

УДК 33.012.2

С. Т. Карибов

АНО ВО «Институт социального развития», Воронеж, e-mail: k514437@ya.ru

ФОКУСНОЕ СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ

Ключевые слова: фокусное исследование, экономические агенты, твердое ядро, институциональная среда, характеристики агентов, институциональная ограниченность, качество равновесности.

В статье обосновываются различные модели фокусного исследования взаимодействия экономических агентов применительно к различным экономическим системам, предлагаются дополнительные характеристики агентов и институциональной среды с позиции институционального подхода. Гипотеза исследования – действие «невидимой руки» рынка по А. Смиту распространяется исключительно на малый бизнес, непосредственно ориентированный на потребителя и слабо поддающийся государственному диктату в любой экономической системе, включая социалистическую, недооценивается институциональная ограниченность деятельности экономических субъектов. Исследованию взаимоотношения хозяйствующих субъектов в институциональной среде в настоящее время уделяется все большее внимание, за исследование экономического поведения в 2017 г. даже была присуждена Нобелевская премия. Р. Талеру. Рассмотрена траектория развития категорий «экономический человек» и «социальный человек», переход к категории экономическому агенту и его характеристике, а также окружающей среды, предлагается ее называть «институциональная среда». Даны расширенные характеристики «комического агента» путем включения в него параметр «институциональная ограниченность», а также «защитного пояса» как институциональной среды», включение в ее характеристика параметра «институциональная ловушка», обоснован показатель «качества равновесности». Уточнен состав категории «индивидуализм», включение в состав ее характеристик понятия «стяжательства», вытекающее из оппортунизма и ведущее к проявлению коварства. Показано ограниченность сферы деятельности «невидимой руки рынка. Введено понятие механизм взаимодействия экономических агентов в институциональной среде. Сформирован модельный ряд фокусного исследования для различных экономических систем (неоклассическая, институциональная, социалистическая, кейнсианская, современная российская).

S. T. Karibov

Institute of social development, senior lecturer, Voronezh, e-mail: k514437@ya.ru

FOCUS COMPARATIVE STUDY OF INTERACTION ECONOMIC AGENTS IN THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

Keywords: focus research, economic agents, solid core, institutional environment, characteristics of agents, institutional limitations, quality of equilibrium.

In the article various models of focal studies of the interaction of economic agents with regard to different economic systems, offers the additional characteristics of agents and the institutional environment from the perspective of the institutional approach. The hypothesis of the study – action “nevidimyy hand” of the market by A. Smith applies solely to small business directly focused on consumer and lend themselves poorly-sheet state dictates in any economic system, including the socialist, under-estimated the institutional limitations of activities of economic entities. Research on the relationship of economic entities in the institutional environment is currently receiving increasing attention. in 2017 the Nobel prize was awarded to R. Thaler for the study of economic behavior. The trajectory of development of the categories “economic person” and “social person”, the transition to the category of economic agent and its characteristic, as well as the environment, is considered. it is proposed to call it “institutional environment”. Extended characteristics of the “comic agent” are given by including the parameter “institutional limitation”, as well as the “protective belt” as an institutional environment”, including the parameter” institutional trap “in its characteristic, and the indicator”quality of equilibrium” is justified.. The composition of the category “individualism” is clarified, including the concept of “acquisitiveness” in its characteristics, which follows from opportunism and leads to the manifestation of guile.. It shows the limited scope of the “invisible hand of the market”, its applicability for small businesses. The concept of the mechanism of interaction of economic agents in the institutional environment is introduced. A model range of focus research has been developed for various economic systems (neoclassical, institutional, socialist, Keynesian, and modern Russian).it is also proposed to call it the “institutional environment”. Extended characteristics of the “comic agent” are given by including the parameter “institutional limitation”, as well as the “protective belt” as an institutional environment”, including the parameter “institutional trap” in its characteristic, and the indicator “quality of

equilibrium” is justified. The composition of the category “individualism” is clarified, including the concept of “acquisitiveness” in its characteristics, which follows from opportunism and leads to the manifestation of guile. It shows the limited scope of the “invisible hand of the market”. The concept of the mechanism of interaction of economic agents in the institutional environment is introduced. A model range of focus research has been formed for various economic systems (neoclassical, institutional, socialist, keynesian, modern Russian).

Введение

Институты, по определению одного из классиков институционализма, американского экономиста Норта Дугласа, - это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, ... задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике [1, с. 18], это «правила, регулирующие экономическое поведение». Кузьминов Я.И. и Юдкевич М.М. полагают, что институты представляют собой «конструкции, бессознательно или сознательно возводимые людьми в постоянных попытках преодолеть ограниченность своего знания и неопределенность поведения окружающих... Любые структуры, регулирующие отношения между людьми, становятся предметом анализа» [2, с. 9].

