

УДК 330.010
ББК 65.01



О.С. СУХАРЕВ

доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник
Института Экономики РАН,
г. Москва

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПСИХОЛОГИЯ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

O.S. SUHAREV

ECONOMIC CHANGES AND PSYCHOLOGY BEHAVIOR OF ECONOMIC AGENTS

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы экономических изменений через анализ взаимодействия институтов и агентов, на основе оценки переключения моделей агентского поведения. В частности, развивается идея, что новаторы и консерваторы определяют экономическую динамику и направленность изменений, формируют институты.

Автор развивает общий экономико-психологический, даже институционально-психологический подход в рамках теории экономических изменений, уделяя особое внимание функциональным свойствам систем и агентов, их изменчивости, вводит представление о дисфункциональном функционировании, анализируя влияние институтов на агентов и реакции, мотивы поведения агентов в плоскости сложившейся институциональной структуры.

Ключевые слова: институты, агенты, новаторы, консерваторы, дисфункция, психология изменения.

Summary: The questions of economic change through the analysis of the interaction of institutions and agents, based on an assessment of agency behavior change models. In particular, it develops the idea that innovators and conservatives define the economic dynamics and direction of change, form institutions.

The author develops a general economic-psychological, institutional and even psychological approach to the theory of economic change, focusing on the functional properties of systems and agents, their variability, introduces idea of the dysfunctional operation of analyzing the influence of institutions on the agent and the reaction motives of agents in the plane of the existing institutional structure.

Keywords: institutions, agents, innovators, conservatives, dysfunction, psychology changes, the reasons.

1. Психология экономических изменений

Общество и экономика с течением времени изменяются. Но по каким параметрам идентифицируются эти изменения? Что заставляет агентов изменяться и изменять социальные институты и структуры, что определя-

ет масштаб этих изменений? Изменения имеют две стороны – системную, когда динамика параметров системы обеспечивает её изменение, и локально-групповую, когда те или иные группы агентов, либо вообще отдельные агенты становятся инициаторами каких-либо измене-

ний, административных, в управлении и организации общества, предприятия и т.д. Изменения могут охватывать всю систему, либо отдельные её части, элементы. Возникший кризис в финансах, охватив всю мировую экономику, является примером масштабных экономических изменений. Первым параметром – фактором изменений – выступает численность населения. Именно демографические изменения, выражаемые 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, как принято считать после работ Г. Саймона, потому что не умеет считать, а по сему 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 создаёт 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 не создаётся, а процесс развития научно-технической сферы идёт по вектору 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 решения данной задачи. Однако это совершенно не исключает возможность появления фундаментального знания за счёт длительной концентрации усилий по известным и

открытым уже направлениям (генетика, биохимия, нанотехнологии), реализации междисциплинарного подхода, и получения новых технических решений.

Хотелось бы отметить, что продолжительный спор среди экономистов об абсолютной или ограниченной рациональности лишён предмета. Неоклассические экономисты исходили из абсолютной рациональности агентов рынка, потому что она являлась важнейшим допущением при выстраивании моделей равновесия рынков с тем, чтобы точно предсказывать и понимать реакции агентов и описывать изменения на рынке при воздействии тех или иных инструментов и факторов. Формирование таких моделей по существу составило исходный аппарат современной экономической науки. Оппоненты в лице теоретиков управления, эволюционных психологов, институционалистов, заметили, что рациональность всегда ограничена психологическими свойствами самого агента. Почему же это многолетнее обсуждение лишено предмета? Дело в том, что рациональность агентов действительно ограничена их психологией и институтами, но эта ограниченность возникает только в процессе принятия любого решения. По крайней мере, это интересно для экономистов. Для психологов она может быть объективно ограниченной всегда. Однако, в связи с тем, что индивид функционирует в институциональном окружении, которое им же и создаётся, его рациональность с точки зрения экономиста может быть ещё более ограниченной, чем с точки зрения психолога. Но тогда анализ реакций на изменения требует корректировки, как и формулируемые неоклассические модели. Здесь важно заметить, что в случае элементарных решений и выбора из одной (безальтернативный выбор) или двух альтернатив, агент вполне может вести себя абсолютно рационально. Абсолютная рациональность никуда не исчезает, она моментально возникает, как только речь ведётся о жизненном цикле агента. При оговорке о психологическом здоровье агента, вне всяких сомнений, агенты имеют цель и желание прожить как можно дольше, сохраняя активность и дееспособность. Это свойство, вытекающее из биологических желаний, конечно, абсолютно рационально. Если рациональность является свойством мозга индивида, то, стремясь продлить существование самого мозга, продуцирующего как рациональность, так, кстати, и иррациональность, индивид показывает на деле абсолютную рациональность. А если для этой цели существуют и организуются сектора экономики, такие как здравоохранение, институты, проводящие исследования в области генетики, клетки, нейрофизиологии и т.д., то эта абсолютная рациональность оборачивается прямыми

