

Спирчагов Г.С.,
руководитель Управления по Ульяновской об-
ласти Федеральной антимонопольной службы
Российской Федерации,
sgs04@yandex.ru

Рациональность и экономические интересы российских хозяйствующих субъектов в контексте институционального подхода

Объектом исследования являются рационалистические и институциональные факторы формирования экономических интересов российских хозяйствующих субъектов. Выявлены эвристические преимущества институционального подхода к исследованию экономических интересов российских хозяйствующих субъектов. Установлена взаимосвязь между экономическими интересами, целями и мотивами деятельности хозяйствующих субъектов и институциональной средой с учетом трансформации отечественной экономики.

Российская экономика отличается определённой спецификой, к которой относятся и экономико-географическое положение, и многоукладность хозяйства, сосуществование различных хозяйственных традиций. Масштабные институциональные преобразования XX века отразились на структуре экономики, приёмах и методах хозяйствования. В связи с этим приобретает особую актуальность исследование факторов поведения хозяйствующих субъектов, важнейшим из которых являются рациональность и экономический интерес. Для выявления более полной взаимосвязи между этими составляющими проанализируем: 1) рациональность как фактор поведения хозяйствующих субъектов в контексте различных теоретических подходов; 2) сущность понятия «экономический интерес» и структуру экономических интересов хозяйствующих субъектов.

Объектом экономических исследований является поведение хозяйствующих субъектов, под которым понимается «не только индивидуальное поведение, но и неумышленные последствия взаимодействия индивидов, а также институты, в которых воплотилось прошлое поведение» (Автономов, 1998, с.8.). В основе поведения хозяйствующих субъектов всегда находятся экономические интересы, побуждающие их к принятию решений. Понятие «экономического интереса» является одним из недостаточно исследованных, на наш взгляд, в современной отечественной экономической науке. Гораздо более исследована проблема мотивации действий экономических агентов, а также стимулов и ограничений их действий.

Необходимо отметить, что существуют различия в содержании понятий «хозяйствующий субъект» и «экономический агент», восходящие к различиям в степени формализации экономического анализа. «Экономический

агент» по определению Л. Роббинса строит свою деятельность, сопоставляя «цели и ограниченные средства, которые могут иметь разное употребление» (Роббинс, 1993, с.18), а «хозяйствующий субъект» существует в объективной действительности во всём многообразии связей с другими субъектами (Автономов, 1998, с.18).

В основе исследований рациональности поведения хозяйствующих субъектов можно выделить два подхода – индивидуализм философов XIX века А. де Токвиля и Э. Бёрка, с одной стороны, и, основанный на картезианском рационализме, индивидуализм гуманиста Ж. Руссо и экономиста Ф. Кенэ, с другой. Ф. Хайек предложил различать эти методологические позиции как «истинный индивидуализм» А. де Токвиля – Э. Бёрка и «ложный индивидуализм» Ж.-Ж. Руссо – Ф. Кенэ (Хайек, 2001, с.26), унаследованный, по его мнению, классической политической экономией, а вслед за ней и современной микроэкономической теорией. «Истинный индивидуализм» предполагает, что человек – существо иррациональное, подверженное заблуждениям, ошибки его могут корректироваться в ходе общественного процесса. Такого участника экономического процесса можно называть «хозяйствующим субъектом». «Ложный индивидуализм» видит в человеке существо рациональное, способное осознать свои интересы и сформулировать цели деятельности («экономический человек» классической политической экономии, «экономический агент» современной микроэкономической теории).

В современной экономической науке исследование поведения хозяйствующих субъектов восходит к классической школе политической экономии и модели «экономического человека» А. Смита (Смит, 1962).

Экономисты начала и середины XIX века считали, что основным мотивом экономической деятельности людей является стремление к богатству, в то время как само богатство трактовалось как блага, способные сохранять стоимость, накапливаться. Такое «узкое» для современного исследователя понимание богатства и мотивации деятельности хозяйствующих субъектов вполне объяснимо с точки зрения особенностей экономической практики.

В трудах А. Смита и Д. Рикардо рациональность имела ограниченное значение, как предпочтение большего меньшему: капиталисты инвестируют в отрасль с наибольшей нормой прибыли, землевладелец отдает землю в аренду, тому, кто сможет платить большую арендную плату и т.д. Допуская рациональность производителей, А. Смит и Д. Рикардо не анализировали поведение потребителей. Только Дж.Ст. Милль впервые обратил внимание на зависимость спроса от цены, однако, и он целостной теории рациональности хозяйствующих субъектов не создал. Только с появлением предельного анализа в трудах У. Джевонса, К. Менгера и Л. Вальраса было доказано, что спрос на любой товар должен зависеть от цен всех товаров. Как отмечал К. Дж. Эрроу: «Применительно к потребителю их гипотеза рациональности представляла собой максимизацию полезности при бюджетном ограничении» (Эрроу, 2004, с.249).

