача распределения дохода по направлениям использования. До сих пор такие крупные макроэкономисты, как Дж. Акерлоф и Р. Шиллер, объясняют кризисные проявления, возможности развития макроэкономики в тех или иных странах низкой или высокой нормой сбережений [1]. Безусловно, в молодости агенты сберегают для того, чтобы тратить сбережения в старости. Поэтому мотив сбережения по мере движения в рамках жизненного цикла агента снижается, мотив же потребления возрастает. Однако сберегаемый доход расположен в соответствующих финансовых институтах — страховых, пенсионных фондах, медицинских фондах, банках (депозиты), от функционирования которых зависит комфорт жизни этих слоев населения в будущем. Таким образом, сбережение фактически выглядит как размещение дохода в экономике на цели, не связанные с покупкой собственно потребительских благ, то есть сводится к инвестированию и финансированию деятельности тех агентов, которые принимают эту часть дохода, но и распоряжаются ею. Эффективность названных институтов, следовательно, эффективность в целом экономической системы, определяют то, как будут использованы сбережения. В связи с чем норма сбережений, конечно, важный показатель, но явно не достаточный для объяснения успешности развития. В таком случае уместно предположить, что изъятие значительной части дохода на сбережения в современной экономике способно провоцировать пузыри при действу-

ющих финансовых институтах и сокращать возможности развития в будущем, если эти сбережения в большей части подчинены цели функционирования пирамидальной финансовой системы/структуры. В связи со сказанным особое внимание следует обратить к так называемой институциональной макроэкономике, особенно в аспекте развернувшихся споров о назревших в макроэкономическом анализе изменениях.

4. Институциональная макроэкономика: насколько важно иррациональное начало

После мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. активно возобновилась дискуссия относительно того, что современная неоклассическая макроэкономика не только не смогла предугадать кризис и тем самым предложить некоторые демпфирующие процедуры, но и после того, как кризис произошел, не смогла дать вразумительных объяснений и рецептов его преодоления¹. Апостериорно «альтернативные» экономисты, типа Дж. Акерлофа и Р. Шиллера², стали выстраивать новую макроэкономику, модели которой, по их мнению, должны учитывать доверие, эффект паники или стадного поведения агентов рынка и т. д. Эпидемии оптимизма или пессимизма на современных рынках, возникающие в силу изменения доверия и распространения идей, овладевающих агентами, воспроизводят механизм кризиса.

Довольно откровенная критика «денежной иллюзии», значения инфляционных ожиданий в принятии решений экономическими агентами сводилась к тому, что допущение неоклассических экономистов, будто люди в своих действиях делают поправку на инфляцию, малодостоверно. В качестве показательного примера используется случай заключения трудовых контрактов, когда агент не включает в контракт индексацию заработной платы в соответствии с уровнем инфляции. Таким образом, агент действует согласно негласному правилу «денежной иллюзии», ориентируясь на номинальные величины и оценки, забывая о том, что важность имеют только реальные показатели. В данном случае заработная плата

должна по идее привязываться к изменению реальной покупательной способности.

Проблема состоит в том, что агент и не может включить индексацию в трудовой контракт, а работодатель не желает этого делать по известной причине. В результате заработная плата отстает от инфляции, но это совсем не значит, что по мере развития инфляционных процессов в экономике агенты не расширяют требования увеличения заработной платы. Если бы заработная плата автоматически индексировалась, а институты поощряли такую индексацию, то инфляция наверняка была бы выше, тем самым обеспечивая все равно некий лаг в динамике цен и заработной платы. Понятно, что заработная плата в виде издержек на труд входит в состав цены любого продукта или услуги. Поэтому между динамикой цен и заработной платой существует корреляционная связь, другое дело, какова эта связь на коротких и длинных интервалах времени. Представляется важным уточнить, что макроэкономическая теория, которая исходит из подобной взаимосвязи, никогда не будет корректной, поскольку не учитывает иных факторов инфляции, да и мотивов получения заработной платы. Дело в том, что агенты при согласии на работу по контракту часто исходят из представлений об уровне жизни, а не из предположения, какой будет инфляция. При этом примерно, огрубленно прикидывая свою заработную плату, они соглашались на некоторый стандарт потребления и жизни, то есть подобная оценка неявно, но учитывает инфляционные изменения.