и отнюдь не малыми затратами ресурсов на развёртывание подобных подсистем и их функционирование. Тем самым имеется конкретное выражение абсолютно рационального поведения, хотя, это не исключает проблем неэффективной организации различных подсистем экономики, в частности, медицины.

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. Но создавая «искусственный мир», то есть технику, технологии, организации, политическую систему, институты (правила – формальные и неформальные (могут возникать самостоятельно в виде стереотипов, обычаев, традиций, негласных норм)), 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. В таком мире требуется быстрая реакция агента и главное – адекватная. Последнее составляет условие эффективной адаптации. Быстрота реакции ещё не означает, что агент хорошо адаптирован, важнее правильность реакции – и это уже становится функцией объёма полученных знаний и умения перерабатывать получаемую информацию. Адаптация становится психологической моделью современного экономического развития, составляет содержание экономических изменений. Мои рассуждения об абсолютной рациональности представляют собой принципиальное уточнение модели индивида в экономической науке, отнюдь не являясь подтверждением «теории рациональных ожиданий», исходящей из наличия ментальных реакций агентов на правительственные воздействия. Если бы это было так, то представители политического истеблишмента в разных странах мира не высказывались относительно принимаемых ими законов, что вновь принятые законы, не работают, то есть отсутствует реакция агентов в принципе. В таком случае закон не выполняется, либо нарушается, либо игнорируется. С позиций теории рациональных ожиданий невозможно ни выявить подлинные причины различных реакций, ни объяснить рациональным ожиданием эти реакции, потому что рационально ожидать в идеале может тот, кто знаком с правом, законодательным процессом и сам отслеживает подобные изменения, а также в состоянии дать удовлетворительный прогноз тому, как новые институты, создаваемые законодательной систе-

мой, впишутся в действующее институциональное пространство. И даже при этом вероятность ошибки, либо реакция прочих институтов не учитывается, а это не является справедливым. Очень часто вновь вводимые формальные институты конфликтуют с неформальными нормами, которые на длительных интервалах времени обладают большей стабильностью, хотя это свойство всё меньше становится актуальным для современной экономики, информационная составляющая которой и возникающие на её основе субкультуры, кланы, группы людей отходят от общеобязательных неформальных норм и следования им.

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 сокращён, то изменится и сама оценка изменений, поскольку произойдёт изменение их масштаба и содержания. На разных интервалах исторического времени существовали разные формы организации экономики, уклады жизни и её качество было различным, поэтому, вводя единые параметры оценки изменений, довольно трудно сопоставить экономические изменения при рабовладении или феодализме и, например, в современной смешанной экономике, где присутствуют компьютеры, космическая связь и атомная энергетика.

Рост производительности труда сопровождался социальной борьбой за сокращение рабочего дня. В итоге, установился режим 8 часового рабочего дня при двух выходных днях в неделю. Это была борьба за время – самый ценный ресурс, символизирующий богатство народов. Чем выше уровень среднедушевого дохода, тем больше агент нуждается в свободном от работы времени, чтобы обеспечить приложение этого возрастающего дохода, тем выше потребность в досуге. Одновременно, увеличение дохода может происходить при росте производительности труда, либо больших затратах времени на труд. Если производительность существенно не изменяется, то второй фактор становится ведущим. Компьютеры, средства коммуникации, автоматизированные системы ещё более увеличили производительность, повысили надёжность систем управления, но это не привело пока к уменьшению рабочего времени. Этому существует масса причин, но одной из главных, на мой взгляд, является та, что время перераспределяется, то есть необходимо значительную часть времени тратить на обучение, переобучение, обработку информации, отбор релевантной информации. С накоплением информации всё больше приходится тратить времени на обучение агентов, выше затраты на переработку имеющейся

