

## ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

*Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ  
(грант №09-02-00504 а/Р «Российские особенности теории  
экономики благосостояния»)*

*Е.В. Попов, И.В. Лавров*

Для современных институциональных исследований характерно признание: среди трех наиболее значимых факторов различий благосостояния наций, социальных групп и индивидов – природно-климатических, социокультурных и институциональных – фундаментальной причиной дифференциации уровней богатства и бедности, свободы и зависимости (несвободы) являются институты.

Убедительное доказательство данного тезиса было представлено в исследованиях Д. Асемоглу, С. Джонсона, Д. Робинсона, А. Шляйфера, С. Дьянкова и др. В табл. 1 в агрегированной форме представлены некоторые современные трактовки условий различий институтов как фундаментальных причин роста (спада) благосостояния и субъектов его изменений.

Таблица 1 – Институты и субъекты изменений общественного благосостояния [1]

Автор / подход / направление	Условия различий в экономических институтах	Субъекты политического, экономического и социального действия
Д. Асемоглу, С. Джонсон, Д. Робинсон, Д. Норт, И. Валлерстайн / Новая политическая экономия / Новая институциональная экономическая теория	1. Социальный конфликт. 2. Проблема выполнения принятых ранее обязательств (политический оппортунизм)	Элиты
А. Шляйфер, С. Дьянков, Р. Ла Порта, Б. Мур, Э. Глэзер / Компаративная экономическая теория / Новая институциональная экономическая теория	1. Исторические различия правовых систем регулирования хозяйственных отношений 2. Особенности социальной структуры общества 3. Уровень коммерциализации сельского хозяйства	Социальные группы Экономические классы и слои
Р. Коуз, Г. Демсец, О. Уильямсон / Экономика транзакционных издержек / Неинституциональная экономическая теория	Общественная эффективность, гарантирующая рост объемов выпуска	Государство
Дж. Ромер, Т. Пикетти, Э. Саэз, П. Кругман / Экономика знаний / Неинституциональная экономическая теория	Различия политических идеологий	Лидеры и партии

На развитие теории экономических институтов, включая политические и социальные институты в качестве составной части экономических, на наш взгляд, пока существенно не повлияло столкновение исследовательских альтернатив и представления институтов как «правил игры» в обществе [2], как равновесий [3, с.113] или как норм [4].

Исследование трех основных альтернатив современного представления институтов экономики благосостояния («правила игры» – равновесия – нормы) показывает, что выбор той или иной альтернативы в построении моделей экономического поведения определяется, с одной стороны, статусной функцией языка в отношении предметов и людей,

а с другой, институциональными структурами. В работах Дж. Серла основными факторами институционального структурирования реальности являются язык и некоторые ментальные особенности человека, например, его способность к коллективной и индивидуальной интенциональности. Язык формирует деонтологию реальности на основе логической структуры «X считается Y в контексте C». Y приписывает статусную функцию X в контексте C, следовательно,  $\forall x = Y$ , если  $x \in X$ . По логике Дж. Серла, «институт представляет собой систему конститутивных правил вида: «X считается Y в контексте C», как только институт устоялся, он порождает структуры, отвечающие за создание институциональных фактов» [5, с.15].

В подходе Дж. Серла наиболее фундаментальным институтом общества (одновременно и простым, и сложным) являются деньги, что, кроме него, признавали также другие экономисты и социологи [6]. Весьма уязвимым для критики положением данной теории является ее центральный тезис о базовой институциональной функции языка в процессах конструирования социальной и индивидуальной реальности. Язык и связанные с ним символические функции общения, конечно, составляют важнейший атрибут человека и общества, но не единственный, как пытается доказать Дж. Серл. Кроме языка к атрибутивным свойствам человека и общества следует отнести мышление (сознание), труд и материальное производство благ, веру, потребность в защите и самореализации. На наш взгляд, психологический и социальный феномен языковой реальности человека не может быть исходным, так как для его понимания требуются реконструкция в первую очередь речевой деятельности, а затем только на этой основе анализ сущности знака и знаковых систем, включая исследование естественных или искусственных языков как их видов.