Таким образом, учет инфляционных ожиданий так или иначе осуществляется агентами, только он закамуфлирован, не столь очевиден и, разумеется, может быть неточен, ошибочен, например, завышен или занижен. Причем чем неожиданнее изменяются цены, чем выше скорость подобных изменений, либо если высока скорость институциональных изменений, то агенты будут откровеннее учитывать инфляцию в трудовых контрактах и иных действиях.

Рекомендации по выходу из кризиса, как видится отдельным экономистам прокейнсианского толка, должны сводиться к организации денежно-кредитной и бюджетной политик, которые обеспечивали бы полную занятость населения, при отклонении от этого параметра восстанавливали экономику до указанной величины. Если в стране наблюдается кризис, который поражает финансовую систему, уровень доверия снижается, каким же образом можно решить данную задачу? По всей видимости,

¹ Такую дискуссию развернули П. Кругман, Дж. Стиглиц в серии своих публикаций, а также Дж. Акерлоф и Р. Шиллер в книге «*Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма». (М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.).

² Хотя Р. Шиллер являлся одним из немногих экономистов, которые предупреждали о том, что может возникнуть кризис, и даже говорили, что это неизбежно.

остаётся либо наращивать государственные расходы, либо снижать налоги, либо делать и то, и другое. Однако если снижать налоги, то в период кризиса вероятность несокращения бюджетных доходов все-таки остаётся очень маленькой. В связи с этим можно утверждать, что обе цели достигнуть одновременно довольно тяжело. Здесь имеется в виду и сократить налоги, и увеличить государственные расходы. Тем не менее Дж. Акерлоф и Р. Шиллер [1] отстаивают идею «сильного кредитования», то есть такого наращивания кредитов, чтобы оно дало эффект обеспечения полной занятости. С этой целью, по аналогии с мультипликатором Кана — Кейнса, ими вводится мультипликатор доверия. В общем и целом так называемая «иррациональная» макроэкономика, которую они желают сформулировать, построенная на принципах, отличных от неоклассических, предполагает активную эксплуатацию понятий «доверие» и «иррациональное начало». За этим стоит серьёзная задача — создать финансовую математику, теорию макроэкономических финансов, учитывающую иррациональность и институциональные ограничения в реакциях агентов.

Теория мультипликатора объясняла как рост экономики, так и депрессию. Были разработаны мультипликаторы инвестиций, потребления, государственных расходов и т. д. Эти показатели демонстрируют, как изменяется доход при изменении их на единицу. То же касается и доверия, рост или сокращение уровня доверия на некую единичную величину может приводить к изменению уровня дохода. Однако хотелось бы отметить, что такая логика не вполне адекватна. Во-первых, она предполагает измерение доверия довольно точными методами и, более того, шкалы доверия в макроэкономическом смысле. Однако такая задача весьма не проста в техническом решении на макроэкономическом уровне и даже для отдельных рынков. Во-вторых, если существует, как утверждается, мультипликатор доверия, то должен существовать и мультипликатор иррациональности либо рациональности как двух моделей поведения агентов. Кроме того, уровень оптимизма и пессимизма наверняка зависит и от состояния здоровья агентов. Следовательно, можно ввести и функцию запаса здоровья агента и вести речь о мультипликаторе этой функции, что будет более правдоподобно, ибо больной человек склонен все-таки к меньшему уровню доверия, а, скажем, смертельно больной, осознавая свое положение, доверяет, наоборот, любому способу спа-

сения, лишь бы оно состоялось. В таком случае, до какой степени необходимо будет операционализировать макроэкономику? Это важный вопрос из области методологии, и он требует решения или обоснованного ответа, что пока не сделано макроэкономистами неоклассического направления и их оппонентами.