информации, при том же времени занятости на работе, это означает, что меньше времени остаётся на досуг и ещё меньше времени на получение дополнительного знания, на приращение знания. Чтобы за короткое время всё-таки осуществлять прирост знаний, необходимо обладать высоким интеллектом и иметь всё-таки менее дисфункциональные системы экономики и управления.

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 приёма своих работников, имеют план работы, который расписан по времени с обозначением выполняемых функций. Чем выше положение агента в иерархической лестнице власти, тем у него больше 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. Даже электронная коммуникация не может преодолеть высокое разнообразие экономической системы, хотя и способна увеличить число контактов менеджера и подчинённых 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 её 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. Представляется, что гипотеза о сатисфакции Г. Саймона, в соответствии с которой, фирма не максимизирует прибыль, а осуществляет действия, приносящие приемлемое удовлетворение. Однако, что значит «приемлемое удовлетворение» – это довольно расплывчатый тезис даже в психологическом понимании. Мне кажется, что гипотеза о сатисфакции

– поиске приемлемого удовлетворения связана не с задачей максимизации прибыли, а минимаксной задачей – минимизации времени исполнения наиболее ценных и полезных функций (дел), связанных с созданием благ – продуктов, услуг, институтов, принятием решений и др. Присутствие этой задачи очень трудно распознать, потому что фирмы и агенты решают её неявно. И, разумеется, не все решают одинаково эффективно. Кстати, время является именно тем параметром, к которому каждый человек чувствителен как биологическая система. Это связано и с режимом дня, сном, психологическими разгрузками-перегрузками в течение дня и с общей продолжительностью жизни и старением. Человек отчётливо понимает, каков в среднем период времени его пребывания в бодрствующем (активном) в экономическом смысле состоянии, а также время его жизни. Многие общественные институты, предоставляя услуги агентам, сразу же обозначают период времени, в течение которого эта услуга будет оказана. Примером может быть образовательная система, поиск архивных документов, здравоохранение. При выполнении хозяйственных контрактов, приёме на работу – период выполнения, изготовления продукции указывается как самый главный параметр первым делом, а уж затем речь заходит о цене изготовления или заработной плате при приёме на работу. При «исчерпании времени» агенту приходится взвешивать, что является главным, и выбирать приоритет, какую функцию он будет выполнять и задачу решать, каким делом будет заниматься. Более продолжительные по времени дела могут откладываться, а то, что можно сделать быстро делается в первую очередь, потому что агент испытывает большее удовлетворение от того, что сделал много коротких дел, завершившихся конечным результатом, чем долго делал одно дело, которое всё ещё не завершено, но выполнение которого не позволило сделать прочие дела. Следовательно, на фирме, в домохозяйстве, государстве, существует не просто портфель активов, в которые осуществляются инвестиции, а портфель функций, видов деятельности в привязке с обслуживаемыми их активами, распределёнными по времени исполнения (реализации), которое по существу и инвестируется. Поэтому параметр окупаемости вложений является лимитирующим при принятии инвестиционных решений.

Экономические изменения тем самым 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 её характеристикой, причём 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. Иными словами, они имеют целевое направление, предполагают планирование и организацию. Если в общине, либо феодальном поместье, да и раннебуржуазном укладе жизни, представители высшей политической силы не думали о необходимости экономического роста некоторым темпом, ликвидации безработицы и решении проблем неравенства с использованием кривой С. Кузнеца, то в наше время, накопленные знания и уровень сложности экономики предполагает решение и ещё более сложных задач управления, которое на самом деле необходимо рассматривать как управление экономическими изменениями.