Вместе с тем институты не остаются где-то на втором плане институциональных фактов, а составляют конкретную форму «игры» экономических агентов, и они (институты) в трудах Л. Гурвица, Р. Майерсона, Э. Маскина и их многочисленных последователей называются экономическими механизмами совместимости стимулов [7, с.8]. Собственно, в парадигме теории экономических механизмов институты являются набором правил, позволяющих в ситуации информационной асимметрии (каждый агент знает свои

предпочтения, но мало что о предпочтениях контрагентов) согласовывать поведение и совмещать стимулы (говорить правду). Значение теории экономических механизмов для микроэкономики было осмыслено только тогда, когда удалось формализовать отношения продавцов и покупателей и расширить область применения теории аукционов Л. Вальраса.

Обобщенно формализация исходной модели теории экономических механизмов реализуется на базе неокардиналистской методологии представления индивидуальной и коллективной полезности, особенностью которой является устремленность к синтезу классических вариантов ординализма и кардинализма в теории ценности. Логическую основу моделирования составляет модель аукциониста в теории общего экономического равновесия Л. Вальраса, при этом аукционистом может быть кто угодно, обладающий полномочиями согласовывать индивидуальные выгоды и платы за пользование благами.

В транзитивных экономиках бывших республик СССР и социалистических стран Европы значение общественных благ для роста благосостояния граждан гораздо выше, чем в развитых капиталистических странах благодаря институциональному эффекту «path dependence». Поэтому при исследовании институтов экономики благосостояния в условиях информационной асимметрии случай потребления общественного блага в подходе Л. Гурвица применялся достаточно простой набор переменных:  $u$  (индивидуальная полезность блага  $Y$  для  $n$ -го потребителя, выгода от потребления  $Y$ ),  $M$  (сообщения о готовности платить за пользование благом  $Y$ ),  $P$  (индивидуальный платеж),  $U$  (коллективная полезность  $Y$ ),  $P(U)$  (цена предложения общественного блага). Этого набора оказалось достаточно для последующего содержательного анализа экономических механизмов («правил игры») поведения игроков. Чтобы производство и потребление общественного блага состоялось ( $Y=1$ ), должны быть реализованы общие условия совместимости стимулов игроков:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n u_i > \sum_{j=1}^m P_j ; \quad \sum_{i=1}^n u_i = U; \quad \sum_{i=1}^n u_i = \sum_{i=1}^n M_i = U \\ > \sum_{j=1}^m P_j \quad \text{при} \quad P(U) = \sum_{j=1}^m P_j \end{aligned} \quad (1)$$

Правила, применяемые в ситуациях совместимости стимулов, оптимизации выбора, масштабности и сложности информации,

неопределенности, ограниченности когнитивных способностей лица, принимающего решение, обучения и общения рыночных агентов, например, Дж. Ходжсоном определяются как «условные или безусловные образцы мышления или поведения, которые могут усваиваться агентами как сознательно, так и неосознанно» [8, с.40]. К правилам принятия и реализации решений с полным основанием следует отнести методы задания результатов и установления возможных значений параметров, способы выбора альтернатив, а также стандарты, предписания, нормы и нормативы инструкций, положений, приказов и т.п.

Используя терминологию теоретико-игровых описаний, равновесия повторяющихся успешных стратегий поведения экономических агентов могут трактоваться как правила (институты), которые затем укореняются в привычках игроков. Так, по мнению Э. Шоттера, «в повторяющихся играх игроки развивают определенные социетальные соглашения, – решающие правила (rules of thumb), нормы, конвенции и институты, – которые передаются последующим поколениям игроков» [9, с.113].

Определение институтов как правил или, в крайнем случае, сведение институтов к правилам находит отражение в институциональной экономике. «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь. Они организуют взаимоотношения между людьми, так что когда мы хотим поздороваться с друзьями на улице, поехать на автомобиле, купить апельсины, занять деньги, организовать свой бизнес, похоронить близких и совершить любые другие действия, с которыми сталкиваемся в обычной жизни, мы знаем (или можем легко научиться), как это сделать... Институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека» [2, с.17–18].

Основным элементом институциональной среды, в которой реализуются выбор и действия хозяйствующих субъектов, является норма. Научных определений понятия «норма» достаточно много, так как применение этого понятия настолько широко (все области права, нормативный подход в этике, эстетике, социологии, экономике и т.д.), что

затруднительно, наверное, будет перечислить все нюансы существующих подходов. На наш взгляд, достаточно будет назвать наиболее распространенные определения нормы, принятые именно в экономической теории: «регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции», «отражение элемента долженствования в поведении», «связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением». Норма является предписанием для обязательного поведения определенной группы людей с целью выполнения ими определенной функции и поддержания порядка [9, с.107, 112]. Норма – это «базовый регулятор» отношений людей и их поведения, содержанием которых предлагается им либо добровольно выполнить данное предписание, либо сделать это при помощи политико-правовых и социально-экономических санкций.