Текущий уровень доверия, возможно, действительно определит будущий ВВП с некоторым лагом времени. А от чего зависит сам уровень доверия? Скажем, если население страны стареет или молодеет, будет ли этот уровень повышаться или понижаться? Молодости свойственны оптимизм и больший уровень доверия, старости, при прочих равных, безусловно, меньший уровень доверия. Хотя возможны модели, когда уровень доверия независим от оптимизма. Тогда получится, что стареющие нации менее доверчивы, чем молодые. Однако данный тезис все-таки не подтверждается эмпирически, если следовать социологическим опросам и известным индексам доверия, которые рассчитываются данным методом, в частности, так считается индекс потребительских предпочтений, который с известным допущением, условно можно рассматривать в виде некоего индекса доверия.

Хотелось бы отметить, что неоклассическая макроэкономика во главу угла ставила теорию естественного уровня. Макроэкономисты, которые включают в анализ проблему доверия и информационной асимметрии при принятии решений, все-таки, пусть и с некоторыми оговорками, но привязывают свои рассуждения именно к этой теории. Более того, утверждается, что теория естественного уровня стала основой макроэкономической политики, причем именно эта теория предполагает отсутствие «денежной иллюзии», что составляет центральную мысль всей макроэкономической науки. Но от этой идеи не отходят и критики неоклассической макроэкономики, в частности, Дж. Акерлоф и Р. Шиллер [1]. Конечно, подчинение макроэкономического инструментария достижению полной занятости, когда связь рынков труда, институтов регулирования на этих рынках и данного инструментария слаба, выглядит неадекватно, даже если включить доверие и мультипликатор доверия в этот анализ. Меры в виде расширения дисконтного окна, прямых инвестиций в банки для насыщения экономики ликвидностью, а также смягчение ограничений в финансировании предприятий государством направлены на оживление спроса, безусловно, не являются безупречными. Более того, существуют вопросы относительно

того, насколько они в принципе необходимы и, тем более, достаточны. Представляется, что развертывание кризиса становится возможным не по неким объективным причинам, а в силу организации работы финансовых и шире — экономических институтов, которые, не изменяясь по существу, с течением некоторого времени так взаимодействуют друг с другом, что провоцируют кризисную ситуацию, которая начинает углубляться. Действенность макроэкономических мероприятий правительства будет определяться тем, на какой стадии кризиса эти меры будут применены, то есть зависимость от глубины и динамики уже начавшегося кризиса станет очевидной. Эта зависимость определит и масштаб применяемых мероприятий, и число инструментов. В известном принципе «цели–инструменты» Я. Тинбергена, утверждающего, что число инструментов экономической политики должно равняться числу целей, иначе цели не будут достигнуты, не учитывается как раз институциональная организация экономики и эффекты, вытекающие из психологии поведения агентов, их иррационального начала. Иными словами, имея меньшее число инструментов, можно вполне реализовать какие-то параллельные цели, вроде бы напрямую с инструментами не связанные, а при равенстве целей и инструментов не достичь целей в силу съедающего эффекта трансакционных издержек или X -неэффективности экономической системы или управляющей системы. Тем самым принцип постулирует идеальное (минимальное), либо даже желательное соотношение, вытекающее, кстати, из соответствующих математических представлений. Его институциональное расширение требует уточнения и условий применения принципа, и тех институциональных структур, которые могут обеспечить в каждом случае свой результат при несоответствии числа целей и инструментов экономической политики. В связи с этим, конечно, названные меры стимулирования совокупного спроса могут оказать положительное влияние на занятость и производство. В то же время они могут быть недостаточны для преодоления кризиса по состоянию финансовых и экономических институтов. Иными словами, если вести нашу логику рассуждений далее, то следует отметить наличие медицинской аналогии, когда снимаются симптомы болезни, но не совсем установлена природа этой болезни и не подобраны методы ее лечения. Интересно отметить, что причины кризиса, который не похож на предшествующие, называются вполне адекватно тому, что наблюдалось, а именно: не