Цель исследования

Одним из методов анализа является формирование поведенческой матрицы экономических процессов, которая при всей стохастичности и спонтанности последних, обладает определенной устойчивостью и регулярностью, определенным порядком. Она позволяет на уровне институциональных теоретических исследований выявить механизмы, структуру и элементы этого порядка, изучить реальный социальный каркас экономических действий, обеспечивающих их рационализацию, как в плане оптимальной реализации интересов отдельных хозяйствующих субъектов (экономических агентов), так и в плане согласования их максимизационных предпочтений.

Материал и методы исследования

Исходными институциональными предпосылками экономического поведения являются институт экономического обмена, институт собственности, ин-

ститут контрактных отношений. Именно «за вклад в изучение поведенческой экономики», предметом исследования которой выступает влияние социальных, эмоциональных и когнитивных факторов на принятие решений отдельными индивидуумами (экономическими агентами) и организациями (фирмами, экономическими агентами) экономических решений, а также их последствия для конъюнктуры рынков, в 2017 г. была присуждена Нобелевская премия Ричарду Талеру. Заслуга Р. Талера заключается в том, отмечает Нобелевский комитет, что он «ввел психологические и эмоциональные факторы в анализ принятия индивидуальных решений в области экономики».

Именно как инструменты политэкономического исследования экономических процессов были в свое время предложены и введены в научный оборот термины модельных людей «homo economicus» и «homo sociologicus» («человек экономический» и «человек социальный»). «Теоретики-обществоведы, – подчеркивает в этой связи Peter Weise, – «наделили своих модельных людей – homo economicus и homo sociologicus – такими способностями, которые позволяют им выжить лишь в равновесном мире, но не в мире нестабильности. Если несколько заострить формулировку, то мир постоянно приспособливается к данным стабильным потребностям homo economicus, в то время как homo sociologicus с торопливым послушанием приводит свои потребности в согласие с данными и стабильными требованиями системы. Следовательно, оба живут в состоянии равновесия с окружающим их миром. Социальная взаимозависимость выступает для них соответственно лишь в форме анонимного воздействия рынка или мер принуждения: в качестве людей они не могут воспринимать друг друга. Это ведет к фатальным последствиям, когда вне стабильной ситуации им

приходится иметь дело друг с другом, и когда homo economicus оказывается вынужденным подчиняться принуждению в форме социальных норм, а homo sociologicus, наоборот, получает свободу действий на рынке. В таких случаях оба, как правило, становятся монстрами социальных наук» [3, с. 115].

Социальная взаимозависимость означает одновременно общественное сотрудничество и противостояние: с одной стороны – «норма, санкции, роли», с другой – «рынок, цена, предпочтения». Отсюда вытекают и противоречия в оценке принятия управленческих решений в сфере поведенческой экономики: рассматривая с позиции социологии все, что не нормируется, менеджментом воспринимается неупорядоченным и дисфункциональным процессом; рассматривая с позиции рыночной экономики все, что организовано нерыночным способом, менеджментом воспринимается неэффективным и малопродуктивным процессом. Подобный подход предопределяет и использование соответствующих методов координации процесса обмена благами (купли-продажи):

в первом случае предполагается осуществлять его посредством инструментов нормирования – норм, нормативов, то есть, по существу, на плановой, прогнозируемой основе;

во втором случае методы координации процесса следует осуществлять исключительно с помощью инструментов рынка – свободного ценообразования на основе действия закона спроса и предложения, то есть, по существу на стохастической, стихийной основе.

При исследовании экономических процессов в их разнообразных разновидностях экономическая теория оперирует абстрактными понятиями, теоретическими моделями, наиболее распространенной из которых является обобщенная модель Homo economicus – «человека экономического».

Homo economicus есть существо, как правило, независимое, информированное, руководствующееся в своей деятельности своей индивидуальностью, личным экономическим интересом, утилитарной рациональностью. А потому его рыночное поведение ориентируется на получение, прежде всего, максималь-

ной выгоды. Сущность «человека экономического» впервые была описана А. Смитом в монографии «Исследование о природе и причинах богатства народов». А. Смит писал о «человеке экономическом»: «Он скорее достигнет своей цели, если обратиться к их (своих ближних) эгоизму и сумеет показать им, что в их собственно интересах дать для него то, что он требует от них Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно» [4, с. 129]. Понятие «человек экономический» развили и русские ученые экономисты и философы, например, философ Бердяев Н.А. «Экономический человек», полагал Бердяев Н.А., человек переходящий. Вполне возможна новая мотивация труда, более соответствующая достоинству человека» [5, с. 409].

«Человек социальный» находится в обществе, а поэтому также подвержен воздействию его норм и институтов. Это воздействие отражается в модели homo sociologicus – «человека социального», который характеризуется не только рыночным, но и нерыночным поведением.