К. Маркс в качестве основного фактора экономических отношений обосновал стремление к присвоению прибавочной стоимости, как в материально-вещественной, так и в стоимостной формах. По мнению К. Маркса экономический выбор индивида жестко определен условиями капиталистического общества: для пролетария детерминантом поведения является стоимость рабочей силы, а для капиталиста – норма прибыли. Законы капитализма «действуют как принудительные законы конкуренции и достигают сознания отдельного капиталиста в виде движущих мотивов его деятельности» (Маркс, с.326).

Несмотря на существенные различия в методологическом основании, ключевых теоретических положениях, практических выводах неоклассической экономической теории и марксистской политической экономии, предполагалось, что хозяйствующие субъекты вполне осознанно ставят цели деятельности и строят пути их достижения.

Представления экономистов о рациональности хозяйствующих субъектов развивались под значительным влиянием исследований поведения человека в социологии и психологии. Если экономисты исследовали рациональность экономического поведения, то социологи и психологи исследовали рациональность поведения человека в целом.

Немецкий социолог М. Вебер создал четыре типа поведения человека (Вебер 1990, с.628-629):

ü целерациональное поведение характеризуется способностью человека осознанно и продуманно выбирать условия и средства для достижения поставленной цели;

ü ценностно-рациональное поведение имеет место, когда человек строит свой выбор осознанно, но на основе веры и самодовлеющих ценностей (ценностных установок), причём последние оказывают влияние на выбор целей;

ü традиционное поведение отличает то, что и цели и средства их достижения задаются человеку господствующими в его социальной среде традициями, ритуалами, а его поведение определяется привычкой и рутинными;

ü аффективное поведение – это любые действия под влиянием эмоций, рациональная составляющая отсутствует.

Две модели «человека социологического» предложил голландский социолог С. Линденберг. Первая модель «человека контролируемого» предполагает, что поведение человека в обществе детерминировано социумом, он исполняет роль и может быть подвергнут санкциям. Эта модель вполне применима в стабильном обществе, где «большинство ограничений могут быть выражены в санкциях и ролевых ожиданиях» (Литвинцева, 2003, с.49). Вторая модель «человека действующего» предполагает, что на человека, безусловно, оказывает влияние социальная среда, он восприимчив к окружению, но решения принимает и действует, тем не менее, самостоятельно. Фактически первую модель можно считать упрощенной версией второй, так как она

основана на более жестких предпосылках: ролевые ограничения и санкции как факторы поведения.

Определённое влияние на модели экономического поведения оказали исследования в области психологии, где рациональность не является детерминантом поведения людей. Более всего на эволюцию моделей экономического поведения повлияла когнитивная психология и гуманистический подход А. Маслоу.

С точки зрения когнитивной психологии на поведение индивида влияют специфические особенности его способности собирать и обрабатывать информацию. Иерархическая модель мотивации Маслоу предполагает, что потребности более высокого порядка удовлетворяются только после насыщения потребностей предыдущего (более низкого порядка) (Дилигенский, 1994, с.86-87).

В настоящее время гипотеза рациональности и, основанная на ней модель экономического поведения претерпела существенные изменения. Вариант модели homo economicus представлен экономистами К. Бруннером и У. Меклингом: это «человек изобретательный, оценивающий, максимизирующий полезность» (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man, или модель REMM). У. Меклинг добавлял еще две характеристики: «человек, действующий в условиях ограничений (Restricted)» и «человек ожидающий (Expecting)» или модель RREEMM. (Бруннер, 1993, с.55-58)

По мнению Радаева В.В. современная модель экономического человека может быть представлена в виде следующих исходных предпосылок (Радаев, 2002).

1. Человек независимый. Это автономный, атомизированный индивид, принимающий самостоятельные решения исходя из своих личных предпочтений.

2. Человек эгоистичный. Он в первую очередь заботится о своем интересе и стремится к максимизации собственной выгоды.

3. Человек рациональный. Он последовательно стремится к поставленной цели и рассчитывает сравнительные издержки того или иного выбора средств ее достижения.

4. Человек информированный. Он не только хорошо знает собственные потребности, но и обладает достаточной информацией о средствах их удовлетворения.

Проанализируем современные микро- и макроэкономические подходы к исследованию поведения экономических субъектов.

В соответствии с микроэкономическим подходом экономический человек вынужден делать выбор, так как при неограниченных потребностях доступные ему ресурсы ограничены. На выбор влияют предпочтения и ограничения. Предпочтения субъективны и определяются оценкой субъектом полезностью благ, а ограничения объективны и выражаются в доходе и ценах благ. Предпочтения предполагаются постоянными, поведение изучается как

реакция на изменение ограничений. Отдавая предпочтение одному благу, индивид вынужден отказываться от другого, поскольку его ресурсы ограничены.

