

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

С. А. Кристиневич¹,

Белорусский государственный экономический университет
(Минск, Беларусь)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ КАК РАЦИОНАЛЬНЫЙ ВЫБОР: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ НЕДОБРОВОЛЬНОГО ОБМЕНА

На основе гипотезы о неравномерном распределении потенциала насилия среди экономических субъектов описана модель силового перераспределения, проявляющаяся в целенаправленном манипулировании правилами и/или механизмами принуждения к их соблюдению. Определены методологические основы, предпосылки и теоретические рамки исследования институциональных интервенций как формы недобровольного обмена. Описано состояние насильственного равновесия, характеризующееся тем, что дальнейшее использование силового потенциала для интервента ведет к снижению легитимности и росту издержек контроля, а сопротивление объекта интервенции установленному институциональному порядку вызывает возрастание издержек неподчинения. Предложены возможные практические приложения и перспективные направления исследований силового перераспределения в политико-экономическом процессе.

Ключевые слова: институциональные интервенции, недобровольный обмен, новая политическая экономия, экономическая власть, силовое перераспределение, насильственное равновесие.

INSTITUTIONAL INTERVENTION AS A RATIONAL CHOICE: MICROECONOMIC FOUNDATIONS OF THE INVOLUNTARY EXCHANGE

Based on the hypothesis of uneven distribution of violence potential among economic agents, the paper describes a model of power redistribution as the purposeful manipulation of rules and/or enforcement mechanisms. The author determines the methodological foundations, premises and theoretical framework for the study of institutional interventions as forms of involuntary exchange. The state of violent equilibrium is described: further use of potential power for the interventionist leads to a decrease in legitimacy and increased control costs; the resistance of the object of intervention to the established institutional order causes an increase in the costs

¹ Кристиневич Сергей Анатольевич, к.э.н., доцент кафедры экономической теории факультета международных экономических отношений; e-mail: sk.bseu@gmail.com

of noncompliance. We propose practical applications and perspective directions for further studies of power redistribution in the political and economic process.

Key words: institutional interventions, forced exchange, new political economy, economic power, power redistribution, violent equilibrium.

Среди теорий, предлагающих объяснительную модель экономической реальности, особое место занимает новая политическая экономия. Ее формирование происходит во второй половине XX в., благодаря работам Дж. Бьюкенена, М. Олсона, Г. Таллока, К. Эрроу и др. В настоящее время это направление новой институциональной экономической теории, исследующее политические институты и процессы преимущественно методами микроэкономики и ее приложений. Безусловно, новую политическую экономию можно рассматривать узко, лишь как вариант американской саморефлексии, опирающейся на опции микроэкономики, с сопутствующей либеральной установкой на «низвержение ангелоподобного государства». Однако продуктивным видится другой вариант: использовать эпистемологический потенциал новой политэкономии для адекватной референции и экспликации политико-экономических явлений и процессов. Являясь частью «основного течения», современная американская политэкономия разделяет его методологию. Одним из ключевых принципов мейнстрима выступает признание добровольного взаимовыгодного обмена как базового варианта отношений. Тем самым из анализа имплицитно исключаются иные формы взаимодействия участников политико-экономического процесса. Допущение о неравномерном распределении потенциала власти (и насилия как одной из форм ее проявления) среди акторов меняет характер взаимодействия между ними. Используя асимметрию власти как конкурентное преимущество, интервенты склонны к реализации стратегий принуждения через установление правил. Настоящая статья представляет собой попытку поиска микроэкономических оснований в объяснении причин существования институциональных интервенций.

Цель исследования состоит в описании институциональных интервенций как результата рационального выбора и разработке их концептуализации с опорой на методологический потенциал новой политической экономии.

Методология исследования институциональных интервенций

С одной стороны, методологию можно рассматривать как систему допущений, с другой — она задает принципы и способы построения теории. Теория, в свою очередь, позволяет добиться формулировки эмпирически тестируемых гипотез, фиксирует рамки и набор используемых методов и инструментов. Выбранные методы и инструменты дают возможность в некоторой степени предвидеть будущие исследовательские ходы. Иссле-

довательские ходы определяют контур ожидаемых результатов. Представленная логическая цепочка поменяет свое содержание (но не структуру), если исходные методологические принципы подвергнутся некоторой ревизии и корректировке. Целью внесения таких изменений в методологию исследования в нашем случае является желание добиться большей корреспонденции ожидаемых результатов с реальностью.

В качестве исходных принципов анализа новая политическая экономия использует:

- методологический индивидуализм;
- модель экономического человека в качестве поведенческой предпосылки;
- универсальность рыночного поведения, что позволяет рассматривать политику как сферу добровольного взаимовыгодного обмена (например, политические обещания в обмен на голоса избирателей).

