

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

М. Делибашич, Н. Гргуревич

К МОДЕЛИРОВАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ*

1. Введение

В настоящее время в научных кругах сложилось широкое согласие в отношении важности институтов и той – ключевой – роли, которую они играют в развитии экономики. Тем не менее, несмотря на обилие работ в экономической литературе по институтам, складывается впечатление об отсутствии регулярного и систематического объяснения институционального поведения – такого, на базе которого можно было бы это самое поведение моделировать, противопоставляя его характеристики известным неоклассическим принципам экономической рациональности и позволяя измерять институциональное поведение с помощью количественных показателей. В какой степени институты значимы для экономического развития и значимы ли они вообще – эти и им подобные вопросы нуждаются в изучении, поскольку, невзирая на все теоретические положения, определения и эмпирические данные, до сих пор нет ясного понимания того, почему институты важны для экономического роста.

Одной из причин такого состояния дел является отсутствие надежного теоретического фундамента для оперирования институциональными понятиями и невозможность точного измерения [влияния] институтов. Во многом это объясняется тем, что, как отмечает Дарон Асемоглу¹, понятие института используется и определяется в литературе очень широко, и таким же широким является сам спектр институциональных форм и проявлений, которые могут иметь отношение к экономическим результатам.

Статья построена следующим образом. В главе 2 рассматриваются основные теоретические подходы к институциональным изменениям и экономическому росту и развитию. Глава 3 посвящена проблемам разнородности показателей (индикаторов) институциональных изменений. В главе 4 предпринята попытка построения модели институционального поведения экономических агентов. Глава 5 подводит некоторые итоги данной статьи.

2. Теоретические подходы к институтам и экономическому развитию

Институциональные изменения и экономический рост являются, по всей вероятности, наиболее важными компонентами и предпосылками экономического развития. И по

* Перевод с сербского научного редактора сборника Б.А. Ерзнкяна.

¹ *Acemoglu D.* Introduction to Modern Economic Growth. Cambridge, MA: Princeton University Press, 2009.

этому поводу в целом есть, как уже было сказано, широкое согласие. Но вопрос о каузальности – что чему предшествует, что есть причина, а что следствие: институты или развитие, – остается открытым. Отсюда и оговорка «по всей вероятности», которая далеко не случайна, ибо существуют известные расхождения в понимании того, что чему предшествует:

1) динамика институтов экономическому развитию,
или же

2) экономическое развитие институциональным изменениям.

Хотя первое мнение – сначала сдвиги в институтах, потом развитие – преобладает среди большей части теоретиков, не говоря уж о практических деятелях, второе мнение – сначала развитие, потом институты (приведение их в соответствие с развитой экономической системой) – во многих отношениях кажется не менее убедительным².

В пользу второй точки зрения свидетельствует исторический опыт развитых стран. В них именно экономическое развитие, достигнутое при имеющихся, хотя, пожалуй, и не неизменных институтах, открывало путь к модернизации институтов и формированию институциональной системы, релевантной даже не столько уже развитой, сколько стремящейся к дальнейшему развитию, а потому и нуждавшейся в дальнейшем росте экономической системе³.

С учетом этого обстоятельства отметим, что взгляд на то, что высокие и устойчивые темпы экономического роста являются основным фактором повышения общего благосостояния, имеет под собой солидную основу.

Представители новой институциональной экономической теории (Д.Норт⁴ и др.) доказали, что без продвинутой, плюралистической, политически желательной и юридически защищенной институциональной среды достижение экономического роста в долгосрочной перспективе не представляется возможным. Иными словами, высокие и устойчивые темпы экономического роста являются не причиной институциональных изменений, а их следствием. Стремительные перемены в экономической действительности двух последних десятилетий, обусловленные экспоненциальными технологическими и организационными изменениями, равно как и глобальными процессами, привели к парадигматическим модификациям модели экономического роста.