низкий спрос и даже не высокие цены на энергоносители, хотя это все сопровождало кризис 2007–2009 гг., были причинами кризиса, а, скорее, нехватка кредитов, или, точнее, схлопывание ликвидности, кредитный дефицит. На самом деле присутствовала некая совокупность указанных причин, список которых можно расширять, не ограничиваясь только указанными факторами. Отсюда, якобы, вытекает необходимость борьбы с кредитным дефицитом, так чтобы достичь ситуации полной занятости на уровне макроэкономики. Данная логика представляется нам «линейной» и самоочевидной. А предлагаемые меры недостаточны, чтобы обеспечить управляемый выход из кризиса и предотвратить повторное его возникновение.

Разумеется, справедливо прозвучало предложение, что необходимо ограничить спекуляцию на деривативах и других бумагах, а также регулировать процесс секьюритизации. Для этого понадобится инструментализация управления финансовой системой в целом и ее корректировка. Общий завышенный и неоправданный оптимизм, который порождает спекуляция, а также разница между выдачей краткосрочных и долгосрочных кредитов (когда деньги берутся на короткий срок, а выдаются агентам на более продолжительный) обеспечили низкую эффективность базовых финансовых, банковских институтов. В итоге случилось схлопывание ликвидности для всей экономической системы. Простым сокращением налогов, ростом бюджетных расходов (эти две меры противоположны в реализации — трудно снизить налоги и одновременно увеличить расходы), а также снижением процента, хотя указанные меры не будут бесполезны, трудно быстро решить проблему изменения психологии агентов, сформировавшуюся под влиянием действующих институтов. Нужно устранить их от возможностей, которые по существу и разрушили макроэкономическую стабильность, породив кризис. Эта задача на уровне институционального планирования и проектирования представляется довольно сложной, потому что нужны затраты, которые были бы способны переориентировать агентов. Такие издержки обычно экономистами не учитываются. Употребление термина «доверие» здесь требует уточнения, поскольку даже не доверяя финансовым институтам агенты способны не выводить свои денежные средства, если альтернативные возможности непривлекательны для них.

Хотелось бы особо отметить, что планирование макроэкономической политики на основе

гипотезы естественного уровня с привязкой кредита к необходимости обеспечения полной занятости представляется нам не вполне корректным и устаревшим методом макроэкономической политики, а введение мультипликатора доверия не дает новой теории макроэкономики, как озвучивают Дж. Акерлоф и Р. Шиллер [1]. Причины здесь следующие.

Во-первых, инфляция не может быть детерминирована одним фактором, и только с ним так жестко связана, в краткосрочном или долгосрочном периоде. Имеется в виду фактор безработицы — чем выше безработица, тем ниже инфляция, и при низкой безработице инфляция становится довольно высокой. К тому же, взаимную детерминацию, исходя из кривой Филлипса, довольно трудно подтвердить, потому что явление безработицы зависит от состояния рынков труда, структурных изменений в экономике (межсекторная динамика). Иными словами, подобное соотношение есть модель, причем отклонение от этой модели наглядно продемонстрировали годы стагнации, когда инфляция и безработица были высокими.

Во-вторых, помимо безработных, которые имеют своеобразную мотивацию и очень жесткие ограничения по личному доходу и уровню потребления, в экономике действуют агенты с совершенно иной моделью поведения — имеющие работу, но проявляющие разную активность, то есть новаторы и консерваторы (разновидность консерваторов — имитаторы). Именно они, взаимодействуя, испытывая различные переходные состояния, более всего определяют процесс динамики цен, то есть инфляцию. Если это не так, то получается, что наименьшая группа агентов в совокупной своей реакции сильнее связана с инфляцией. Однако безработный никак не влияет на процесс ценообразования и даже спрос со стороны этой группы агентов весьма незначителен, чтобы обеспечивать инфляцию спроса. Тогда почему же макроэкономисты, отталкивающиеся от гипотезы естественного уровня, придают очень большое значение взаимосвязи безработицы и инфляции? Дело в том, что гипотеза естественного уровня устанавливает ту величину занятости в экономике, которая принимается в качестве приемлемой и даже необходимой величины.

