

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.Н. Тишина

Современная хозяйственная жизнь вызывает большие изменения в организации экономической деятельности. Усиливаются процессы институционализации экономических взаимодействий, и происходит их самоорганизация. Ускорение и усложнение экономических процессов предопределяет появление новых форм и способов организации взаимодействий между экономическими субъектами. По мнению Алана Кирмана, стандартная экономическая теория уделяет необычно мало внимания роли взаимодействий в экономике [1, с. 45]. Стандартный взгляд на организацию взаимодействий между агентами основывается на предположении, что индивиды изолированы, а их действия и экономические результаты координируются системой цен

А. Кирман дает следующие примеры описания взаимодействий в различных экономических моделях [1, с. 51]. Распространенным примером микроэкономического описания является ситуация, в которой индивиды прямо взаимодействуют друг с другом, но при этом между ними не существует зафиксированных связей. Так, на специфических рынках любой покупатель может делать покупки у любого продавца, но это не означает, что любой агент может взаимодействовать с любым другим агентов во всей экономике, которая включает это рынок. Во многих моделях, например, агенты могут взаимодействовать со случайно выбранными индивидами или с представителем других агентов. Так это происходит в моделях поиска (search models), во многих моделях эволюционных игр, в некоторых моделях социального обучения (social learning).

Очевидно, что многие модели поиска могут, например, рассматриваться как моделирование взаимодействий [2]. Взаимодействия в этих моделях

реализуются в том виде, что индивидуальные покупатели посещают индивидуальных продавцов и на основе некоторых правил, определяющих по какой цене покупать, делают свои покупки. Таким правилом является, например, «цена резервирования» (reservation price). Затем формируется распределение цен продавцов, которое вызывает распределение цен покупателей. Это, в свою очередь, генерирует спрос и в условиях равновесия регенерирует естественное распределение цен продавцов.

Многие примеры взаимодействий включают в себя различные формы экстерналий (externalities), которые обычно рассматриваются как «неполные». Идея экстерналий основывается на том, что действия одних индивидов могут влиять на действия и благосостояние других. Выбор одного человека может зависеть от выбора остальных участников экономики. Такая зависимость может быть смоделирована введением некоторой переменной, отражающей удаление индивидуального потребительского набора (consumption bundle) от некоего среднего набора в абстрактном пространстве его функции полезности.

Приведенные примеры не являются исчерпывающими. Однако они демонстрируют распространенное в экономическом моделировании существенное упрощение характера взаимодействий участников экономических процессов. Кроме того, эти примеры показывают фрагментарность в разработке темы экономических взаимодействий [3]. Остается неясной общая структура взаимодействий в экономике и отсутствует представление о комплексе взаимосвязанных форм, в которых взаимодействия реализуются.

Экономистов прежде всего интересуют информационные, ресурсные и доверительные связи, поскольку именно ими описываются сети, которые влияют на стимулы, а значит, и на поведение акторов.

Важной характеристикой актора, действующего в рамках формального института, является наличие у него «юридического лица» его дееспособности.

На сеть формального института правовой дееспособности накладывается несколько других сетей: сети формального института семьи и опеки (как правило, поддерживаемые реальными отношениями в семье): неформальные сети дружеской взаимной поддержки; наконец, различные как по составу, так и по форме сети трудовых и других контрактов резидентов с нерезидентами (например, фирма нанимает дешевых рабочих из СНГ, часто не имеющих легальной основы для работы в России).

Формальный институт, в который включен актор, ограничивает его свободу выбора тем, что устанавливает, делает известными актору и исполняет санкции и поощрения за «неразрешенное» и «поощряемое» поведение. Таким образом, он делает поведение каждого актора предсказуемым точно так же, как и в случае устойчивой неформальной связи. При этом можно выделить следующие характеристики сети:

- в сеть включены все дееспособные акторы;

– расходы на поддержание сети, участников формального института несет государство;

– акторы анонимны.

В истории можно встретить системы права, закрепляющие первенство акторов: кастовая или феодальная системы. Но и в этом случае сохраняется важнейшая черта формального института – повышенная степень доверия актора к партнеру, включенному в формальный институт, основанная на способности предвидеть его поведение в рамках известных обеим сторонам санкций за «неправильное» поведение.

В процессе экономической деятельности складываются отношения не только между отдельными акторами, но и между ними и институтами. В последнем случае сами институты до определенной степени модифицируются под влиянием черт акторов, участвующих в этих отношениях.

Структура сети характеризует наличие или отсутствие определенного формального или реального взаимодействия между акторами. Для экономической теории существенно, формальные это связи или реальные. Это связано с тем, что формальные связи лишь создают потенциальную возможность реального взаимодействия. Их наличие еще не гарантирует реальных отношений, хотя и является необходимым условием для возникновения таковых. Соответственно можно говорить о формальных связях как о каналах возможного взаимодействия, а о реальных связях как о наполнении этих каналов.