Д. Норт в своей недавней работе «Понимание процесса экономических изменений» наиболее общо определил понятие «экономических изменений», что 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»¹. Под это определение, которое не представляет собой ничего сверх естественного, как констатацию того, что наблюдается на историческом тренде, 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 ракурсе, при этом явно не учитывается разная факторная основа – исходные условия развития. Иными словами, одна нация бедна не потому, что неформальные ограничения и культура являются тяготеющими и препятствующими бурному росту – развитию права частной собственности и прибыль максимизирующему поведению игроков (по западному стандарту), а потому, что низки запасы природных бо-

гатств, исходный уровень образования и отсталость в историческом развитии, сводимая к тому, что знания не накапливались должным образом и не получали точек приложения на бедной запасами ресурсов страны. 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 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 в развитии определённых территорий, сразу создав зависимость других территорий от передовиков.

В части задачи управления экономическими изменениями можно говорить о психологии изменений, потому что в этом случае речь идёт об агентах, которые планируют некие воздействия на систему с тем, чтобы провести требуемые изменения. Конечно спонтанные экономические изменения, не зависящие от политической власти, например, связанные с появлением новой техники или устройств, проникающих в жизнь индивида, также касаются психологии изменений, так как агенты либо приспосабливаются, либо отторгают такие изменения. К тому же культура, изменение правил поведения в обществе, приводят к таким психологическим явлениям как фасилитация, афилиация, а также фрустрация и когнитивному диссонансу. Последние расстройства психики особенно важны, потому что определяют модель поведения агентов, и взаимодействие их с институтами. Вкупе с эффектом «исчерпания времени» подобные психологические состояния способны негативно сказаться на творческих способностях агентов, воспроизводить социальную апатию, разочарование, самоустранение от знаний, от необходимости получения образования. Всё это формирует модель «инновационной» психологии и консервативной психологии агента. Психологические ориентиры безработного совершенно отличаются от психологии указанных двух

¹ Норт Д. Понимание процесса экономических изменений – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – С. 121.

групп агентов. Они могут быть связаны с поиском работы, либо закреплением текущего положения – «модель выживания». В любом случае сильной детерминантой модели поведения агента выступает его личный доход. Если он низок, то происходит переориентация некоторых ценностей, деформация установок, определяющих поведение агента, либо возникает психология привыкания к бедности. Конечно, могут возникать условия, когда этого не наблюдается, но такие условия предполагают отдельное разбирательство. Следовательно, величина неравенства влияет не только на мотивацию, но и на психологическое состояние агентов, определяя психологическую модель поведения – «инноватора», «консерватора», «безработного». Мало того, что эти модели в разной степени денежно обеспечены (снабжены деньгами), но они ещё психологически разные. Одно дело, удерживать прошлые позиции и достижения, действуя на стандартном рынке, другое дело создавать то, чего не было. Формально доходность этих видов деятельности может быть примерно одинаковой, но общий результат для развития и изменений – различный.

2. Взаимодействие институтов и агентов: реакции и мотивы

Экономическим изменениям подвержены все агенты – именно они и являются исходной точкой этих изменений (здесь действуют механизмы обратной связи, можно сказать взаимобратной связи, причём 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 и Р. Фогель, нужно понимать, что за этот период сменились несколько поколений агентов, иногда десятков поколений людей. 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 быстро действующий 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 составляющие: содержание и качество, скорость и частота, адаптационные возможности агентов и самих институтов (адаптационная эффективность).

Содержание и качество институтов – это есть информация об их назначении, состав функций, области

их приложения, издержки исполнения и принуждения. Скорость и частота характеризуют насколько часто и быстро происходит изменение содержания и качества институтов, причём качество характеризуется степенью дисфункциональности. Под дисфункцией я понимаю качественное расстройство функций, либо их неисполнение, по тем или иным причинам, приводящее к иному от потенциально возможного или желательного (потребного) функционирования системы. Адаптационная возможность определяется степенью восприимчивости конкретных институтов, эффективностью, реакцией агентов и институтов 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, инфляцию и т.д. В таком случае я называю 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 содержание, организации, управления целой государственной службой – инспекцией по дорожному движению (полиция). Это предполагает и расходы в бюджете, но сами правила никак не влияют на эти расходы. А вот правила взимания налогов и налоговый кодекс (налоговые установления) – 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 от заработанного, действуя на хозяйственные мотивы, стимулы, установки (аттитюды). 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 закона, законодательства. Неформальные институты устанавливаются обычно без прямого участия агентов, в смысле не намеренно, они формируются как интериоризация определённых представлений, мысленных конструкций, оформляю-