Методологический индивидуализм. В гуманитарных науках оппозиция методологического индивидуализма и холистического детерминизма порождает не только периодическое обострение споров, но и активный поиск всевозможных компромиссов и конвергентных вариантов их сосуществования. В некоторых случаях на выбор исходной предпосылки влияет мировоззренческая позиция, а в некоторых — поверхностная или умышленно искаженная трактовка принципа методологического индивидуализма, сопоставляющая его с крайними формами редукционизма или помещающая вне социального контекста.

Первые формулировки и подробные описания методологического индивидуализма встречаются у К. Менгера [Менгер, 1894], М. Вебера [Weber, 1968] и Й. Шумпетера [Schumpeter, 1986]. Позже принцип активно используется в неонавстрийском и неоклассическом направлениях как основополагающий. Яркий представитель новой американской политэкономии Дж. Бьюкенен отмечает, что «люди рассматриваются как единственные субъекты, принимающие окончательные решения по поводу как коллективных, так и индивидуальных действий» [Бьюкенен, 1997]. Данный подход разделяет значительная часть современных сторонников новой политэкономии [Edward N. Zalta, 2015].

В настоящее время методологический индивидуализм — базовый принцип «основного течения» в экономической науке, который можно определить как способ объяснения общественных явлений через решения, которые принимают отдельные люди, а не надындивидуальные образования. Следует подчеркнуть, что под индивидом понимается любой носитель целевой функции: как отдельный человек, так и группа [Davis, 2006, p. 371; Автономов, 2014, с. 55]. Методологический индивидуализм непосредственно связан с определением рациональности как характеристики модели человека в экономической теории.

Модель экономического человека. Экономическая теория относится к общественным наукам, поскольку изучает поведение человека. Поведенческой моделью служит метафора «экономического человека», первоначально воспринимаемая в качестве гипотезы. После маржиналистской революции гипотеза дополняется обязательным атрибутом в виде репрезентативной целевой функции индивида (максимизации полезности) и закрепляется как второй (первый — методологический индивидуализм) базовый принцип ортодоксальной экономической теории. В качестве характеристик модели экономического человека принято выделять шесть или укрупненно три компонента. В первом варианте это: (1) выбор, (2) существование предпочтений и ограничений, (3) процесс оценивания, (4) принятие решений на основе собственных предпочтений, (5) ограниченность и (6) рациональность [Шаститко, 2011, с. 10]. Во втором варианте — цель, информация, ресурсы [Автономов, 2017, с. 142]. Остановимся на анализе таких компонентов, как *соотношение предпочтений и ограничений* (или в терминологии второго подхода соотношение целей и ресурсов) и *рациональность* как критерий анализа индивидуального поведения. Такой выбор обусловлен заявленной целью исследования.

Различение предпочтений и ограничений неслучайная диспозиция в экономической теории. Во-первых, предпочтения выражают субъективные желания индивида, ограничения же — это характеристика, отражающая его объективные возможности. Во-вторых, и предпочтения, и ограничения непосредственно влияют на выбор индивида. Однако их одновременное изменение вызывает трудности с моделированием осуществления выбора. Это стало причиной существования допущения о некоторой устойчивости индивидуальных предпочтений при возможных колебаниях ограничений. В свою очередь, динамика ограничений оправдывает изменения предпочтений. В-третьих, решение проблемы выбора зависит от умения сопоставлять предпочтения и ограничения. Достижение цели требует от индивида осознанного действия. Действие же, по мнению Л. фон Мизеса, предполагает изменение состояния человека с менее к более предпочтительному. Это служит основанием для существования трех предпосылок действия: «1) неудовлетворенность индивида его текущим состоянием; 2) наличие у него образа более предпочтительного состояния; 3) ожидание того, что его действия могут изменить текущее состояние» [Тамбовцев, 2011, с. 127]. Если выбор делает возможным переход индивида в более предпочтительное состояние, такое поведение максимизирует целевую функцию, его называют *рациональным*. Следует отметить, что понятие рациональности не относится к выбору цели, а выступает характеристикой способа ее достижения. Даже если более информированному другому индивиду цель первого индивида кажется ошибочной, поведение будет считаться субъективно рациональным с точки зрения эффективности используемых средств. Это позволяет сделать вывод о том, что рацио-

нальность как компонент модели экономического человека носит скорее не аксиологический, а инструментальный характер. Инструментальность предполагает использование понятий, позволяющих не только идентифицировать рациональность, но и измерять ее. Такими понятиями выступают «выгоды» и «издержки».