Осуществляя выбор, индивид может оценивать его последствия, то есть сравнивать альтернативы с точки зрения соответствия его предпочтениям. Важно также, что «делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами, ... действия индивида определяются его собственными предпочтениями, а не предпочтениями его контрагентов по сделке и не принятыми в обществе нормами, традициями и т.д. Благодаря предпосылке собственного интереса всякое взаимодействие между экономическими субъектами принимает форму обмена» (Автономов, 1998, с.10-11).

Информация, необходимая для процедуры выбора является ограниченной, её приобретение требует издержек денег и времени. Когнитивные способности индивида ограничены, то есть люди различаются по способностям воспринимать, собирать, оценивать и использовать информацию. Рациональность выбора подразумевает, что индивид выбирает из доступных ему альтернатив ту, что в наибольшей степени соответствует его предпочтениям и позволяет максимизировать целевую функцию. Для индивидов целью является максимизация полезности, а для фирм – максимизация прибыли.

В микроэкономическом анализе спрос является функцией цен всех товаров, что сделало возможным создание теории общего равновесия в экономике. Равновесный подход показал свои ограниченные возможности в условиях Мирового экономического кризиса 1929-1934 годов, когда проблемы массовой безработицы и спада производства настолько обострились, что исследовать их в рамках моделей полной занятости всех ресурсов и равновесия спроса и предложения стало невозможно. Актуализировалась необходимость перехода в анализе от статики к динамике, а, значит, к допущению неравновесных явлений на макроуровне. Это означало, что неизбежен отказ от модели экономического человека как совершенного максимизатора, обладающего всей полнотой информации.

Макроэкономический подход предполагает меньший уровень абстракции, так как имеет более тесную связь с экономической политикой государства. Эффективность экономической политики всегда связана с реакцией на неё домохозяйств и фирм, которые и выступают в качестве хозяйствующих субъектов.

Хозяйствующими субъектами у Дж. М. Кейнса выступают потребители (домохозяйства), производители (фирмы) и государство, а центральным элементом его теории – концепция эффективного спроса (Кейнс, 1978). Эффективный спрос зависит от спроса, предъявляемого домохозяйствами (потребительский спрос); фирмами (инвестиционный спрос) и государством (государственный спрос).

Потребительский спрос зависит от того, в каком соотношении делится доход домохозяйств на потребление и сбережение. Данная пропорция опре-

деляется склонностью к потреблению и склонностью к сбережению, то есть тем, какую часть дохода домохозяйства склонны тратить или сберегать. Кейнс выделяет объективные и субъективные факторы, влияющие на принятие решений о потреблении и сбережении. Объективными он считает факторы, обусловленные внешними обстоятельствами, но связанными с рациональным расчетом; субъективные факторы определяются, по его мнению, «психологическими особенностями человеческого характера» (Кейнс, 1978, с.151).

Субъективными факторами, ограничивающими склонность к потреблению и повышающими склонность к сбережению, являются: стремление людей повысить свое благосостояние и социальный статус в будущем, чувство скудости и т.д. Повышают склонность к потреблению «желание пользоваться жизнью, недалёковидность, щедрость, нерасчётливость, мотовство» (Кейнс, 1978, с.170-171).

Инвестиционный спрос, как важнейшая составляющая эффективного спроса, по мнению Дж. Кейнса, соотношением между ожидаемой нормой дохода от инвестиций (предельная эффективность капитала) и нормой процента. Предприниматели в большей степени, чем потребители ориентированы на будущее, определяющее значение имеют долгосрочные ожидания, при этом главную роль в колебаниях инвестиционного спроса играет именно фактор предельной эффективности капитала (ожидания предпринимателей). Поскольку в долгосрочном аспекте значение неопределённости возрастает, то производители не могут делать точные расчеты относительно будущего и большинство инвестиционных решений принимается не из рациональных соображений, а под влиянием психологических факторов, таких как оптимизм («спонтанно возникшая решимость действовать») (Кейнс, 1978, с.227) и пессимизм.

В теории процента Дж. Кейнс делает особый акцент на психологическом факторе – предпочтении ликвидности, который, в свою очередь, выводится из трех других мотивов: транзакционного, мотива предосторожности и спекулятивного. Все эти мотивы связаны с условиями неопределённости, в которых действует предприниматель.

Можно сделать вывод, что в основе кейнсианской макроэкономики лежит предпосылка неполноты информации, доступной экономическим субъектам. В условиях неполной информации экономические субъекты склонны действовать под влиянием различных психологических факторов, таких как оптимистичные или пессимистичные ожидания, следовательно, их рациональность может быть признана ограниченной.

Гипотеза рациональности экономических субъектов подвергается достаточно жесткой критике, как с точки зрения экономической методологии, так и с точки зрения практики.

В частности, К. Эрроу указывает на то, что и в макроэкономике и в микроэкономике нет строгого следования этой гипотезе (Эрроу, 2004, с. 247).

Действительно, допущения Кейнса о психологических факторах, влияющих на потребительский и инвестиционный спрос, противоречат гипотезе рационального поведения. В микроэкономическом анализе только одна модель рыночной структуры соответствует этой гипотезе – модель совершенной конкуренции.