щихся в традиции и обычаи социальной системы. Можно отказаться от того, чтобы следовать этим неформальным установкам, или принимать накладываемые ими ограничения, но самостоятельно изменить их невозможно, по крайней мере не произойдёт массовый такой же отказ от того, чтобы следовать им 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 видоизменённой нормой, которая по своему содержанию может привести к прямо противоположным действиям или результатам.

Агенты формируют законы, но эта деятельность не является и не должна быть произвольной, стохастической. Можно говорить, что политическая система является производством общественных благ – институтов. Последние становятся продуктами этого производства. Пролгая эту логику, можно говорить о браке, неэффективном законодательстве, способах управления таким производством и о его алгоритме. Представляется важным уточнить, что реализация системности в законодательстве требует вообще иной схемы или логики рассуждений, чем та, которую приходится наблюдать в современных обществах, когда обоснование законов и правовых изменений очень слабое. Представляется, что алгоритм должен быть следующим: 1) оценка и анализ существующих законов, положений и норм данной области и сопряжённых с ней сфер, 2) выявление проблемных областей законодательства, определение целей и задач, решаемых в рамках проектирования законов, формирование единой терминологической, оценочной и правовой основы для всего блока законов, имеющих отношение к делу, 3) проектирование блока законов с одновременным их введением в правовое поле хозяйственных отношений с изучением обратной связи и доведением нового законодательства до агентов и только затем системная коррекция при выявлении работоспособных частей законов, отдельных статей, глав, положений, 4) закон должен давать минимум добавочных правовых актов, иметь прямое действие, не иметь двояких толкований. Он должен включать всю имеющуюся терминологию по проблеме, критерии исполнения самого закона и критерии к тем видам деятельности, которые он закрепляет в правовом пространстве отношений, либо регулирует.

Природа неформальных правил такова, что аналогичный алгоритм к ним не может быть применён, поскольку они не относятся к производимому благу, хотя также выполняют роль общественного блага, но возникают исторически продолжительно, причём создаются коллективно – большой массой агентов, хотя можно

привести пример неформальных правил какого-то племени (табу), но опять же эти правила возникают в результате эволюции жизни этого племени и разделяют всем коллективом людей. Конечно, всегда возможно появление безбилетника, но правило действует до того, пока разделяется значительной частью представителей общественной системы.

Проблема эффективности правил является не простой. Действительно, как оценить эффективность неформальных правил (ограничений), либо формальных? Нужно ли разделять эффективность институтов в соответствии с разделением их на формальные и неформальные правила? Тем, насколько хорошо они структурируют взаимодействие между агентами, то есть величиной издержек – транзакционных? Но ведь правила могут давать экономию транзакционных издержек, а могут её, кстати, и не давать, увеличивая транзакции и объём транзакционных издержек², 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 более низких и 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 нём 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 модели поведения. А ведь реакции меняются, и агент, понимая и изучая информацию о собственном

² Причём 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 приведёт к их росту, потому что не было предсказано на этапе проектирования института его взаимодействие с иными правилами – Прим. авт.

поведении, может использовать её для непредсказуемой коррекции своего поведения. Решить указанную проблему поможет, на мой взгляд, применение телеологического подхода, наличие чётких целей, интересов, которые легко подвергаются классификации, выявлению, созданию 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.

Моя трактовка эффективности институтов существенно отличается от расплывчатой, тавтологичной и запутывающей представление об эффективности трактовки Д. Норта. В частности, «эффективность институтов определяется сочетанием формальных и неформальных институтов и их возможностями к принуждению»³. В другом месте отмечается, что «ключом к повышению эффективности является некая комбинация формальных правил и неформальных ограничений»⁴.