Он преследует не только и не столько экономическую выгоду, сколько интересы самоутверждения, завоевание авторитета в обществе, саморазвития и др. социальные выгоды [6, с. 12]. Для него важно само общественное признание, лидерство в коллективе, являться неформальным лидером, которому подчиняется коллектив или его часть, нередко большая его часть. Как и «человек экономический». «Человек социальный» обладает определенным набором характеристик, который в сравнении с «человеком экономическим» намного шире.

В экономическом процессе «человек экономический» и «человек социальный» выступают действующими лицами, и проявляют ряд одинаковых качеств: эгоистичность, рациональность, быть производящим и потребляющим. Они выступают в качестве экономических агентов моделей, построенных, прежде всего, представителями неоклассической экономической теории. В то же время между ними сохраняются различия по мотивациям, заданностям целей деятельности и используемым факторам их достижения. В этой связи Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. предлагают не сводить

этих действующих лиц в одну категорию экономического агента, а выделять две категории, в частности, категорию «агент» и категорию «актор» [2, с.12]. В теории общепринято, что экономический агент функционирует в условиях жесткой заданности цели экономической деятельности и факторов ее достижения. Соответственно экономический агент вынужден действовать в рамках рынка однозначно, тогда как на рынке одновременно встречаются различные действующие лица с различными заданными целями и различными действиями.

В этой связи можно выделить:

а) действия производителя (работника, продавца) сводятся к максимизации располагаемого дохода;

б) действия покупателя (потребителя) направлены на максимизацию удовлетворения определенной потребности;

в) действия предпринимателя сводятся к максимизации получаемой прибыли.

В конечном итоге каждый из них становится как бы атрибутом той или иной функции, и которые могут не укладываться в жестко заданные рынком рамки поведения, и в конечном итоге могут оказаться иррациональными под воздействием детерминированных извне факторов. Поэтому, по мнению авторов, действующие лица считаются агентами в случае, если их действия детерминированы извне.

К категории «актор» относится, по нашему мнению, человек «социальный», действующий сознательно, сознательно принимающий значимые для себя и общества решения, под давлением окружающей среды, культурного воспитания. Обладая достаточной информацией, актер оптимизирует свои решения в экономической сфере, опираясь, в том числе, на достижения психологии и социологии. Именно деятельность человека как актера, стала предметом исследования его поведения на рынке, принятия решений в сегменте поведенческой экономики. За эти разработки, охватывающие три основных направления исследований: формирование научной мысли в области воздействия отклонений от идеально рационального поведения на экономические решения субъектов, рассмотрение проблем самоконтроля и доказательство важности социальных

предпочтений при принятии экономических решений американскому экономисту Ричарду Талеру Нобелевский комитет присудил в 2017 г. нобелевскую премию в области экономики [7, с. 622]. Достижения Р. Талера в целом охарактеризованы А.В. Беляниным как вклад «в развитие современной поведенческой экономики, ее связь с экспериментальными результатами и эмпирическими исследованиями, а также использование поведенческих моделей для объяснения различных феноменов индивидуального принятия решений, группового взаимодействия, поведения на финансовых рынках и др. Особое внимание уделяется практике применения знаний об особенностях восприятия, суждения и поведения в целях «подталкивания» (nudging) людей к общественно оптимальным решениям (либертарианский патернализм), а также месту поведенческих наук в системе экономического знания» [8, с.5].

При построении моделей неоклассической теории обособленно рассматривать субъектов как агентов или как акторов не представляется возможным в силу самой жесткой характеристики агента как участника деятельности. В экономических исследованиях неоклассиков базовой моделью стала модель Л. Вальраса, в которой взаимоотношения экономических агентов формируются в процессе обмена экономическими благами. На основе системы сложных математических расчетов, формул и моделей Л. Вальрас создал ставшую классической модель равновесности: «только математика может позволить нам узнать, почему и как – в процессе не только обмена, но и производства, капитализации и обращения – мы приходим к равновесным текущим ценам, повышая цены услуг, продуктов и новых капиталов, спрос на которые превышает предложение, и понижая цены, если предложение превышает спрос» [9, с. XXI].

В этой связи необходимо отметить одну особенность данной модели, а именно: при изменениях в соотношениях предложения и спроса достигаемая равновесность обладает качественно противоположными характеристиками в зависимости от направления воздействующих факторов на изменение качества потребления (спроса). Тем самым

происходит качественное изменение равновесности. Повышение цены продуктов, спрос на которые превышает предложение, приводит к «качественному ухудшению» равновесности: «урезание» сегмента потребителей с низкими доходами. И наоборот, понижение цены в случае превышения предложения над спросом расширяет сегмент потребителей с низкими доходами, что приводит к «качественному улучшению» равновесности. Более полное удовлетворение потребительского спроса путем расширения контингента потребителей за счет менее обеспеченных слоев населения, являющихся, как правило, клиентами малых предприятий, широко применяющих плавающие цены, в какой-то мере договорные. Тем самым понижение цены содействует укреплению малого предпринимательства за счет покупательной способности малообеспеченной части населения.