Г. Саймон доказал, что когнитивные способности человека ограничены, поэтому экономический субъект не в силах собрать и осмыслить информацию о рыночной среде и о поведении других субъектов в полном объеме, а значит его поведение ограничено рационально (Саймон, 1995). Более того, как отмечает К. Эрроу, «гипотеза рациональности может привести к выводам, однозначно противоречащим наблюдаемой реальности» (Эрроу, 2004, с.260). Г. Саймон предложил заменить принцип оптимизации принципом удовлетворительности, т.е. принципом нахождения первого приемлемого решения.

А. Олейник отмечает, что в последние десятилетия делались многочисленные попытки отойти от модели *homo oeconomicus* (Олейник, 2000, с.32-36). В частности, Р. Лангуа обосновал понятие рациональности в узком и широком смыслах, причем область максимизации полезности/производительности он относит к рациональности в узком смысле. Г. Саймон указывает на рациональность действий индивида в процессе «социального обмена», даже если он никогда не задавался вопросом о предельной полезности, а модель *homo socio-oeconomicus* С. Линдерберга включает социальные характеристики взаимодействия между индивидами наряду с экономическими.

О. Уильямсон определяет ограниченную рациональность как рациональность намерений субъекта при признании факта ограниченности его компетенции и предлагает модель «отношенческого человека» (*relational man*), в которой принцип эгоистического интереса дополняется принципами солидарности и взаимности (Уильямсон, 1986). Несовершенство когнитивных способностей хозяйствующего субъекта, несмотря на присущий ему эгоизм и оппортунизм (по определению О. Уильямсона – стремление к реализации личного интереса с использованием коварства) побуждает его к общению с другими хозяйствующими субъектами. Взаимодействие с другими участниками рынка – единственный способ преодоления несовершенств индивида.

Взаимодействие актуализирует проблему интерпретации действий других субъектов, а также проблему быть понятым ими. На данный аспект экономического поведения обращают внимание французские экономисты Л. Тевено, Л. Болтански и развивают концепцию интерпретативной рациональности, заключающейся не в способности находить оптимум, а в способности «к согласованности действий и к использованию понятных для всех участников координат» (Олейник, 2000, с.36). Они предлагают исследовать поведение экономических субъектов в системах норм, «соглашений», действуя в рамках

которых, они могут успешно интерпретировать действия друг друга. В основе соглашений лежит система ценностных установок, разделяемых участниками, на ней базируется вся система норм, правил поведения. Болтански и Тевено выделяют рыночное, индустриальное, гражданское, традиционное, творческое, экологическое соглашения, а также соглашение, основанное на общественном мнении.

Рыночное соглашение основано на способности индивидов понять и удовлетворить потребности других, что и является критерием экономической справедливости. В основе индустриального соглашения – способность индивидов быть включенным в непрерывный, планомерный и стабильный процесс производства. В рамках гражданского соглашения взаимодействия осуществляются благодаря способности индивидов подчинить личные интересы общественными. Для соглашения, основанного на общественном мнении, критерием является способность стать известным, выделиться. Традиционное соглашение позволяет строить взаимодействие на основе включения в систему родственных связей или связей внутри узкой социальной группы. Творческое соглашение предполагает способность индивида к достижению неповторимого результата. Действуя в рамках экологического соглашения, субъекты оценивают действия друг друга с точки зрения соответствия природной среде. Многокритериальность анализа поведения хозяйствующих субъектов, присущая «экономике соглашений», позволяет исследовать всё многообразие их взаимодействий в структуре общественного процесса, который и компенсирует несовершенство действий отдельного лица.

Таким образом, в современной экономической теории сосуществуют две точки зрения на рациональность экономических субъектов. Сторонники концепции рациональности (картезианский рационализм), признавая её несовершенство, тем не менее, считают, что она вполне инструментальна с учетом ряда допущений (например, о влиянии психологических факторов в условиях неопределенности). Сторонники концепции ограниченной рациональности, продолжая исследовательскую традицию А. де Токвиля и Э. Бёрка, полагают, что полная рациональность в силу отсутствия полноты информации является методологическим фантомом и приводит к недостоверным объяснениям существующей экономической практики.

Нам представляется, что для анализа реальностей отечественной экономики, в частности исследования экономических интересов хозяйствующих субъектов, большей познавательной ценностью обладает гипотеза ограниченной рациональности.

Как уже отмечалось выше, понятие «экономического интереса» требует конкретизации в силу того, что однозначного его определения в современной экономической науке нет. Однако существует дискуссия о соотношении собственного (self-interest) и общественного интереса. Наиболее всеобъемлющим представляется утверждение Ф. Хайека, который определяет собствен-

ные интересы людей, как стремление к чему бы то ни было, что они находят желательным (Хайек, 2001, с.35).