Оценка масштаба такого явления, как безработица, сильно зависит от определения этого явления и метода учета, точнее, правил, по которым регистрируется безработица. Агенты, действующие согласно этим правилам

и находящие способы отклонения от них или используя эти правила для получения дополнительных выгод, могут быть мотивированы в своих действиях уровнем социальной защиты и объемом правительственных социальных программ, которые влияют на решения относительно смены работы и приобретения статуса безработного. Гипотеза естественного уровня вообще не видит институциональных эффектов функционирования экономической системы.

Когда низок уровень доверия агентов, довольно трудно ожидать массированного распространения в экономике инноваций. Один и тот же агент может быть и новатором, и консерватором, и имитатором в зависимости от институциональных условий, денежно-кредитного обеспечения своей деятельности, правительственных мероприятий. Наблюдается перманентное переключение стратегии в зависимости от тех или иных условий. Доверие формируется в ходе кропотливых усилий и связано с последовательными, подтверждаемыми фактически действиями, которые приносят удовлетворение и связаны с ожидаемым результатом. В случае, если ожидается одно, а делается другое, доверие быстро утрачивается, как оно исчезает при массированном оппортунизме. Оно способно демпфировать риск потери дохода в результате конкуренции, поэтому фактор доверия довольно важен в формировании экономической мотивации агентов.

Наличие в экономике новаторов, консерваторов, имитаторов, их активность в те или иные периоды могут сильно влиять на динамику цен. Это влияние может быть таким, что, в частности, рост числа новаторов и новаций будет сопровождаться повышательной динамикой цен и увеличением безработицы, а принимаемые правительством меры, исходя из логики «гипотезы естественного уровня», в таком случае приведут к свертыванию указанной тенденции. Доминирование консерваторов и имитаторов может поддержать темп роста цен на каком-то стабильном уровне, однако сокращение в группе «новаторов» обернется увеличением безработицы. Как видим, соотношение между вкладом различных групп агентов в инфляцию и экономическим развитием фактически определяет и объясняет отклонение от модели кривой Филлипса, когда может существовать и высокая инфляция, и высокая безработица, и относительно не увеличивающаяся инфляция при повышающейся безработице. Анализ должен быть явно многофактор-

ным и учитывать многие аспекты названных макроэкономических явлений. Только в этом случае он и будет правдоподобным.

В-третьих, работодатели, представляющие собой особый тип экономических агентов, проводящих на микроуровне политику заработной платы и занятости, научились калькулировать затраты на труд таким образом, чтобы уметь снижать фактическую заработную плату, сохраняя норму прибыли, что важно им самим и собственникам. Для этого наемному работнику назначается фиксированное жалование, оклад и вводится целая система надбавок и премий, которая как будто привязана к результатам труда, часто и к прибыли. При развертывании кризиса в экономике либо возникновении кризисного периода для конкретной фирмы работодатель просто снимает эти надбавки, которые, как правило, не регулируются трудовым законодательством и на каждой фирме или в организации могут быть свои собственные. Вследствие этого фактически выплачиваемая заработная плата работника сокращается, а опротестовать подобные действия практически невозможно или очень трудно (высоки транзакционные издержки). Тем самым, вроде бы эффект храповика существует, то есть цены на различные факторы производства ригидны к понижению (неподатливы к снижению) и, при этом, по фактору «труд» имеются явные возможности сокращения заработной платы

(цены труда). Это является одним из факторов сокращения сбережений в периоды кризиса, причем сбережения сокращаются еще и вследствие финансовой дестабилизации, девальвации, сокращения ликвидности банковской системы и т. д.