Агенты (экономические агенты) действуют исходя из своих собственных, индивидуальных интересов, считается, что их поступки рациональны. Им свойственна экзогенность и стабильность предпочтений. Экономические агенты действуют в среде, в которой представленные на рынке товары однородны, информация о конъюнктуре рынка совершенная, товарно-денежный обмен совершается мгновенно, а права самих агентов защищены исчерпывающим законодательством.

В экономической теории XX века доминирующей стала именно неоклассическая теория, описываемая моделью Вальраса. Основные положения научно-исследовательской программы построенных моделей были разработаны и предложены Имре Лакотосом, суть которых сводится к следующему: «У всех исследовательских программ, – писал Имре Лакотос, – есть “твердое ядро”. Отрицательная эвристика запрещает использовать *modus tollens* [то есть, рассуждение от противного], когда речь идет об утверждениях, включенных в “твердое ядро”. Вместо этого, мы должны напрягать нашу изобретательность, чтобы прояснять, развивать уже имеющиеся или выдвигать новые “вспомогательные гипотезы”, которые образуют

защитный пояс вокруг этого ядра; *modus tollens* своим острием направляется именно на эти гипотезы. Защитный пояс должен выдержать главный удар со стороны проверок, защищая таким образом окостеневшее ядро, он должен приспособливаться, переделываться или даже полностью заменяться, если того требуют интересы обороны. Если все это дает прогрессивный сдвиг проблем, исследовательская программа может считаться успешной. Она неуспешна, если это приводит к регрессивному сдвигу проблем» [10, с.79-80].

На этой основе сформировалась модель фокусного исследования экономических процессов неоклассической теории. Данная модель предполагает на основе краткой характеристики агентов, обладающих совершенной рациональностью, индивидуализмом и экзогенностью и стабильностью предпочтений, действующих в среде, характеризуемой совершенной информацией, однородностью товара и полной спецификацией прав собственности, связанные друг с другом невидимой рукой рынка (рис. 1).

Невидимая рука рынка, судя по приведенной модели, одновременно является частью жесткого ядра, но не выступает дополнительной характеристикой агентов [2]. Критика данной модели неоклассицизма шла, как по пути ее теоретического развития, расширения и изменения состава характеристик, так и по пути развития эволюционного характера самих факторов, основоположником которой явился Торстейн Веблен [11].

Среди современных экономистов первый путь развивает, например А.Ю. Протасов, который, выступая за сохранение исходных терминов, в частности, термина «защитная оболочка», полагает необходимым расширить характеристики «жесткого ядра» и «защитной оболочки». По его мнению, «жесткое ядро» должно включать в себя: 1. Методологический индивидуализм (общество – это совокупность независимых индивидов); 2. Равновесный подход; 3. Экономическую рациональность (максимизация целевой функции); 4. Устойчивость вкусов и предпочтений индивидов; 5. Абсолютную мобильность ФП; 6. Совершенную конкуренцию.



Рис. 1. Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов (неоклассический подход).
 Источник: [2]

В свою очередь, «защитная оболочка» включает расширенные трактовки характеристик: 1. Частная собственность на ресурсы абсолютна; 2. Отсутствие издержек получения информации; 3. Отсутствие издержек обмена (транзакционных издержек); 4. Обмен ведется по принципу убывающей предельной полезности [12].

В данном случае совершенная конкуренция, по нашему мнению, характеризует скорее всего защитную оболочку, нежели жесткое ядро. Равновесный подход не может характеризовать жесткое ядро, ибо он отражает характер взаимосвязи между жестким ядром и защитной оболочкой. Предлагается также принцип общего равновесия включить в состав характеристик среды. Таким образом, неясной остается роль принципов невидимой руки рынка, равновесного подхода, общего равновесия во взаимоотношениях жесткого ядра и защитной оболочки, и в чем заключается механизм их взаимодействия, без ответа на который рассматриваемые модели нельзя считать логически завершенными.

В этой связи создатель крупнейшего в мире инвестиционного фонда Quantum Дж. Сорос, раскрывая связь между теоретическими представлениями и реальным поведением людей, показывает как слепая и необоснованная вера в теорию саморегулируемости и самоорганизации рынка привела мировой капитализм к кризису, который как цепная реакция охватывает одну страну за другой [13].

Именно в сфере малого бизнеса невидимая рука рынка действует автоматически и не требует государственного вмешательства в заключение контрактов, которое и практически результативно и невозможно. В период пандемии COVID-19 в информационное пространство была вброшена информация о лечебных свойствах лимонов и имбиря, в результате цена них в магазинах и на рынке подскочила в несколько раз. Правительство пообещало пресечь подобную антисоциальную спекуляцию, привлечь для этого Федеральную антимонопольную службу. Хотя в рыночном законодательстве Российской Федерации понятия «спекуляция» отсутствует, а у антимоно-

польной службы нет никаких оснований для возбуждения расследования, ибо на розничном рынке отсутствуют монополии, которые бы диктовали свои условия. Отсутствует также и сговор розничных торговцев, ибо в сфере малого предпринимательства из-за многочисленности агентов он априори невозможен, а поэтому даже и при желании предъявлять претензии антимонопольной службе некому, кроме механизма невидимой руки рынка.