Экономические интересы людей возникают и реализуются при производстве и распределении экономических благ. «Желательными» тогда являются все объекты, действия, коммуникации, позволяющие реализовать экономические цели. В системе «цель – мотив – интерес» целью является любой объект, система объектов или прав собственности, установление контроля над которым позволяет повысить благосостояние субъекта; мотивом – побуждение (импульс) к достижению цели; интересом – «стремление к чему бы то ни было», что позволяет реализовать экономические цели. Как правило, учитывая неопределённость окружающей среды, хозяйствующий субъект определяет важную для себя сферу экономических интересов, то есть область, включающую актуальные или потенциально важные цели. Исследование взаимосвязи между потребностями, мотивами, целями и интересами определяет поведение хозяйствующих субъектов на различных рынках и позволяет раскрыть закономерности реализации экономических интересов на рынках товаров, услуг, ресурсов, а также на политическом рынке.

В силу гипотезы ограниченной рациональности способности экономических субъектов, их возможности различны, следовательно, различны их экономические интересы. В то же время, используя принцип группировки, можно структурировать все многообразие интересов экономических субъектов, исходя из общности культуры, среды проживания, общности социального статуса и др.

Исследование экономических интересов российских хозяйствующих субъектов важно как для понимания особенностей отечественной хозяйственной практики, так и повышения эффективности государственной экономической политики. С формально-теоретической точки зрения экономическими субъектами в современной российской экономике являются домохозяйства, фирмы и государство. С содержательной точки зрения важно выявить конкретные сферы экономических интересов данных экономических субъектов с учетом особенностей отраслевой и территориальной структуры экономики, экономических институтов и организации рынков. Важно также выявить, насколько влияют на экономические интересы хозяйствующих субъектов рациональные и нерациональные составляющие мотивации.

Содержание и реализация экономических интересов хозяйствующих субъектов осуществляется в рамках социально-экономических систем, каждая из которых представляет собой единство экономической и институциональной среды.

Институциональная среда формирует ограничения деятельности хозяйствующих субъектов, а основу институциональной среды формируют, в свою очередь, институты собственности. Институты оказывают влияние на аллокацию ресурсов, распределение доходов, а также на занятость и реальный доход. Именно они, на наш взгляд, определяют соотношение личного и об-

щественного интереса, механизмы взаимодействия хозяйствующих субъектов на экономических и политических рынках, процедуры принятия решений, последствия экономического и политического выбора.

Исследования проблемы трансформации институтов начались в мировой экономической науке во второй половине XX века, когда внимание исследователей было направлено на институциональные преобразования в развивающихся странах, освободившихся от колониальной зависимости.

Г. Мюрдаль (Мюрдаль, 1972) обратил внимание на тот факт, что насаждение экономических институтов, эффективных в одной стране не гарантирует их успех иной социально-экономической системе. Исследования Д. Норта раскрывают проблемы трансформации институтов, такие как проблема институционального выбора, соотношение эффективных и неэффективных институтов, проблема институциональных ловушек и ряд других.

Трансформация системы социализма в 1990-е годы усилила интерес к проблемам институциональных преобразований, как в зарубежной, так и в отечественной экономической науке в силу своей огромной не только теоретической, но и практической значимости.

Попытка осуществить рыночные преобразования в России без учета институциональной составляющей обернулась глубоким экономическим кризисом 1990-х годов. Спад производства, кризис бюджетной и финансовой систем, стремительное обеднение населения, рост внезаконного сектора («теневой экономики») – всё это следствия конфликтов интересов экономических агентов в условиях трансформации институтов.

Существует несколько источников институциональных изменений: импорт институтов, революционные изменения и эволюционные изменения путем инкрементных приращений (Норт, 1997). На протяжении XX века наша страна претерпела ряд крупномасштабных институциональных преобразований. Самыми значительными являются, безусловно, октябрьская революция 1917г. и демонтаж системы социализма 1990-х гг. Результатом 1917г. стало существование на протяжении более чем 70 лет особой уникальной системы институтов, основанной на общественной (государственной) собственности. Начало 1990-х гг. было отмечено институциональными преобразованиями плановой экономики в рыночную на основе импорта рыночных институтов. На рубеже XX-XXI веков преобразования приобрели последовательный характер, было создано бюджетное, налоговое законодательство (принятие Бюджетного и Налогового кодексов), социальные реформы несколько сгладили проблему неравенства доходов, поддержка конкуренции (антимонопольное законодательство) снизила неопределенность рыночной среды.

Между тем, проблема конфликта экономических интересов продолжает оставаться актуальной в силу незавершенности реформ, что выражается в существовании теневого («серого») сектора экономики, мягких бюджетных ограничениях, высокой степени бюрократизации экономики. Существование теневой экономики свидетельствует о сохраняющемся недоверии домохо-

зайств и фирм государству, с точки зрения достоверности выполнения государством взятых на себя обязательств по производству общественных благ. Существование неэффективных и даже убыточных предприятий актуализирует проблему мягких бюджетных ограничений. Высокая степень бюрократизации экономики сдерживает развитие малого и среднего бизнеса, что, в свою очередь, сдерживает развитие конкуренции.