Во всех вышеперечисленных подходах исследователи не дифференцируют нормы и правила друг от друга в качестве основных элементов институтов. Однако несмотря на «игровую метафору» Норта, в которой отождествляются нормы и правила в качестве содержания экономических и социальных институтов, с научных позиций корректнее соотносить с институтом не правила сами по себе, а нормы [4, с.30]. Если сравнить значения, которые могут принимать оба этих термина в социально-экономических исследованиях, то семантика термина «правило» по сравнению с нормой более прагматична и конкретна. Так, содержание термина «норма» трактуется как «предписания, служащие общими указаниями для социального действия... Нормы предполагают наличие легитимности, согласия и предписания, поскольку самим термином обозначаются социальные ожидания «правильного» или «надлежащего» поведения. Отклонение от норм наказывается санкциями, приобретаются же нормы посредством интернализации и социализации.

Чаще всего в исследованиях правила рассматриваются как особый вид причинности, характерный только для человеческого поведения. Правила являются способом связи между действиями индивидов, поскольку они основываются на смыслах, а не на внешней причинности, источником которой могут быть предписания любого происхождения, то есть социальные, этические, религиозные, экономические, правовые, научные и другие нормы. Таким образом, наделение

смыслом – это индивидуальный процесс применения различных правил, которые по своей природе социальны, поскольку адекватность осмысления можно определить, следуя тем правилам, которым следуют другие. Поэтому в социокультурных и социально-экономических системах правила обозначают реальность, отчасти совпадающую с той, которая определяется нормами, но одновременно и значительно отличную от нее, так как правила моделируют как внутреннюю (смысловую), так и внешнюю (нормативную) структуры человеческого поведения.

Правило описывает внутреннюю и внешнюю структуру действия индивидуумов как процесс взаимной пронцаемости смысла и предписания. Поэтому логично утверждать, что всякая норма – это правило, но не всякое правило – норма. Представляется, что норма соответствует внешней структуре социальных взаимодействий – предписаниям, ожиданиям, указаниям, требованиям, санкциям, наградам – и в микроэкономике регулирует рост организаций и фирм всевозможных видов (от коммерческих предприятий до благотворительных ассамблей), а затем и организацию внутрифирменной среды предприятий.

Основные предпосылки теории общего экономического равновесия (модель Л. Вальраса) – атомарные хозяйствующие субъекты экономики (производители и потребители) с экзогенно заданными предпочтениями. В основе этих предпочтений лежат аксиомы полной или ограниченной рациональности, позволяющей упорядочивать (набор благ А предпочтительнее набора благ В, или набора благ В предпочтительнее набор благ А, или они равноценны, т.е. безразличны для хозяйствующего субъекта) и согласовывать выбор на основе отношений предпочтения ( $>$ ) или безразличия ( $\sim$ ), если  $A > B$  и  $B > C$ , то  $A > C$ , ненасыщаемые потребности независимых друг от друга хозяйствующих субъектов, конкурентные рынки, равновесные схемы и цены обмена повторяются и в условиях частичного равновесия с небольшими изменениями условий устойчивости и источника предпочтений. Отсюда, согласно первой теореме экономики благосостояния, любое конкурентное равновесие является Парето-эффективным, следовательно, эффективное перераспределение ресурсов приводит к конкурентному равновесию (вторая теорема экономики благосостояния).

Выигрыши агентов рынка (продавцов и покупателей) в результате перераспределения

ресурсов оптимальны (по Парето) как «второе лучшее» состояние, и они реализуют, таким образом, условия общего равновесия по Вальрасу: если все функциональные рынки, кроме одного, находятся в равновесии, то и на последнем рынке также будет достигнуто равновесие. Но можно ли доказать справедливость обратного утверждения, когда существует равновесие на части рынков, то может быть достигнуто равновесие на всех функциональных рынках? А также возможно ли достижение частичного равновесия на части рынков наряду с неравновесными процессами обменов на второй части рынков? Иначе говоря, доказуемы ли частичная эффективность и конкурентное равновесие в рамках теоремы второго лучшего оптимума в теории второго лучшего [13]?