Если модель Вальраса допускает мгновенный обмен товаров на деньги, отсутствие транзакционных затрат по его обслуживанию, то регулирование невидимой рукой рынка возникшей проблемы обмена связано с затратами времени на понимание агентом-продавцом существенного несоответствия цены конъюнктуре рынка, а у агента-потребителя – с затратами времени на поиск

альтернативного товара по приемлемой цене. Тем самым формируется самоусиливающееся взаимодействие предвзятого мнения и тенденции, создаваемой мышлением, и реальность в механизме обратной связи, называемой Дж. Соросом эффектом рефлексивности [13].

Это подтверждает предложенная нами матрица классификации экономических субъектов по различным параметрам: количеству занятых на предприятии работников, предельного валового дохода за год, количества потребителей, как розничных, так и оптовых покупателей или клиентов, типа продуктов, степени контроля цен, степени неценовой оценки, доступности рыночной информации, существующих барьеров входа на рынок, обладании рыночной властью с позиции противодействия механизму невидимой руки рынка (таблица).

Матрица классификации экономических субъектов по параметрам функционирования в рынке

Характеристики экономических агентов	Виды экономических субъектов (экономических агентов)			
	Фермерские и крестьянские хозяйства	Микро и малые предприятия: торговые, сервисные, производственные	Средние и крупные предприятия с уникальным производством (автопром, легпром и др.)	Сетевые компании с уникальным продуктом (газовые, электрические, продуктопроводы и др.)
Количество работников (чел.)	До 15	16-100	101-250 251-1000 (легпром)	Не ограничено
Предельный доход за год, млн руб.	Не установлен	120 (микро) 800 (малое)	2000	Не установлен
Количество потребителей	Множество агентов	Много агентов	Несколько агентов	Один агент
Тип продукта	Однородный	Дифференцированный (много или частично)	Однородный, дифференцированный	Уникальный продукт
Контроль цен	Отсутствует	Незначительный	Частичный	Высокий
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Присутствует (реклама, торговые марки и знаки)	Присутствует в значительной степени	В форме благоприятного имиджа
Доступность рыночной информации	Ограниченная (неопределенность сбыта)	Недостаточная (неопределенность поведения потребителей)	Значительная (могут быть сговоры)	Полная
Барьеры входа на рынок	Отсутствуют (вход относительно легкий)	Невысокие, имеются препятствия входу	Высокие, вход затруднителен	Практически непреодолимые
Обладание рыночной властью	Отсутствует	Незначительная	Значительная	Максимальная
Ориентация на спрос	Ориентируются	Ориентируются	В значительной степени формируют	Целенаправленно формируют

Анализ матрицы подтверждает выдвинутую нами гипотезу, согласно которой множество малых предприятий, полностью ориентирующиеся на покупательский спрос независимо от форм их собственности, формирует рыночную среду, в которой механизмом взаимосвязей выступает «невидимая рука рынка» независимо от сущности господствующей экономической системы. В силу этого их предпринимательская деятельность подвержена высокой степени риска, особенно в начале жизненного цикла [14].

Идеализация и абсолютизация неоклассической модели взаимодействия агентов на основе невидимой руки рынка методологически недостаточно обоснованно распространена на всех агентов экономического процесса в силу наличия «дилеммы экономиста – теоретика» Ар. Рубинштейна (профессор экономической школы Тель-Авивского университета и экономического факультета Нью-Йоркского университета), касающейся эффективности экономической теории: притягательность экономической теории с одной стороны, и сомнения в ее адекватности, с другой. Она представляет собой связанные воедино четыре дилеммы:

а) дилемма абсурдности выводов. Следует ли отказываться от модели в этом случае или ее следует рассматривать просто как некий весьма ограниченный в применении набор предпосылок со всей неизбежностью неадекватный в некоторых контекстах;

б) дилемма, связанная с учетом эмпирических данных. Должны ли модели оцениваться в соответствии с результатами экспериментальных исследований;

в) дилемма внетеоретических эмпирических взаимосвязей. Должны ли модели содержать гипотезы для тестирования каких-то закономерностей или они представляют собой лишь логические упражнения, не играющие никакой роли в идентификации тех или иных эмпирических взаимосвязей;

г) дилемма актуальности. Имеем ли мы право консультировать кого-то или утверждать что-то с намерением повлиять на реальный мир [15, с. 63].