В контексте исследования проблемы конфликта экономических интересов российских хозяйствующих субъектов важно выявить их сущность и содержание, степень рациональности поведения и влияние институтов.

Проблема институциональных ограничений деятельности хозяйствующих субъектов является предметом оживлённых дискуссий, как в отечественной, так и зарубежной экономической науке. Важно установить, какое влияние оказывают институты на поведение хозяйствующих субъектов и их экономические интересы.

Несмотря на методологические различия институционально-эволюционной (ИЭТ), новой институциональной теории (НИТ) и неинституциональной экономической теории (НИЭТ), все они обладают огромным потенциалом в исследовании экономических интересов хозяйствующих субъектов. Представители НИЭТ признают модель рационального выбора (Р. Коуз, А. Алчян, Дж. Бьюкенен и др.), представители НИТ (О. Уильямсон и др.) отрицают модель рационального выбора и настаивают на ограниченной рациональности экономических агентов. Институционалисты - эволюционисты (Дж. Ходжсон, М. Тул и др. последователи Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла, Дж. М.Кларка) и жестко критикуют рационалистический подход, противопоставляя ему эволюционную методологию.

Для представителей институционально-эволюционной школы центральной проблемой исследований является «организация и контроль в экономике в целом, а не только аллокация ресурсов, распределение дохода и процесс определения агрегированных уровней дохода, выпуска, занятости и цен в рамках заданной системы» (Сэмюэлс, 2001, с.126). Именно в исследовании проблемы организации и контроля заключается принципиальное отличие, по мнению У. Дж. Сэмюэлса, данного направления. Институты, с одной стороны, представляют собой «стереотипы (образы) мысли» (Т.Веблен), а с другой, - коллективные действия, контролирующие действия индивидуальные (Дж. Коммонс). Диалектическое единство данных определений заключается в том, что стереотипы мысли индивида формируются в процессе социализации, то есть под влиянием коллективных действий, закрепленных и транслируемых в обществе. Принимая решения и действуя, индивид всегда опирается на институты. Экономические взаимодействия не ограничиваются рыночной сферой, более того, действующий механизм аллокации ресурсов представляет собой систему институтов (структуру власти). Рынок существует как составляющая социально-экономической целостности, структуру власти в которой задают институты.

Таким образом, распределение ресурсов и доходов только на первый взгляд зависит от рыночных сил (спроса и предложения). При более глубоком рассмотрении спрос и предложение определяются структурой власти в социально-экономической системе, а она определяется исторически сложившейся и закреплённой законодательно системой прав собственности. Система распределения властных полномочий, в свою очередь, зависит от результатов борьбы за контроль и использование государства для реализации интересов хозяйствующих субъектов.

Под влиянием сил социализации и индивидуализации экономические субъекты формируют свои интересы и объединяются в группы для их реализации путем коллективных действий (Дж. Коммонс). Коллективные действия реализуются через переговоры, результатом которых является ценность экономических благ (ресурсы, товары, услуги), а также ценностные установки, определяющие нормы права и морали, которые, в свою очередь, управляют деятельностью и принятием решений в экономике. Дж. Коммонс выделил переговоры, принятие обязательства и его выполнение как три составляющие транзакции (сделки), а сам транзакционный процесс как «процесс определения «разумной ценности», которая завершается контрактом, реализующим «гарантии ожиданий» (Нуреев, 2005, с.34).

Существующая в обществе структура власти наделяет участников переговоров разным «весом» или переговорной силой, т.е. способностью влиять на результат переговоров, сделку устанавливающую ценность. Именно переговорная сила определяет, интересы какой стороны переговоров будут учитываться в большей степени. Участвуя в переговорах, хозяйствующие субъекты делают свой выбор, результатом которого является ценность. Следовательно, ценность определяется и рыночными силами (спрос и предложение) и динамикой структуры власти и силовой борьбы при формировании структуры имеющегося набора возможностей (Сэмюэлс, 2002, с.132-135).

Распределение доходов также является функцией власти в рыночной экономике, поскольку доходы возникают как результат доступа к власти и распределению ресурсов. На протяжении прошлого века рыночные экономики развитых стран претерпели значительные изменения в связи с трансформацией системы прав собственности, структуры власти, распределения и контроля.

В капиталистических экономиках на основе акционерной формы собственности развились крупные национальные и транснациональные корпорации. Преобладающими рыночными структурами стали монополистическая конкуренция и олигополия, причем олигополизация охватила отрасли ядра экономики (топливно-энергетический комплекс, тяжелое машиностроение и т.д.). Ценообразование в олигополии строится по принципу «ценового лидерства», а так как продукция отраслей олигопольного ядра используется для производства товаров и услуг в большинстве других отраслей, то её цены влияют на величину издержек и себестоимость данных товаров и услуг.