Выгоды представляют собой разность оценок будущего (более предпочтительного) и фактического состояния индивида (положения, в котором находится индивид). Поскольку для более предпочтительного состояния оценка выше, чем менее предпочтительного, их разность положительна. *Издержки* — ожидаемая разность между оценкой средств до осуществления действия и оценкой после его выполнения. Так как в процессе действия происходит расходование ресурсов, то разность будет отрицательной [Тамбовцев, 2011, с. 128]. Стремление к максимизации положительной разницы между выгодами и издержками есть критерий рационального поведения.

Рациональность в контексте модели экономического человека претерпела некоторую эволюцию: с первоначальной гипотезы о «полной рациональности» через модификацию «ограниченной рациональности» к гибридным поведенческим моделям¹. Будучи компонентом модели экономического человека, рациональность как поведенческая характеристика имела неодинаковый статус на разных этапах существования экономического знания. В классической политэкономии рациональность скорее ассоциировалась с реализацией индивидом собственного интереса в повседневности и не выходила за рамки эгоистического действия. Это дает основание утверждать, что *мотивационная составляющая* была ключевой на данной стадии развития экономического человека.

После маржиналистской революции в связи со сменой тренда в сторону субъективизма и утилитаризма происходит сужение и уточнение трактовки рациональности. Теперь репрезентативный индивид отождествляется с функцией полезности и его поведение считается рациональным, если он ее максимизирует. «Таблица К. Менгера» дала импульс к распространению принципа оптимизации, а популярность метода сравнительной статистики — стремлению к сопоставлению равновесных состояний. Условия равновесия предполагали априорное наличие у рационального индивида полной информации, мгновенной реакции на изменения и отсутствие трансакционных издержек². Как следствие на помещение экономического человека в информационный контекст возникает *когнитивная составляющая* в описании его поведения. Здесь уже человек

¹ Рассмотрение альтернативных моделей вне пространства мейнстрима выходит за рамки данной статьи.

² Безусловно, речь об отсутствии (существовании) трансакционных издержек ведется с сегодняшних позиций.

экономический представляется совершенно рациональным, поскольку наделен даром предвидения, способностью обрабатывать всю информацию и делать на ее основе оптимальный выбор. Однако приобретение неограниченных знаний связано с запредельно высокими издержками, обработка информации — с трудностями, способность к оптимизации — с зависимостью от познавательных возможностей. Поэтому следующим этапом развития модели экономического человека стала модификация компонента рациональности с учетом описанных выше проблем. *Априорная* рациональность заменяется *стремлением* к ней, идею максимизации замещает идея удовлетворенности, неограниченные интеллектуальные возможности обретают рамки. Появившиеся сомнения в сверхспособностях homo economicus стали причиной появления догадки о его *ограниченной рациональности* [Simon, 1957]. Модель ограниченной рациональности стала шагом не только в сторону реалистичности, но еще и большей строгости. Этот шаг позволил, во-первых, сформулировать поведенческие предпосылки в виде непротиворечивых аксиом (полнота, транзитивность, независимость и др.), во-вторых, изменить формулировку целевой функции поведения индивида: вместо максимизации полезности на максимизацию *ожидаемой* полезности. Попытки поиска и описания отклонений от функции максимизации ожидаемой полезности стали одной из причин появления такого популярного направления, как поведенческая экономика.

В новой институциональной экономической теории предпосылка об ограниченной рациональности сосуществует с еще одним компонентом модели человека: оппортунизмом. Оппортунистическое поведение предполагает реализацию собственного интереса индивидом через применение коварства¹. Обычно выделяют три формы проявления оппортунизма [Уильямсон, 1996]. *Естественный оппортунизм* — у агента отсутствует преднамеренность в отступлении от достигнутых договоренностей. Однако в силу новых обстоятельств или неучтенной информации субъект отклоняется от первоначальных условий контракта. *Грубый (макиавеллевский) оппортунизм* предполагает преднамеренное несоблюдение достигнутых соглашений. *Стратегический оппортунизм* является результатом асимметрии информации, основан на возможности одного агента сделать свои действия ненаблюдаемыми и нанести ущерб контрагенту. Наличие оппортунизма как мотивационного компонента модели человека объясняет существование трансакционных издержек.

¹ Здесь представлена самая распространенная и ставшая хрестоматийной формулировка оппортунизма, предложенная нобелевским лауреатом О. Уильямсоном. Под коварством понимаются как явные формы недобросовестного поведения экономических агентов (обман, воровство, мошенничество), так и неявные, которые могут проявляться как до, так и после заключения контракта.