Следовательно, наемный работник, подписывая подобный трудовой контракт, предполагающий фиксированный оклад и систему надбавок, не только не включает ожидаемую инфляцию, но де-факто и де-юре подписывает согласие на возможность дефляции стоимости своего труда.

Подводя итог, необходимо отметить, что новая поведенческая макроэкономическая теория может возникнуть не за счет включения в старые и уже неадекватные аналитические конструкции неких психологических эффектов и обновленных параметров (типа мультипликатора доверия), а благодаря фундаментальной проработке макроэкономических оснований макроэкономики с получением четкой картины изменения моделей поведения групп агентов, институтов, инструментов экономической политики, направленных на достижение устойчивых неравновесных состояний и ожидаемых изменений поведения микроэкономических агентов (иррациональное начало). В решении указанных проблем общая аналитическая схема, которой следовал Дуглас Норт, имеет решающее значение.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. *Akerlof G. A., Shiller R. J.* Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. — Princeton University Press, 2009. — 248 p.
2. *Coase R.* The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. — 1960. — Vol. 3. — No.1. — P. 1–44.
3. *Coase R.* The Institutional Structure of Production // *The American Economic Review*. — 1992. — Vol. 82. — No. 4. — P.713–719.
4. *Coase R.* Essays on Economics and Economists. — University of Chicago Press, 1994. — 232 p.
5. *North D. C.* Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. — Cambridge University Press, 1990. — 152 p.
6. *North D. C.* Understanding the Process of Economic Change. — Princeton University Press, 2005. — 187 p.
7. *North D. C.* Institutions // *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association. — 1991. — Vol. 5(1). — P. 97–112.
8. *North D.* Economic Performance through Time // *American Economic Review*. — 1994. — No. 84(3). — P. 359–368.
9. *North D., Alston L., Eggertsson T.* Empirical Studies in Institutional Change. — Cambridge University Press, 1996. — 376 p.
10. *North D.* Institutional Change and American Economic Growth. — Cambridge University Press; Reissue edition, 2008. — 292 p.
11. *Ostrom E.* Understanding Institutional Diversity. — Princeton University Press, 2005. — 376 p.
12. *Popov E.* Transaction Estimation of Institutions // *Advances in Economics and Business*. — 2014. — Vol. 2. — No. 1. — P. 58–64.
13. *Popov E. V.* Transactions & Institutions // *Montenegrin Journal of Economics*. — 2012. — Vol. 8. — No. 2. — P. 115–124.
14. *Popov E. V., Vlasov M. V.* The Influence of the Culture of the Scientific Community on the Methodology of Economic Science // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. — 2015. — Vol. 6. — No. 6 S4. — P. 236–240.
15. *Sukharev O. S.* Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy. — Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, 2011. — 124 p.

16. *Sukharev O. S.* Elementary model of Institutional Change and Economic Welfare // Montenegrin Journal of Economics. — 2011. — Vol. 7. — No. 2. — P. 55–64.
17. *Sukharev O. S.* The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives // Montenegrin Journal of Economics. — 2012. — Vol. 8. — No. 1. — P. 85–111.
18. *Sukharev O. S.* Institutional Theory of Economic Growth: Problem of Macrodisfunction and Monetary Range. 2005 [Electronic resource]. URL: [www.boeckler.de /pdf/v_2005_10_28_sukharev.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/v_2005_10_28_sukharev.pdf)
19. *Williamson O. E.* Transaction cost economics and the Carnegie connection // Journal of Economic Behavior and Organization. — 1996. — No. 31. — P. 149–155.
20. *Williamson O.* Economic Institutions of Capitalism. — Free Press, 1998. — 468 p.
21. *Williamson O. E.* The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // Journal of Economic Perspectives. — 2002. — No. 16 (3). — P. 171–195.
22. *Williamson O. E.* The Economics of Governance // American Economic Review. — 2005. — No. 95. — P. 1–18.