Рассмотрим с этих позиций утверждение А. Смита, что «не от благожела-

тельности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов...» [4, с. 129]. Нам представляется, что А. Смит изначально этот постулат относил именно к сфере малого предпринимательства, которое в силу своей многочисленности формирует конкурентную среду со стихийным свободным ценообразованием, которая делает его не только привлекательным для потребителя, но и всеохватывающим. Но данный постулат не является всеохватывающим для всех агентов-производителей товаров и услуг, как это в настоящее время нередко трактуется. Значительное количество средних и практически все крупные компании, особенно транснациональные и международные, в своей деятельности: во-первых, целенаправленно формируют покупательский спрос, во-вторых, руководствуются планами, в том числе и стратегическим. Генри Форд в этой связи писал: «все зависит от степени планомерности и целесообразности» [16, с. 5].

С позиции «дилеммы абсурдности выводов» постулат, всеохватывающий агентов-производителей, есть весьма ограниченный в применении набор предпосылок, неадекватный в некоторых контекстах. Дж. Сакс, профессор кафедры международной торговли и член совета факультета международного развития Гарвардского университета, возглавлявший с осени 1991 г. по январь 1994 г. группу экономических советников Президента России Б.Н. Ельцина, а впоследствии один из руководителей неправительственного исследовательского центра – Института экономического анализа в Москве, отстаивал постулат о несочетаемости государственной формы собственности с рыночным стилем поведения, необходимости перевода большей части имущества в частную собственность, минимизации средств у государства в сочетании со значительной экономической свободой и одновременными жесткими бюджетными ограничениями [17, с. 128-129].

Чем обернулась для России подобная экономическая политика охарактеризовал профессор Колумбийского университета, лауреат Нобелевской премии по

экономике «за анализ рынков с асимметричной информацией» (2001 г.) Джозеф Юджин Стиглиц: «на пути к рыночной экономике Россия потерпела катастрофу, и мы были ее учителями. ...С одной стороны, им в огромном количестве давались уроки из учебников по экономике свободного рынка. С другой стороны, то, что они видели на практике у своих учителей, разительным образом отличалось от идеала» [18, с. 178-179]. Шаститко А.Е. с позиций новой институциональной экономики указывает на «малый радиус доверия участников рынка как друг к другу, так и к действующим институтам». усиление общей информационной непрозрачности экономики [19, с. 170].

Сходные позиции в период президентских выборов 1996 г. высказали Б.Н. Ельцину лауреаты Нобелевской премии по экономике Л. Клейн, В. Леонтьев, Р. Солоу, Дж. Тобин, К. Эрроу, а также профессор Калифорнийского университета М. Интрилигатор и др. «Правительство должно понять – конкуренция является основой рыночной экономики, а отнюдь не отношения собственности...Российское правительство должно понять, что секрет рыночной экономики заключается отнюдь не в частной собственности, а скорее в конкуренции и еще раз в конкуренции», не забывая при этом о необходимости «сильных государственных действий» для предотвращения дальнейшей криминализации экономики, активного государственного регулирования экономических отношений, нового «социального контракта» между правительством и обществом [20]. П. Самуэльсон полагает, что «возрастание роли государства объясняется дальнейшим развитием общественных потребностей и необходимостью их удовлетворения» [21, с. 203]. Шаститко А.Е., Голованова С.В., Крючкова П.В. и др. указывая на сопутствующие последствия слабой конкуренции, обосновывают необходимость их количественной оценки для формирования экономической политики [22, с. 5-53].

Вслед за Т. Вебленом Ф.А. Хайек, критикуя статистичность характеристик агентов и «защитного пояса» в модели Вальраса отмечает, что «человек – это «не высокорациональное и непогрешимое, а достаточно иррациональное и

подверженное заблуждениям существо, индивидуальные ошибки которого корректируются только в ходе общественного процесса» [23, С. 29], соглашается с утверждениям и предшествующих мыслителей: «человек ленив и склонен к праздности, недальновиден и расточителен, и ... только силой обстоятельств его можно заставить вести себя экономно и осмотрительно, дабы приспособить его средства к его же целям» [23, с. 31].

Вышеизложенные исследования разнообразия теоретических подходов и анализа практики дает более глубокое понимание неоинституциональной критики модели Вальраса в трудах различных авторов: индивидуализм сопутствуется эгоизмом, порождающим оппортунизм, нередко отождествляемый с коварством [2, с. XXIII]. Нам представляется, что связь между оппортунизмом и коварством не непосредственна, а опосредована промежуточным «механизмом стяжательства», что позволяет понять логику перехода от оппортунизма к коварству. Стяжательство, как стремление к приобретению и накоплению, зачастую несправедливым путем материальных ценностей в той или иной степени ограничивается формальными и неформальными институтами, в том числе и религиозными. Еще в конце XIV в. преподобный Нил Сорский в своем «Предании» писал «стяжение же, принудительно от чужих трудов собираемые .., должны мы (таких стяжений) как яда смертоносного избегать и отвергать их» [24, с. 205].

Глупость, жадность и нетерпение делают рациональность ограниченной; несовершенная информация; неоднородность товар; неполнота спецификации прав собственности ведут к появлению институциональных ловушек, когда свобода предпринимательства порождает противоречия между интересами агента, государства и партнера по бизнесу. И государственно-частное партнерство не всегда позволяет ее преодолеть.