Неудовлетворенность неоклассической моделью полностью рационального экономического человека в силу ее оторванности от реальности и неоинституциональной моделью ограниченной рациональности, не отвечающей критерию всеохватности, стимулировала научный поиск. Результатом стали попытки предложить такую поведенческую абстракцию, которая была бы достаточно строгой и универсальной, как принято в неоклассике, и реалистичной в лучших традициях нового институционализма. Это привело к возникновению составных или гибридных моделей, в которых предполагалось методологически непротиворечивое сосуществование двух онтологий: неоклассической и новой институциональной. Такие модели получили распространение в различных вариантах контрактации: например, предполагалось, что собственник находится в «неоклассическом измерении» и обладает полной информацией о функционировании фирмы, а наемный менеджер предрасположен испытывать когнитивные ограничения в «неоинституциональном мире» [de Meza, Gould, 1992]. Или стороны контракта полностью рациональны, а суды ограничено. Однако такой прием выглядит крайне противоречиво. Выходит, что реальность одного экономического субъекта характеризуется полной информацией, отсутствием оппортунизма и нулевыми трансакционными издержками, а другой пребывает в асимметрии информации, в окружении оппортунистов, в мире положительных трансакционных издержек. Таким образом, возникает вопрос: а возможна ли вообще конкуренция в принятии решений между этими субъектами, если первый по сравнению со вторым — рациональное сверхсущество с неограниченными познавательными способностями? В таких случаях обычно вспоминают М. Фридмана [Friedman, 1953] и апеллируют к идее о том, что предсказательная сила модели важнее реалистичности ее предпосылок. Однако проблема гибридных моделей не столько в «реалистичности», сколько в логической противоречивости исходных предпосылок. Возникающий соблазн отбросить в гибриде институциональную составляющую, чтобы снять противоречие и остаться в допустимом фридменовском плену нереалистичности, сопряжен с потерей учета издержек при принятии решений индивидами на всех стадиях контрактации.

Модификация поведенческой модели. Новая политическая экономия традиционно опирается на модель полностью рационального индивида. Однако выявленные выше ограничения дают основания для корректировки поведенческих предпосылок в сторону релевантности.

Хрестоматийно принято выделять четырех участников (акторов) политико-экономического процесса: избиратели (голосуют), политики (избираются), чиновники (назначаются), группы специальных интересов (лоббируют) [Мюллер, 2007]. Каждый из них стремится к максимизации личной выгоды: избиратель — эффективно отдать голос, политик — переизбраться, чиновник — расширить сферу влияния, лобби — максимизи-

ровать разницу между выгодами и затратами в процессе своей деятельности. Политики, чиновники, группы специальных интересов осуществляют предложение политических услуг, а избиратели формируют спрос на них. Возникающие отношения обмена, «голоса на политические услуги», являются выражением общественного выбора. Последствием общественного выбора выступает институциональная политика, которая может быть рассмотрена в системе субъектно-объектных отношений. В границах национальной экономики¹ субъектами институциональной политики являются лица, которые принимают решения о выборе институциональной траектории, назовем их «проектировщиками», и лица, которые непосредственно реализуют институциональное изменение, назовем их «исполнителями»². Потребителями (объектами) институциональной политики выступают соответствующие области приложения (отрасли, группы и т.д.).

Исходные поведенческие допущения в схеме «проектировщик — исполнитель» во многом определяют теоретические рамки, инструментарий и эвристический потенциал модели. В практической постановке проблемы дают возможность объяснить успешность/неуспешность проводимых реформ.

Структурно модель поведения «проектировщика» и «исполнителя» состоит из следующих элементов: (1) допущение об ограниченной рациональности, включающее мотивационный и когнитивный компоненты; (2) допущение о неполноте (асимметрии) информации; (3) оппортунистический мотив как результат неполноты информации; (4) положительные трансакционные издержки как результат асимметрии информации и оппортунизма. Содержательное же наполнение этих элементов у «проектировщика» и «исполнителя» может не совпадать. Целевые функции «проектировщика» и «исполнителя» обуславливают разную природу их ограниченной рациональности. Объяснения в различии ограниченной рациональности между «проектировщиком» и «исполнителем» могут быть представлены следующими случаями.

Случай несовпадения мотивационного компонента целевых функций. Мотивация участия в политико-экономических процессах имеет вариативность от крайнего альтруизма («изменить мир к лучшему»), до обыденного прагматизма. Учитывая уровень задач, ответственности и диспозицию в поведенческом пространстве, мотивация «проектировщика» и «исполнителя», имеющих разный личный интерес, скорее будет неодинаковой,

¹ Здесь рассматривается внутригосударственная институциональная политика. Наднациональный уровень анализа предполагает структурную корректировку предлагаемой исследовательской модели.

² В зависимости от политического устройства (парламентская республика, президентская республика и др.) политики, чиновники, группы специальных интересов могут входить в состав как проектировщиков, так и исполнителей.