Общая теорема второго лучшего независимо от подхода (т.е. подхода Дж. Мида и подхода Р.Дж. Липси – К. Ланкастера) гласит: «Если в систему общего равновесия введено ограничение, которое препятствует достижению одного из паретианских условий, остальные паретианские условия, даже если они еще достижимы, в общем, более не являются желательными. Другими словами, притом что одно из условий паретианского оптимума не может быть выполнено, ситуация оптимума может быть достигнута только за счет отклонения от всех прочих паретианских условий» [13, с.96].

Таким образом, ситуация оптимума второго лучшего реально достигается, поскольку она осуществима при ограничении, которое не позволяет быть паретианскому оптимуму. Паретианский оптимум (условия Парето) заключается в соблюдении трех условий (правил) экономики благосостояния: 1) предельная норма замещения в потреблении между двумя любыми благами должна быть одинаковой для всех потребителей, при этом отношение замещения благ не ухудшает и не улучшает положения потребителя ( $MRS_{xy} = -\partial Y / \partial X$  при  $U = \text{const}$ ); 2) предельная норма технического замещения между двумя любыми факторами производства должна быть одинаковой в любое время и в любом месте их использования, отношение замещения факторов означает, что они взаимно заменяются без существенного изменения уровня производства ( $MRST_{kl} = -\partial L^{\alpha} / \partial K^{1-\alpha}$  при  $Q = \text{const}$ ); 3) предельная норма трансформации для любых двух благ должна быть равна предельной норме замещения в потреблении

этих благ, так как в национальной экономике отношение увеличения производства одного блага достигается за счет пожертвования определенного количества другого блага ( $MRST_{xy} = MRS_{xy} = - \partial Q_y / \partial Q_x$  при  $U = const$ ). Формализация указанных условий паретианского оптимума в связи с общим конкурентным равновесием имеет следующий вид:

$$\forall x^*(x^* \in X) \exists x(x \in X) \Rightarrow f_i(x) \geq f_i(x^*), \\ i = 1 \dots n. (2)$$

Условие Парето-оптимальности в отличие от условий максимизации целевых функций  $f_j(x)$  из множества решений  $X$  экономического агента, где  $x \in X$ , является менее строгим, так как парето-улучшения достижимы для всех состояний кроме одного – одна из функций в перемещении по точкам множества Парето уменьшается. Множество Парето представляет множество точек, в которых благосостояние оптимально: оптимум по Парето существует тогда, когда имеет место такое распределение ресурсов и готовой продукции, при котором отсутствует какой-либо вариант перераспределения, улучшающий, по крайней мере, положение одного индивида и не ухудшающий положение других.

Конкурентное общее и частичное равновесие по Парето, а также «второе лучшее» состояние экономики регулируются на основе институтов и институциональных структур либо спонтанно (так называемой «невидимой рукой» рынка), либо целенаправленно (сознательно). На наш взгляд, частичное конкурентное равновесие (эффективное по Парето) и общее «второе лучшее» равновесие основаны на типичной модели максимизации (минимизации) выбора в экономическом анализе. Пусть имеется функция  $F(x_1, \dots, x_n)$  с  $n$  переменными  $x_1, \dots, x_n$ , которая должна быть максимизирована (минимизирована) при наличии одного ограничения  $Y$  на переменные  $F(x_1, \dots, x_n) = 0$ . Паретианский оптимум будет решением этой задачи при условии  $n - 1$  для  $W_i(x_1, \dots, x_n) = 0, i = 1 \dots n - 1$  и при условии  $n$  для  $F(x_1, \dots, x_n) = 0, i = 1 \dots n - 1$ . Решение второго лучшего при дополнительном ограничении  $n+1$ , такого, как, например,  $W_i \neq 0$ , где  $i = 1 \dots n + 1$ , для максимизации (минимизации)  $F$  при наличии ограничений  $Y$  и  $W_i \neq 0$  будет в самом общем случае таковым, что ни одно из всех еще достижимых условий оптимума по Парето ( $W_i = 0, Y, i = 1 \dots n$ ) не будет удовлетворено. Доказательство общей теоремы второго лучшего было представлено в работе Р.Дж. Липси и К. Ланкастера.