Крупные компании обладают большей рыночной властью, а значит, возможностью решать исход переговоров в свою пользу, реализовывать свои интересы. Даже в условиях постоянного совершенствования антимонопольного законодательства компании - олигополисты обладают большей переговорной силой, и это отражается на трансакционных процессах на всех рынках. Переговорная сила и рыночная власть проявляется в таких приемах воздействия на реальных и потенциальных контрагентов как реклама, связи с общественностью, участие в политическом процессе. Следовательно, крупные национальные и транснациональные компании - олигополисты могут влиять и на общественные институты, в том числе на «стереотипы мысли» и законодательство.

Положительным следствием этого является то, что сама компания может осуществлять планирование своей деятельности, что в масштабе общества даёт положительный эффект. Однако дальнейшая монополизация положения на рынке позволяет компаниям перейти к стратегии сговора, а значит, навязывать свои интересы другим участникам переговоров.

Рыночные сделки осуществляются в системе социально-экономических институтов, так называемой институциональной среде, поэтому важно проанализировать характер связи между экономическими интересами, целями, мотивами деятельности и институтами. Институциональная среда определяет структуру власти и влияния, принимая во внимание которые, хозяйствующий субъект определяет сферу личных экономических интересов. На основе субъективных оценок, стереотипов мысли, а также, в силу их несовершенства, общественного мнения, традиций и т.п. хозяйствующий субъект определяет в данной сфере желаемые цели и ранжирует их по степени важности, ограничиваясь удовлетворительным набором. Сила мотивации определяет выбор методов достижения целей, а сами мотивы также находятся под влиянием социально-экономических институтов.

Изменения институциональной среды влияют на очертания сферы интересов, цели и мотивацию к их достижению, если рыночная власть хозяйствующего субъекта относительно невелика и у него нет возможности воздействовать на окружающую среду целенаправленно. Хозяйствующий субъект или группа субъектов с особыми интересами могут обладать большей рыночной властью и воздействовать на социально-экономическую структуру путем инициирования институциональных изменений в соответствии с собственными интересами.

Очевидна обратная кумулятивная связь между институциональной средой, экономическими интересами, целями и мотивами, которая является, на наш взгляд, важнейшим фактором непрерывной эволюции экономических интересов хозяйствующих субъектов. Ключевым элементом эволюции является общественный контроль над поведением хозяйствующих субъектов, обладающих рыночной властью (корпорации, профсоюзы, союзы потребителей и т. д.), который реализуется путем антимонопольного законодательства.

В связи с этим возрастает значение анализа роли государства в согласовании экономических интересов хозяйствующих субъектов. Если экономические институты определяют природу экономической системы, то политические институты определяют структуру власти в экономике и экономическое значение ресурсов, но и те и другие являются функциями государства (Сэмюэлс, 2002, с.126). Если понимать общественный интерес как достижение компромисса между личными интересами, то роль государства заключается в реализации коллективных действий для создания структуры власти, благоприятной для реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов. Но само государство возникает и эволюционирует во взаимосвязи с экономикой, в которой, как уже установлено, действуют хозяйствующие субъекты с различной рыночной властью и различной переговорной силой. Политические процессы испытывают влияние различной расстановки сил в различные моменты времени, то есть государство само становится инструментом реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов. Важнейшей проблемой государственной политики является установление прав собственности, формирующих структуру власти, которая, в свою очередь, создаёт рынок и ограничивает его.

Если рассматривать процесс согласования экономических интересов через коллективные действия и права собственности, то очевиден высокий эвристический потенциал институционально – эволюционного направления в исследовании современной российской экономики. После масштабных трансформаций XX века поведение отечественных хозяйствующих субъектов на рубеже веков эволюционирует в трансформирующейся институциональной среде. Российские хозяйствующие субъекты формируют сферы экономических интересов с учётом не только современного состояния окружающей среды, но и принимая во внимание неизбежность дальнейших преобразований в отраслевой и территориальной структуре экономики страны. Особенности российской социально-экономической системы определяют особенности реализации триады «экономический интерес – цель – мотив деятельности» как на индивидуальном, так и на групповом и общественном уровнях.

Российская экономика 1990-х гг. унаследовала от периода социализма высокий уровень концентрации и централизации производства, который сформировался в соответствии с требованиями плановой экономики и позволял достичь достаточно сбалансированного территориального и отраслевого развития. Однако преимущества социализма обернулись катастрофическим уровнем монополизации производства в целом ряде отраслей, что явилось одним из важных факторов трансформационного спада. Построение стабильно развивающейся рыночной системы требовало развития института конкуренции, а значит, становления антимонопольного законодательства при условии реформирования, как экономики, так и финансовой, бюджетной, политической сфер.