что повлечет *умышленное ограничение рациональности* со стороны одного из них.

Случай несовпадения когнитивного компонента целевых функций. Здесь снижение уровня рациональности может наблюдаться со стороны «исполнителя». Относительные ограничения рациональности могут быть как осознанными, так и нет. **Вариант 1.** Если издержки обработки информации достаточно высоки, используется стратегия поведения, связанная с «рациональным неведением» (см., например: [Tirole, 2002]): институциональный проект не реализуется исполнителем должным образом, поскольку персональные издержки исполнения значительно превышают издержки его неисполнения. **Вариант 2.** Когнитивные способности «проектировщика» и «исполнителя» существенно отличаются, что влияет на конфигурацию проектируемого институционального дизайна. **Вариант 3.** Неумышленные искажения информации в процессе восприятия «исполнителем» идеи институционального проекта вызывают падение результативности на стадии реализации.

Существование осознанных и неумышленных ограничений рациональности как поведенческих предпосылок в схеме «проектировщик — исполнитель» позволяет принять в качестве методологического основания модель *относительной ограниченной рациональности*. Признание существования относительной ограниченной рациональности субъектов политико-экономических процессов ставит на повестку дня обширный спектр вопросов фундаментального и прикладного характера: от эпистемологических границ модели до ее инструментальных ограничений.

Для данного исследования важным является то, что следствием допущения об относительной ограниченной рациональности выступает признание исходной *неполноты* (несовершенства) как имманентной характеристики институционального проектирования. Это, в свою очередь, предусматривает разработку «проектировщиком» адаптационных механизмов, нивелирующих ответную реакцию со стороны объектов институциональной политики. Такие механизмы позволяют достичь полноты институционального проекта путем заполнения лакун неформальными правилами без изменения институциональной траектории или достичь насильственного равновесия в случае недобровольного обмена.

Политика как обмен. Реализация индивидуальных или групповых целевых функций предполагает *взаимодействие* между акторами политико-экономического процесса. Многообразие моделей взаимодействия, с которыми работают экономисты, может быть структурировано на основе критерия добровольности/недобровольности обмена. Добровольным называют такой обмен, в процессе которого взаимодействие участников не наносит ущерб собственным интересам и принимаются во внимание интересы партнеров. Принято выделять следующие формы обмена [Lane, 1958; Garfinkel, Skaperdas, 2007; Inderst et al., 2007; Skaperdas, 2009; Афон-

цев, 2010; Норт и др., 2011; Konrad, Skaperdas 2012; Triandis, Gelfand 2012; Bram van Besouw et al., 2016; Диксит, 2017]: рыночное взаимодействие, борьба, игра, насилие.

(1) *Рынок как совокупность добровольных обменов.* Рыночный обмен представляет собой вариант взаимодействия, основанный на принципах добровольности, взаимовыгодности, регулярности, кооперативности и конкурентности. Такая организация сотрудничества есть прообраз рынка совершенной конкуренции. Невыполнение какого-либо из принципов предполагает рассмотрение несовершенных форм рыночного взаимодействия (монополии, олигополии и т.п.). Обмен на рынке реализуется посредством совершения сделки. Однако она несводима к обмену. Если сделка скорее механистическая процедура, связанная с перемещением благ и их прав собственности, то обмен еще и форма реализации собственного интереса путем использования имеющихся властных полномочий. Базовой характеристикой политического рынка выступает проявление власти и преследование односторонней выгоды. Это, в свою очередь, ведет к необходимости изучения причин и способов вовлечения субъектов в недобровольные обмены.

(2) *Борьба* представляет собой недобровольную (конфликтную, некооперативную) форму взаимодействия, проявляющегося в столкновении интересов. Данный тип взаимодействия, как правило, характеризуется нулевой или отрицательной суммой. В политической и экономической науке такая модель сотрудничества используется при анализе международных отношений, стратегий поведения фирм на отраслевых рынках и других случаях с асимметричным распределением власти. Отличительной чертой этой формы обмена выступает возможность применения системы вознаграждения или санкций со стороны субъекта (или группы субъектов с общей целевой функцией), обладающего большим потенциалом насилия.

(3) *Игра.* Если рыночное взаимодействие — форма добровольного обмена, а борьба недобровольного, то игру можно определить как гибридный (промежуточный) вариант отношений между субъектами. Под игрой понимается тип стратегического взаимодействия в традициях теории рационального выбора. В зависимости от того, какие в игре доминируют компоненты, рынка или борьбы, для описания поведения используются кооперативные или некооперативные виды игр. Результативность от такого взаимодействия описывается термином «нулевая сумма», если выигрыш одного игрока равен проигрышу другого (антагонистическая игра), или «ненулевая сумма» в иных ситуациях. Игра как форма обмена при этом несводима к набору вариаций свойств рынка и борьбы. Особенностью этого вида социального взаимодействия является возможность договоренности об условиях понимания конфигурации обмена.