Взаимосвязь максимизации функции благосостояния и равновесия в паретианском или втором лучшем оптимуме следует представлять следующим образом: максимизация благосостояния может быть неэффективной, но равновесной и соответствовать условному оптимуму Парето (второму лучшему). Для объяснения устойчивой неэффективной и равновесной ситуации разработаны две теории – неоклассическая теория «второго лучшего» и теория институциональных ловушек. Теория второго лучшего создана для решения всех задач максимизации, а не только экономики благосостояния. Во многих случаях из этой теории следуют рекомендации, позволяющие сравнивать различные положения вещей и оценивать их влияние на благосостояние.

В теории институциональных ловушек («lock-in») с позиций эволюционизма дается объяснение разнообразных эффектов «path dependence», обозначающих зависимость эволюции системы от траектории предшествующего развития. Эти эффекты – экономические по своей сути – зависят от религиозного, исторического и хозяйственного опыта поколений. Теория «lock-in» кроме эволюционно-институциональной методологии тесно связана с идеями социального и человеческого капитала в экономике и как теоретическая дисциплина формирует позитивное содержание нормативной экономической теории. Институциональная ловушка – это неэффективная устойчивая норма, неэффективный институт и неэффективные равновесия, порождаемые соответствующей нормой. Теория институциональных ловушек принимает за причину временной невозможности улучшения в смысле достижения эффективной нормы недостаток координации, культурную инерцию, сужение планового горизонта, отрицательные эффекты обучения и сопряжения. Любой из этих эффектов чреват попаданием в институциональную ловушку и закреплением впоследствии неэффективного института.

Различные виды равновесия поддерживаются субъектами политического, экономического и социального действия (государством, партиями, элитами, предприятиями, индивидами и т.п.) при помощи созданных и укорененных институтов экономики благосостояния: лидерства, социальной ответственности, доверия и перспективы. В качестве репрезентативных (представительных) институтов, интегрирующих экономическую и политико-

правовую систему современного индустриального общества, следует, на наш взгляд, принимать институты: гедонизма (по И. Бен-таму), конкурентного равновесия (по К. Эрроу), эффективной экономической политики, признания личной свободы, этических, социокультурных и культурно-исторических оценок как регуляторов поведения в рамках деонтологической этики (по А.В. Этциони), утилитаристского (роулсианского) контракта.

В современных российских условиях репрезентативные институты экономики благосостояния связывают в динамическую систему современное гражданское общество, экономику, политику и индивидуальную свободу как элементы единого целого, снижая издержки транзакций за счет мирного разрешения социальных конфликтов, внедрения контрактной парадигмы, укоренения норм толерантности и взаимности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Асемоглу, Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон // Эковест. – 2006. – №1 (5); №2 (5).
2. Норт, Д.К. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д.К. Норт. – М.: Начала, 1997.
3. Тамбовцев, В.Л. О разнообразии форм описания институтов / В.Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2004. – №2.
4. Попов, Е.В. Институты миниэкономики / Е.В. Попов. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2005.
5. Серл, Дж. Что такое институт / Дж. Серл // Вопросы экономики. – 2007. – №8.
6. Московичи, С. Машина, творящая богов: пер. с фр. / С. Московичи. – М.: Центр психологии и психотерапии. Изд-во «КСП+», 1998.
7. Измалков, С. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – №1.
8. Ходжсон, Дж. Привычки, правила и экономическое поведение / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2000. – №1.
9. Олейник, А. Институциональная экономика / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 2.
11. Минцберг, Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001.
12. Фавро, О. Экономика организаций / О. Фавро // Вопросы экономики. – 2000. – №5.
13. Липси, Р.Дж. Общая теория второго лучшего / Р.Дж. Липси, К. Ланкастер // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор: под общ. ред. А.П. Заостровцева. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – Т.4.

## РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются теоретические и методологические основания экономики благосостояния, анализируются подходы российских и зарубежных ученых к проблеме формирования институтов в рамках нормативной экономической теории (теории экономики благосостояния). Авторы показывают, что в современных российских условиях большое значение для развития национальной экономики имеют репрезентативные институты благосостояния, а также институты лидерства, социальной ответственности, доверия и перспективы.

\* Статья поступила в редакцию 20 августа 2009 г.