Во-первых, исходя из приведенного определения, получается, что эффективность институтов – определяется комбинацией институтов (тавтология), но комбинация формальных и неформальных институтов, если и существует по отдельным примерам таких институтов, то явно не по каждому парам. Если исходить, 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-трёх, от силы нескольких институтов, не более, потому что далее комбинаторная задача настолько усложняется, что решение становится затруднительным, как и точная оценка эффективности. Потом, 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 – всё-таки разные эффективности, поскольку и содержание, и появление таких институтов различные, да и жизненный цикл 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 придётся 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 учёта транзакционных издержек будет в этой части недостаточно, поскольку это только часть общих издержек и неправомерно замыкать институты и распространять их влияния только на часть издержек, как будто они не влияют на всё остальное. Таким образом, даже применение оценки транзакционных издержек может представить лишь усечённый подход к измерению эффективности институтов, не говоря об институциональных изменениях. Эффективность изменений является ещё более сложным понятием. Мне представляется, что речь необходимо вести о некоторых видах эффективности, каждый из которых измерять отдельно. В моей работе «Теория эффективности экономики» (2009) были показаны возможности такого подхода.

В-третьих, мне представляется ценным определять и измерять эффективность института по его дисфункции⁵, которая задаётся следующими параметрами: целью существования, областью приложения, функциональным наполнением (разнообразием), издержками действия (обратим внимание – не только транзакционными), 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). Измерять дисфункциональное состояние можно разными способами, одним из которых является оценка вероятности не углубления дисфункции в соответствии с теорией отказов в технике – не наступления отказа⁶. Вне всяких сомнений экономическая дисфункция применительно к агенту является психологическим понятием, точнее связано, с определённым психологическим состоянием агента, возникающим либо по причине углубления дисфункции, либо непосредственно перед ростом дисфункционального состояния.

Особенно рельефно можно применить данный подход к измерению и определению эффективности ин-

³ Норт Д. Понимание процесса экономических изменений – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – С. 225.

⁴ Там же – С. 122.

⁵ Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. – М.: Машиностроение-1, 2001.

⁶ Подробнее метод разработан: Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. – М.: Финансы и статистика, 2009.

ститута для формальных институтов, поскольку они создаются политической системой для определённых 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» неформальных 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.

Что такое негативное отклонение в психологической модели поведения агента? Это тоже дисфункция. Если психологическая наука и медицина дают представление о нормальном психологическом поведении и реакциях агента, а на практике наблюдается отклонение от этого описания, либо приспособительное изменение модели поведения, которое сужает или не даёт исполнить ранее исполняемые и полезные функции, то возникает дисфункциональное состояние. Оно может возникнуть и при сокращении кредита, то есть при трудностях в денежном обеспечении деятельности агента или фирмы, либо института. При качественных нарушениях, природа которых во взаимодействии институтов друг с другом, а также институтов и агентов. Институциональная эффективность как раз воспроизводится в ходе взаимодействия институтов и агентов и определяется глубиной дисфункциональности, масштабом возникающих дисфункций. При этом неэффективные формальные институты продолжают функционировать, демонстрируя устойчивое неэффективное состояние, которое может быть ликвидировано при коррекции (обновлении) института, его замене, либо дополнительных воздействиях, предполагающих монетизацию его функционирования.

Отрицательный отбор институтов и моделей поведения занимает важное место в современной экономике и научном анализе. Почему неэффективные состояния надолго фиксируются? Здесь существует множество причин, которые все связаны с возникновением неэффективности – дисфункциональности институтов. Соб-