(4) *Насилие.* Неоднородность распределения власти между акторами политико-экономического процесса допускает возможность примене-

ния такой ее формы, как насилие. Насилие как вид недобровольного обмена может проявляться в *конкретных действиях* доминанта или *угрозе* совершения этих действий. Соотношение между актами насилия и ответственностью механизмов принуждения формирует ожидания по поводу дальнейшего взаимодействия. Убедительность таких ожиданий позволяет экономить доминанту на издержках осуществления насилия, используя угрозу в качестве регуляции. Существование насилия как в форме акта, так и угрозы усложняет на данном этапе задачу его измерения.

Включение в экономический анализ насилия как формы недобровольного обмена позволяет очертить ряд перспективных проблем, требующих как теоретического осмысления, так и выработки конкретных экономических решений. Среди прочих это выявление стратегий принуждения через установление правил; определение возможностей контроля насилия и сдерживания силовых перераспределительных процессов; проблема равенства перед законом и доступа к ресурсам; поиск пороговых значений стабильности политико-экономического устройства; проблема деперсонализации функций управления, исследование потенциала легитимности как конкурентной системы убеждений (эффективности идеологии), разработка механизмов стимулирования конкуренции в политике, обеспечивающей контроль элит и поиска ренты; и т.д.

Институциональные интервенции: предпосылки и теоретические основания

Прежде всего следует четко определиться с используемой терминологией для дальнейшей однозначности ее понимания.

Институт. В новой институциональной экономической теории сложилось две традиции в его определении. Первая, менее распространенная, рассматривает институты как равновесия с привлечением в качестве инструментария анализа теории игр, вторая определяет институт как «правило и механизм принуждения к соблюдению этого правила». При этом четко разграничиваются сами «правила» и «игроки по этим правилам» (т.е. организации, экономические субъекты и т.д.). Организации в отличие от институтов обычно имеют такие характеристики, как наличие коллектива, целевой функции, регламентированное распределение властных полномочий, иерархичность, и соответственно требуют иных методов анализа. Институты принято делить на формальные и неформальные. Критерием деления выступает гарант их соблюдения. Если правило выражено в письменной форме, имеет внешний механизм принуждения, а гарант¹ специализируется на контроле его исполнения, обменивая свои

¹ В этом случае гарант часто ассоциируется с государством как организацией, обладающей монополией на применение легитимного насилия.

услуги на оплату труда, правило называют *формальным институтом*. Если правило не закреплено в письменном виде, имеет внутренний механизм принуждения, в роли гаранта выступает любой индивид, полагающий, что правило необходимо выполнять, действия по наблюдению и применению санкций не оплачиваются кем-либо, то его называют *неформальным институтом*. Включение институтов в анализ позволяет выявить мотивы и стимулы субъектов, описать их возможные стратегии поведения, проследить траекторию развития исследуемой системы, выявить риски, угрозы и издержки того или иного варианта развития событий.

Власть. В экономической теории под властью понимается способность влиять на цену и объем продаваемого товара на рынке. Такая узко микро-экономическая трактовка, безусловно, выгодна с точки зрения операционности, но проигрывает в широте охвата явлений. В данном случае неразрывное рассмотрение политических и экономических процессов предполагает использование междисциплинарного подхода. Поэтому *власть*, в нашем понимании, представляет собой форму политико-экономических отношений, в которых одна сторона обладает преимуществом в реализации своего интереса. Власть может быть проявлена через *насилие* — форму властных отношений, в которых одна сторона способна удерживать в недобровольном обмене другую сторону.

Экономические субъекты неоднородны в обладании властью. Соответственно, деятельность по поводу рационального использования ограниченных ресурсов основана не на конкуренции между однородными по власти экономическими субъектами в стихийном экономическом порядке, а на конфликте субъектов с разным силовым потенциалом в иерархической структуре. Таким образом, власть выступает конкурентным преимуществом, которое относительно ограничено рациональные субъекты склонны использовать скорее в целях силового перераспределения.

Существующая мейнстрим-аксиоматика

Аксиома 1: потребности безграничны.

Экономические субъекты однородны (социальный атоанизм — последствие влияния ньютоновской механики) → стихийный экономический порядок → конкуренция как форма координации → рынок совершенной конкуренции как исходная точка анализа и доминирующая академическая конвенция.

Аксиома 2: ресурсы ограничены.