По нашему мнению в состав институциональных характеристик «твердого ядра» и «защитной оболочки» следует внести дополнительные параметры: институциональная ограниченность в деятельности экономического агента и институциональная ловушка в характеристику институциональной среды.



Рис. 2. Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (институциональная теория).

Источник: составлено автором с использованием подхода, предложенного Кузьминов Я.И. [2]

Также необходимо прописать и третий элемент модели экономического исследования – хозяйственный механизм взаимодействия экономических агентов в институциональной среде, ибо для каждой экономической системы он специфичен. В частности: для неоклассического подхода он описывается действием невидимой руки рынка; при институциональном подходе к исследованию он сводится к концепции равновесия по Нэшу (рис. 2).

Практически параллельно с институциональной экономикой происходило становление и развитие теории социалистического хозяйствования и одновременно ее практическое приложение к конкретным условиям хозяйствования в СССР (1918 г.); В ее основу были положены:

- государственная собственность на средства производства, землю, водные и природные ресурсы и недра, что позволяло государству оптимизировать народное хозяйство путем пространственно-отраслевой сбалансированности и комплексного стратегического планирования

(успешная реализация плана ГОЭЛРО 1920 г., рассчитанный на 10-15 лет, и на его основе – последовавшие пятилетние планы развития народного хозяйства СССР 1928 г. и далее. В отличие от социалистической экономики «возникновение экономического кризиса и массовой безработицы, которые капиталистическая экономика самостоятельно решить не могла, вследствие ее неспособности к саморегулированию в период кризиса» [25, с. 5-10]);

- собственность личных хозяйств, производственных, промысловых и потребительских кооперативов и артелей, которые интенсивно развивались в России с 1890 г., формируя механизмы рыночного микрорегулирования. Так, в Сибири при поддержке государства численность молокоперерабатывающих артелей возросла с 10 в 1987 г. до 1917 в 1913 г., из 4000 маслодельных заводов 46,8% принадлежало кооперации. Сибирский экспорт коровьего масла составлял 16% от мирового и 60% от российского вывоза [26, с. 36-49]. Поэтому курс на раз-

витие кооперации, создания артелей в СССР был предсказуем. В 1953 г. в стране насчитывалось 114000 артелей, которые приносили 6% ВВП, артели вместе с кооперативами давали 30% всего розничного товарооборота. Таким образом, утверждение об отсутствии рыночного механизма в СССР является ошибочным, а элементы государственного вмешательства не изменяют сути регулирующего воздействия закона спроса и предложения на экономические процессы в малом предпринимательстве (рис. 3).

Обеспечение сбалансированности осуществляется по множеству направлений: межотраслевая производственная; пространственно-территориальная; логистико-ценовая; зарплат и розничных цен; экологико-продовольственная; социально-трудова.

С 30-х годов XX в. в результате воздействия Великой депрессии распространение получила кейнсианская теория как «наука об основах государственного регулирования рынка и рыночных

отношений в капиталистическом обществе» [27, с. 29], в которой упор сделан на усиление государственного влияния путем бюджетного регулирования спроса (рис. 4).

Кейнсианская теория, как ведущая экономическая теория капиталистической системы, получила развитие после окончания 2-й мировой войны (1945 г.) была взята многими странами мира. На необходимость использования кейнсианской теории в России, указывали многие экономисты, по разному обосновывая свои предложения. В частности, Ромащенко Т. Д. обосновывала это высокой инфляцией и высокими процентными ставками по банковским кредитам, а также повышением государством налоговых платежей, которые реально являются «тормозом экономики», так как не предоставляют бизнесу фактической возможности динамичного развития. Резкое замедление социально-экономического развития сопровождается заметным ускорением инфляции» [28, с. 12].



Рис. 3 Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (социалистическая теория). Источник: составлено автором



Рис. 4. Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (кейнсианская теория). Источник: составлено автором



Рис. 5. Фокусное исследование взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (современный российский подход).
Источник: составлено автором

Фокусное исследование современно-го российского подхода характеризуется приоритетом концепции невидимой руки рынка со всеми данными нами ранее характеристиками экономических агентов (рис 5).

В последнее время наметилась тенденция использования в Российской Федерации инструментов социалистической модели хозяйствования, в частности, опыта установления и реализации комплексного стратегического, территориально-отраслевого плана ГОЭЛРО на период 1920-1930 гг.: Указом Президента РФ «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» устанавливаются национальные цели развития, целевые показатели, характеризующих их достижение, предусматривается разработка единого плана по достижению целей комплексного стратегического планирования на 10 лет, на плановый период до 2030 года, приоритетный порядок бюджетных ассигнований на реализацию национальных целей [29].