В настоящее время российская экономика стабильно развивается, в ней сформировались основные рыночные институты, стабилизировался политический процесс, что позволяет считать структуру рыночной власти относительно стабильной и предсказуемой. Стабилизация окружающей среды, несомненно, благоприятно сказывается на формировании экономических интересов российских хозяйствующих субъектов, которые могут быть исследованы в контексте институционально – эволюционного подхода.

Исследование рациональности и экономического интереса как фактора поведения российских хозяйствующих субъектов позволило установить следующее. В современной экономической науке сосуществуют несколько подходов к понятию рациональности: картезианский рационализм, на основе которого сложилась концепция экономической рациональности и модель максимизирующего экономического агента; токвилеанский рационализм, исследовательскую традицию которого продолжают сторонники концепции ограниченной рациональности и эволюционного подхода. Кроме того, экономисты учитывают достижения социологической и психологической наук в исследовании поведения человека в целом и экономического поведения в частности.

Установлено, что триада «экономический интерес – цель – мотив деятельности» формируется у хозяйствующего субъекта под влиянием его субъективных представлений об улучшении благосостояния или социального статуса. Сами субъективные представления формируются под значительным влиянием институциональной среды, включающей стереотипы мысли, традиции, права собственности.

Сфера экономических интересов включает как объекты, так и сферы деятельности, а также права собственности, установление контроля над которыми, позволит хозяйствующему субъекту улучшить свое благосостояние или добиться более значимого социального статуса. Экономические интересы определяют цели и мотивы деятельности хозяйствующих субъектов в заданной институциональной среде.

Институциональная среда как совокупность социально-экономических институтов представляет собой структуру власти, определяющей организацию и контроль в экономике. Конфликт экономических интересов решается в ходе транзакционного процесса, который включает переговоры, сделку (установление ценности блага) и гарантии выполнения. Хозяйствующие субъекты обладают различной рыночной властью и переговорной силой, что оказывает влияние на ход переговоров и их результат.

В экономиках большинства стран большей переговорной силой обладают крупные корпорации, что позволяет им влиять не только на конкретного контрагента, но и на общественное мнение, а также использовать государство как инструмент реализации своих экономических интересов. Одним из действенных инструментов общественного контроля является антимоно-

польное законодательство, компенсирующее диспаритет рыночной власти хозяйствующих субъектов.

Экономические интересы российских хозяйствующих субъектов на рубеже XX – XXI вв. неоднократно испытывали влияние масштабных социально – экономических трансформаций, а именно: революции 1917г., перестройки 1990-х годов. Институциональная нестабильность, неопределенность экономической ситуации последнего десятилетия прошлого века породила в отечественных хозяйствующих субъектах склонность к риску, снижение уровня доверия государству и контрагентам по сделке (доверие как предсказуемость поведения). Это обусловило рост теневого сектора экономики, бюджетный кризис, падение уровня жизни и ряд других проблем. Становление рыночных институтов смягчило или ликвидировало данные проблемы, однако продолжает оставаться актуальной как с теоретической, так и практической точек зрения, проблема развития конкурентных механизмов и совершенствования экономической политики государства.

Библиография

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. –СПб,1998.
2. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // Thesis, 1993. Т. 1. Вып. 3.
3. Вебер М. Избранные произведения. –М.: Прогресс, 1990.
4. Дилигенский Г. Социально-политическая психология. –М., 1994.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. –М., 1978.
6. Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория. – Новосибирск, Изд-во НГТУ, 2003.
7. Маркс К. Капитал. Т.1. // Собрание сочинений. Т.23., М., 1960.
8. Мюрдаль Г. Современные проблемы третьего мира. -М., 1972.
9. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение.//THESIS. 1993. Т.1. Вып.2.
10. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики.// От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. Под ред. Л. И. Пияшевой и Дж. А. Дорна. -М.: Catallaxu, 1993.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. -М., 1997.
12. Нуреев Р.М. Эволюция институциональной теории и её структура. // Институциональная экономика. / Под общей редакцией А.Олейника – М.: ИНФРА-М, 2005.
13. Олейник А. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций. –М.: ТЭИС, 2000.
14. Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии. // Экономическая социология. Электронный журнал. Т.3, №3, 2002. www.ecsoc.msses.ru

15. Роббинс Л. Предмет экономической науки. // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. –М., 1993. Вып.1.
16. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении.//Теория фирмы/ Под ред. Гальперина В.М. - СПб.:Экономическая школа, 1995.
17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. –М., 1962.
18. Сэмюэлс У.Дж. Институциональная экономическая теория. \\ Панорама экономической мысли конца XX столетия. Под ред. Д.Гринэуэя, м. Блини, И. Стюарта. – СПб.: Экономическая школа, 2002.
19. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
20. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. –М., 2001.
21. Эрроу К.Дж. Экономическая теория и гипотеза рациональности. // Экономическая теория / Под ред.Дж. Итуэлла, М.Милгейта, П.Ньюмена: Пер. а англ./ Науч.ред.чл.- корр. РАН В.С. Автономов. – М.: ИНФРА-М, 2004.