Новое содержание мейнстрим-аксиоматики

Аксиома 1: потребности безграничны.

Экономические субъекты неоднородны в обладании властью → иерархичный экономический порядок → конфликт как форма взаимодействия

→ власть как конкурентное преимущество → силовое перераспределение как рациональное поведение и результат асимметрии власти → институциональные интервенции как форма силового перераспределения.

Аксиома 2: ресурсы ограничены.

Институциональная интервенция — модель силового перераспределения, проявляющаяся в целенаправленном манипулировании правилами и/или механизмами принуждения к их соблюдению, *по причине* использования экономическими субъектами преимуществ в потенциале насилия. *Результатом* институциональных интервенций выступают искажения функционирования аллокационных механизмов, ограничение доступных альтернатив поведения, рост/снижение издержек у экономических субъектов. Она может проявляться как в *форме* отрицательных, так и положительных экстерналий.

В качестве субъекта институциональных интервенций (интервента) на макроуровне (с позиций методологического индивидуализма) будем рассматривать государство, воспринимая его в веберянско-нортовской традиции как «организацию, обладающую монополией на применение легитимного насилия». Выбор обусловлен, во-первых, интересом к организованным формам насилия в субъект-объектных отношениях «государство — общество»¹. Во-вторых, так как государство обладает наибольшим потенциалом насилия среди прочих макроэкономических субъектов, это обуславливает большее разнообразие форм проявления институциональных интервенций.

Силовое перераспределение: возможные практические приложения и перспективы исследований

Институциональные интервенции как политико-экономическое явление встречаются на разных уровнях анализа экономики. На *национальном уровне* они чаще всего наблюдаемы в рамках проводимой институциональной политики, ориентированной на результат в краткосрочном периоде, путем изменения формальных институтов. Или последовательной трансформации неформальных правил в долгосрочном периоде с целью создания необходимого институционального дизайна (идеологий) с высоким потенциалом легитимации выбранных траекторий общественного развития. В этом случае институциональные интервенции необходимо рассматривать как элемент гуманитарных технологий в контексте социальной инженерии.

Поскольку целенаправленное конструирование и внедрение формальных институтов может вступить в противоречие с существующей нефор-

¹ В данном случае и в последующих по мере необходимости в тексте применяется методика: вместо «совокупности индивидов, коллективно принимающих ряд индивидуальных решений....» используется термин «общество».

мальной институциональной средой, возникает потребность как в конкретных индикаторах, позволяющих оценивать успешность проводимой институциональной интервенции, так и в моделях реализации силового потенциала. Разработка типологии институциональных интервенций в контексте силовых перераспределительных процессов и инструментальное обеспечение их проектирования могут быть основаны на поведенческих моделях «проектировщик — исполнитель», «интервент (проектировщик — исполнитель) — объект воздействия».

В зависимости от целевой функции институциональные интервенции могут рассматриваться как *провал государства с отрицательным внешним эффектом* (силовое перераспределение в пользу производства клубных благ для групп со специальными интересами, например «торговля протекционизмом»). Или как *реакция на провал рынка с положительным внешним эффектом* (например, политика жесткого патернализма при производстве мериторных благ, развития человеческого капитала и т.п.).

На уровне *мировой экономики* институциональные интервенции также легко идентифицируемы. Так, технологии реализации силового неравенства активно используются в интеграционных объединениях, правительствами стран, позиционирующих себя гарантами мирового порядка (например, санкции как силовой инструмент), международными клубами и организациями (например, правила торговли ВТО). В силу этого практической стороной вопроса выступает необходимость выработки «ответных реакций» и механизмов защиты, встроенных в систему национальной безопасности. Такие адаптационные механизмы позволяют достигать *насильственного равновесия* — состояния, возникающего в результате силового перераспределения и характеризующегося тем, что дальнейшее использование силового потенциала для интервента ведет к снижению легитимности и росту издержек контроля, а сопротивление объекта интервенции установленному институциональному порядку вызывает возрастание издержек неподчинения.

Наряду со сдерживанием (как на национальном, так и мировом уровнях) возникает необходимость разработки моделей стимулирования институциональных интервенций с положительным внешним эффектом. Конструирование эффективных аллокативных механизмов позволит снизить риски, связанные с недостаточным уровнем развития, накопленным недофинансированием отдельных отраслей (например, воспроизводство конкурентоспособного человеческого капитала), и в некоторой степени нивелировать институциональные провалы.

Список литературы

1. Автономов В. С. Еще несколько слов о методологическом индивидуализме // Общественные науки и современность. — 2014. — № 3. — С. 53–56.