Заключение

Мы полагаем, что при исследовании экономического процесса в соответствии с моделью Вальраса следует использовать понятие «качество равновесности», которое позволит отразить экономиче-

скую динамику, ее направленность, и которое можно оценивать как снижение качества равновесности, так и ее повышение. Развитие институционального фокусного исследования обосновывается включение в характеристики агентов показателя институциональной ограниченности, а в характеристику среды параметра институциональной ловушки, выделение в моделях исследования механизма взаимодействия агентов в институциональной среде. Проведение экономических исследований с использованием уточненной модели фокусного исследования взаимодействия экономических агентов в институциональной среде (институциональная теория) окажется наиболее продуктивным в случае ее параллельного использования для исследования теории и получивших широкую практику применения в XX в. кейнсианской и социалистической для более полной и объективной сравнительной оценки экономической модели, применяемой в России в настоящее время. На основе предложенного модельного ряда возможно полнее использовать накопившийся мировой опыт в различных экономических системах. Именно в этом и состоит дальнейшее развитие теории институционального исследования вообще и малого предпринимательства, в частности.

Библиографический список

1. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
2. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. XL. 442 с.
3. Peter Weise. Homo economicus und homo sociologicus : Die Schreckensmänner der Socialwissenschaften // Zeitschrift für Sociologie. April 1989. Jg. 18. N. 2. S.148–161. Перевод В.И. Рубцова Смит.
4. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2 т / отв. ред. Л.И. Абалкин; пер. с англ., введ. ст., коммент. Е.М. Майбурда; Российская академия наук. Ин-т экономики. М.: Наука, 1993. Т. 1: Кн. 1-3. 1993. 569 с.
5. Бердяев Н.А. Философия свободы. Истоки и смысл русского коммунизма. М.: ЗАО «Сварог и К», 1997. 416 с.
6. Бабосов Е.М. Экономическая социология: учебное пособие. Мн.: УП «Технопринт», 2004. 336 с.
7. Никитина Т.В., Чепиков Д.А., Квеквескири С.Г. Ричард Талер и его инновационный подход к развитию поведенческой экономики // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия Экономика. Информатика. 2018. Т. 45. № 4. С. 622-631.

8. Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания // Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5-25.
9. Вальбрас Л. Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000. 448 с.
10. Лакатос Имре. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. М.: Медиум, 1995. 235 с.
11. Веблен Торстейн Бунде. Теория праздного класса / пер. с англ. Вступ. ст. С. 5-56 С.Г. Сорокиной. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
12. Протасов А.Ю. Микроэкономика, 8-е изд., пер. и доп.: учебник и практикум для академических бакалавров. М.: Юрайт, 2019. 356 с.
13. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1999. XXVI. 262 с.
14. Орлова Л.Н. О предпринимательских рисках на ранних этапах жизненного цикла малого бизнеса // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 6-1. С. 64-71.
15. Рубинштейн Ар. Дилеммы экономиста-теоретика // Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 62-80.
16. Форд Генри. Моя жизнь. Мои достижения. М.: Эксмо, 2016. 224 с.
17. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия / пер. с англ. ВВСМРМ. М.: Экономика, 1995. 331 с.
18. Стиглиц Джозеф Юджин. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. Г.Г. Пирогова. М.: Мысль: Нац. обществ.-науч. фонд, 2003. 300 с.
19. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. Экон. фак. 3. изд. М.: ТЕИС, 2002. 591 с.
20. Орлов А.Н. Нобелевские лауреаты – за государственное регулирование экономики. URL: <http://antorlov.chat.ru/nobel.htm>.
21. Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 203.
22. Шаститко А.Е., Голованова С.В., Крючкова П.В., Курдин А.А., Новиков В.М., Овчинников М., Павлова Н.В. Последствия слабой конкуренции: количественные оценки и выводы для политики (Экспертно-аналитический доклад) // Экономическая политика. 2012. № 6. С. 5-53.
23. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / пер. с англ. О.А. Дмитриевой; под ред. Р.И. Капелюшников. Челябинск: Социум, 2011. XXVIII + 394 с.
24. Зарезин М.И. Еретики и заговорщики. 1470-1505 гг. М.: Венче, 2010. 368 с.
25. Ромашенко Т.Д., Герсонская И.В. Кейнсианская теория государственного регулирования экономики: границы применения в российских реалиях // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2019. № 2. С. 5-10.
26. Николаев А.А. Как Сибирь в начале XX в. оказалась в центре мировой торговли маслом // ЭКО. 2016. № 6. С. 36-49.
27. Козырев В.М. Джон Мейнард Кейнс: его вклад в экономическую науку // Вестник РМАТ. 2013. № 1(7). С. 24–42.
28. Ромашенко Т.Д., Кисова А.Е. Человеческий потенциал: методологические подходы к исследованию и проблемы реализации в условиях российской экономики // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер.: Экономика и управление. 2014. № 3. С. 10–15.
29. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года Указ Президента РФ от 21.07.2020 № 474. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357927/.