ственно такой отбор связан с тем, что до сих пор не разработано представлений об эффективности и критериев принятия решения, либо мотивы и стимулы в результате экономических и институциональных изменений обеспечивают выгоды от фиксации менее эффективного института, менее эффективной модели поведения, которая агентам не кажется неэффективной. Причиной может стать и неполноценное денежное обеспечение функционирования института или системы. Возможности функциональной работоспособности резко сокращаются, затраты растут, институт исчезнуть не может, просто его функции модифицируются, он становится неэффективным. Однако, правила коррупционного поведения, которое официально признаётся пороком современного общества, напротив, довольно эффективны, хотя наличие явления признаётся неэффективной формой. Если правительства осуществляют расходы на противодействие коррупционных моделей поведения, а явление не только не сокращается, а даже разрастается, что фиксируется отчётностью ООН по разным странам мира, то эти правила и это явление обладают устойчивой формой. Собственно для участников данных моделей, данные правила вполне эффективны, они неэффективны для официальной власти, поскольку её фактически подменяют. А подменяют по двум причинам: во-первых, снижается эффективность официальных институтов, возрастает их дисфункция, что не позволяет им функционировать в прежнем режиме, во-вторых, к этим правилам вполне адаптируются агенты. В фиксации подобных неэффективных состояний принимают участие культурологические феномены, инерция системы, конкуренция между институтами, стимулы и мотивы, законы функционирования бюрократии. В частности, в бюрократической иерархии возможно появление правила, когда бюрократ верхнего эшелона целенаправленно подбирает своего заместителя и будущего претендента на его место с заведомо худшими качествами – профессиональными и личными, выбирая слугу-исполнителя, который не мог бы затмить способности руководителя. Такой агент удобен тем, что позволяет действовать по правилам, которые диктует иерархия, то есть правилам отчётности, а не решения стоящих проблем по существу. Затраты, связанные с неправильной отчётностью перед вышестоящим уровнем могут стать выше затрат на решение проблемы, то есть важнее становится правильно отчитаться, чем решить проблему. Действия бюрократом подчиняются тогда логике снижения именно этих издержек, значит, необходимо правильно готовить отчётность и при этом неважно, решена ли задача. Угроза, что способы решения будут предложены более спо-

собным замком, который сможет переместиться выше по иерархии и занять место данного агента, связанная с потерей места и дохода, приводят к пролонгации системы отрицательного отбора по всей иерархической цепочки власти с нижнего по верхний уровни. С каждым шагом отбора качество управления будет сокращаться по причине снижения качественных характеристик и способностей занимающих все иерархические звенья агентов. Если на каком-то звене случайным образом окажется очень опытный, знающий агента, с превосходными личными и профессиональными качествами (честность, открытость, порядочность, транспарентность в работе), то все иные иерархические ступени будут отторгать данного агента. В таком случае возможен вариант даже по изменению такой иерархии, ликвидации должности, штатного расписания, лишь бы ликвидировать не приемлемые для остальных участников иерархии качества. С одной стороны, они могли бы позаимствовать эти качества и изменить свои собственные характеристики именно в эту сторону, с другой стороны, выше стоящие по иерархии агенты создают режим постоянного риска изменения, как итог – страха, что-либо менять, не говоря уже о необходимости совершения усилия для этого. Поэтому ситуация развивается по направлению наименьшего сопротивления – будет отвергнут не вписывающийся своими объективно лучшими характеристиками агент. Такой отбор, подобная институционализация не лучших качеств иерархической структуры приводят к общему системному снижению качества, неэффективному управлению, росту дисфункциональности.

Неформальные нормы могут быть изначально неэффективны – их появление сильно определяется стереотипами, мысленными конструкциями агентов, их психологическими предпочтениями и ориентациями. Неформальные нормы обеспечивают хозяйственные аттитюды, но определить и оценить их эффективность, либо неэффективность можно по тем же параметрам, что и формальных норм, другое дело, что здесь отрицательный отбор бывает более рельефным.

Поскольку на институты не может не сказываться взаимодействие агентов, постольку эффективность поведения 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 её на потребление. Мотив сбережения и мо-

тив 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 сбережений⁷. 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 слоёв населения в будущем. Таким образом, сбережение фактически выглядит как размещение дохода в экономике на цели, не связанные с покупкой собственно потребительских благ, то есть инвестирование и финансирование деятельности тех агентов, которые принимают эту часть дохода и распоряжаются ей, сохраняют на будущее. Эффективность названных институтов, следовательно, эффективность в целом экономической системы, определяют то, как будут использованы сбережения. В связи с чем, норма сбережений, конечно, важный показатель, 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 действующих финансовых институтах и сокращать возможности по развитию в будущем.

⁷ Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – С. 147-162.