2. *Автономов В. С.* Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2017. — № 1. — С. 142–145.
3. *Афонцев С. А.* Политические рынки и экономическая политика. — М.: Ком Книга, 2010.
4. *Бьюкенен Дж.* Сочинения. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы. Т. 1. — М.: Таурус Альфа, 1997.
5. *Диксит А.* Стратегические игры. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.
6. *Менгер К.* Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. — СПб., 1894.
7. *Мюллер Д.* Общественный выбор III. — М.: ГУ ВШЭ, 2007.
8. *Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгайт Б.* Насилие и социальные порядки. Издательство Института Гайдара, 2011.
9. *Тамбовцев В. Л.* Типы экономических действий // Общественные науки и современность. — 2011. — № 1. — С. 126–138.
10. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. — СПб.: Лениздат, 1996.
11. *Шаститко А. Е.* Модели человека в экономической теории. — М.: Инфра-М, 2011.
12. *Bram van Besouw, Erik Ansink, Bas van Bavel.* The economics of violence in natural states. 2016. MPRA Paper No. 71708.
13. *Davis J.* Social Identity Strategies in Recent Economics // Journal of Economic Methodology. — 2006. — Vol. 13. — No. 3. — P. 371–390.
14. *de Meza D, Gould J.* The Social Efficiency of Private Decisions to Enforce Property Rights. Journal of Political Economy. — 1992. — Vol. 100. — P. 561–580.
15. *Friedman M.* Essays in Positive Economics. — Chicago: University of Chicago Press, 1953.
16. *Garfinkel, M., Skaperdas S.* Economics of conflict: An overview. In T. Sandler and K. Hartley (Eds.). Handbook of Defense Economics, Vol. 2. — Amsterdam: Elsevier, 2007. — P. 649–709.
17. *Edward N. Zalta* (eds.). Methodological Individualism. The Stanford Encyclopedia of Philosophy: Spring Edition, 2015.
18. *Inderst, R., Müller H., Wärneryd K.* Distributional conflict in organizations // European Economic Review. — 2007. — Vol. 51(2). — P. 385–402.
19. *Konrad K., Skaperdas S.* The market for protection and the origin of the state // Economic Theory. — 2012. — Vol. 50(2). — P. 417–443.
20. *Lane F.* Economic consequences of organized violence // Journal of Economic History. — 1958. — Vol. 18(4). — P. 401–417.
21. *Schumpeter J.* History of Economic Analysis. — London: Allen & Unwin, 1986.
22. *Simon H.* Models of Man. Social and Rational. — NY. 1957.
23. *Skaperdas S.* The costs of Organized Violence: a Review of the Evidence. CESifo WP No 2704. July. 2009.
24. *Tirole J.* Rational irrationality: Some economics of self-management // European Economic Review. — 2002. — Vol. 46(4–5). — P. 633–655.
25. *Triandis H., Gelfand M.* A Theory of Individualism and Collectivism // Paul A. M. Van Lange & Arie W. Kruglanski & E. Tory Higgins. Handbook of Theories of Social Psychology. Vol.2. Chapter 51. — London: Sage Publications Ltd, 2012.
26. *Weber M.* Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology. — Berkeley, CA: U. California Press, 1968.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Avtonomov V.S.* Eshhe neskol'ko slov o metodologicheskom individualizme // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. — 2014. — № 3. — S. 53–56.
2. *Avtonomov V.S.* Postojannaja i peremennaja racional'nost' kak predposylka jekonomicheskoy teorii // Zhurnal Novoj jekonomicheskoy asociacii. — 2017. — № 1. — S. 142–145.
3. *Afoncev S.A.* Politicheskie rynki i jekonomicheskaja politika. — M.: Kom Kniga, 2010.
4. *B'jukenen Dzh.* Sochinenija. Konstitucija jekonomicheskoy politiki. Raschjot soglasija. Granicy svobody. T. 1. — M.: Taurus Al'fa, 1997.
5. *Diksit A.* Strategicheskie igry. — M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2017.
6. *Menger K.* Issledovanija o metodah social'nyh nauk i politicheskoy jekonomii v osobennosti. — SPb., 1894.
7. *Mjuller D.* Obshhestvennyj vybor III. — M.: GU VShJe, 2007.
8. *Nort D., Uollis Dzh., Vajngast B.* Nasilie i social'nye porjadki. Izdatel'stvo Instituta Gajdara, 2011.
9. *Tambovcev V.L.* Tipy jekonomicheskikh dejstvij // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. — 2011.— № 1. —S. 126–138.
10. *Uil'jamson O.* Jekonomicheskie instituty kapitalizma. — SPb.: Lenizdat, 1996.
11. *Shastitko A.E.* Modeli cheloveka v jekonomicheskoy teorii. — M.: Infra-M, 2011.