Сеть формальных отношений здесь совпадает с сетью реальных отношений или близка к ней по структуре.

Этим институтам акторы следуют, но не всегда в полной мере. Действительно, можно помнить об институте, принимать его в расчет при выборе поведения, но следовать ему лишь частично. Причем степень следования различна для разных акторов и разных условий, и зависит она от сопряженных с конкретным поведением издержек и выгод.

Сеть реальных отношений, описывающих взаимодействие акторов в рамках таких институтов, может отличаться от сети отношений формальных.

Сеть формальных отношений, порожденных такими институтами, имеет принципиально иную структуру, нежели сеть отношений реальных. При этом акторы сети обладают реальной информацией о структуре сети формальной.

Даже если институт забыт, это не отменяет его действия. С одной стороны, к нему всегда может вернуться любой актор, например, потребовав возбудить на его основании дело. Это большая проблема, поскольку акторы не ожидают, что данный закон когда-либо будет применен. А ведь формирование ожиданий – важнейшая функция институтов. С другой стороны, забытый институт может поддерживаться и мощью государства в той мере, в какой оно старается убедить граждан в его реальности.

В случае забытого института, как и в случае института, о котором пом-

нят, сеть реальных отношений сильно отличается от сети отношений формальных. Причем акторы, как правило, обладают крайне скудной информацией о структуре формальных связей, соответствующих забытому институту, ибо такая информация весьма затратна. Поэтому стимул ее получить возникает лишь тогда, когда речь идет о крупных сделках и соответственно о крупных выгодах от возвращения к «хорошо забытому старому».

При переходе института из группы в группу структура формальных связей остается неизменной, зато меняется структура реальных связей. Так, если институт становится менее востребованным, реальные связи постепенно теряют актуальность и ослабевают.

Каким же образом тогда воспринимать рынок? Согласно одного из подходов, рынок является одним из институтов, традиционно изучаемых экономической теорией. Рынок можно представить как совокупность акторов, каждый из которых:

- *во-первых*, обладает собственной волей и собственными интересами и признает право на это за другими акторами;
- *во-вторых*, заинтересован в получении некоторого ограниченного блага, или располагает этим благом в относительном избытке и поэтому заинтересован в его обмене на некоторые другие блага.

Два этих условия характерны для существования рынка.

Рынок является институтом, поскольку акторы, вовлеченные в него, исходят в своем целеполагании и планировании своих действий из наличия этих условий. Если же рынок не институционализирован, покупатель может просто не найти продавцов – никто не будет отдавать искомое благо, например, потому, что весь излишек подлежит обобществлению или уничтожается, а еще чаще потому, что «излишнее» благо просто не возникает.

Плохая работа института рынка связана, как правило, с невыполнением либо первого, либо второго условия. Очевидно, что в основе рынка лежат, как минимум, три сети.

Первая – формальная сеть. Она объединяет участников рынка, действующих в условиях определенных и известных формальных институтов, которые гарантируют выполнение первого условия.

Вторая – информационная сеть. Она связывает группы акторов между собой и обеспечивает «дешевое» распространение информации.

Третья – сеть реальных контрактов, заключенных между акторами как в настоящем, так и в прошлом. В этих взаимодействиях акторы устанавливают «истинное качество» партнеров и предлагаемых ими благ.

Таким образом, если в рамках стандартного анализа рынка мы видим единый рынок, скажем, из какого-то количества покупателей и продавцов, то в рамках институционального подхода он может разбиваться, скажем, на более плотные сети, где покупатели и продавцы хорошо знают друг друга и взаимодействуют друг с другом.

Институциональный подход дает возможность понять экономический

смысл национальной сегментации рынков. Акторы, включенные в различные сети первого порядка (агенты различного национального права), могут испытывать дополнительные трудности, которые связаны с юридической защитой собственности и контракта на «чужом» рынке. Это обычно не замечается традиционной теорией, сводящей причины сегментации к таможенным платежам и дополнительным транспортным издержкам.

Библиографический список

1. Alan Kirman. Interaction, Economic Organisation and Aggregate Activity, 1998, Working Paper, GREQAM, EHESS and University d'Aix-Marseille III, Institut Universitaire de France.
2. David Leveers. Digital Convergence at the User Interface, April 1998. – <http://www.vers.co.uk/DLEEVERS/PAPERS/CyColl/CyColl.html>
3. Паринов, С.И. Информационные взаимодействия в экономическом пространстве / С.И. Паринов. – М.: ИЭОПП СО РАН, 1999. –С. 127