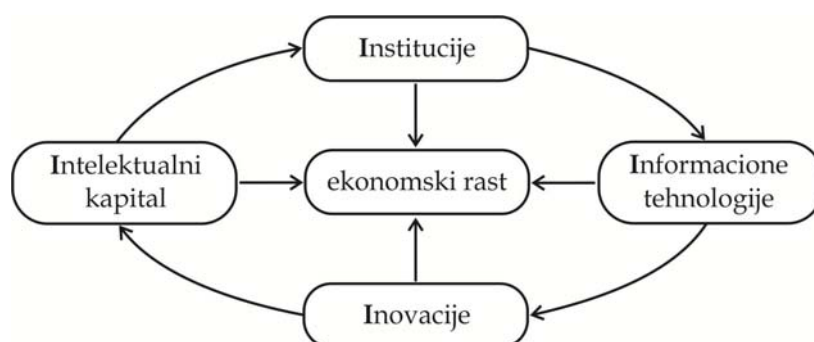
² Нестандартная точка зрения рассматривается в таких работах, как, например: *Chang Ha-Joon. Globalization, Global Standards and the Future of East Asia // Global Economic Review. 2005. Vol. 34. No.4. Pp. 363–378; Chang Ha-Joon. Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History // Journal of Institutional Economics. 2011. Vol. 7. No.4. Pp. 473–498.*

³ Развитие этой точки зрения см.: *Ерзнкян Б.А. Экономическая теория и математическая наука vs. практика институциональных преобразований: истоки неудач и что делать? // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 27. М: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 6–27.*

⁴ *North D.C. Structure and Change in Economic History. New York: W. W. Norton & Co, 1981; North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. New York: Cambridge University Press, 1990.*

Неоклассическая модель роста Р.Солоу⁵ (1956) подчеркнула ключевую роль научно-технического прогресса, добавив в предшествующие модели с акцентом на роль накопления физического капитала и роста рабочей силы, технологический фактор, на который, по его подсчетам, приходилось 4/5 роста американской экономики на одного работника. Лукас⁶ (1988) подчеркнул роль человеческого капитала, Барро и Сала-и-Мартин⁷ (1997) отметили значение технологической диффузии, Барро⁸ (1990) сконцентрировался на роли общественной инфраструктуры, Ромер⁹ (1990) – на роли стимулов для инноваций и т.д.

Современные теории экономического роста к его основным факторам относят: (1) институты, (2) инновации, (3) информационные (и другие) технологии (4) интеллектуальный (человеческий) капитал. Это означает, что условно можно говорить о «модели 4-х 'и'», раскрывающей причины экономического роста (рис. 1).



Источник: авторы*

Рис. 1. Модель «4и» факторов экономического роста

Говоря об экономическом росте, отметим, что одной из основных проблем современного глобального мира является огромный разрыв между богатыми и бедными странами, отдельными слоями общества, равно как и индивидами¹⁰.

⁵ Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70, No. 1. Pp. 65–94.

⁶ Lucas R.E., Jr. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22, No. 1, 3-42.

⁷ Barro R.J., Sala-i-Martin X. Economic Growth. Cambridge, Mass.: MIT, 1997.

⁸ Barro R.J. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth // The Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98, No. 5(2). Pp. 103–125.

⁹ Romer P.M. Endogenous Technological Change // The Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. No. 5. Pp. 71–102. Part 2.

* Обозначения рис. 1: *ekonomski rast* (экономический рост), *institucije* (институты), *inovacije* (инновации), *informacione tehnologije* (информационные технологии), *intelektualni kapital* (интеллектуальный капитал). – Прим. пер.

¹⁰ В то время как большая часть населения мира едва выживает, по сообщению агентства "Mlumberg", в 2013 г. 300 самых богатых людей мира увеличили свои совокупные активы на сумму в 524 млрд долл.

Именно этим вызван интерес к направлению исследований о роли национальных институтов в экономическом развитии, которые, как принято считать, являются основополагающим фактором, определяющим возникновение обозначенного «огромного разрыва». В мировом обзоре по экономике за 2005 г. Всемирный валютный фонд (ВФМ) – в дополнение к высказываниям многих известных экономистов – отмечает, что для значительного экономического развития необходимо улучшать и постоянно повышать качество отечественной институциональной базы¹¹.

Это означает, что имеется понимание важности институционального порядка, механизмов и каналов реального функционирования институциональных устройств, необходимых для разработки соответствующих стратегий по достижению целей экономического роста и устойчивого развития. Дальнейшее понимание зависит от того смысла, какой вкладывается в понятие институтов.

По Норту, «институты – это ”правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике¹². Иными словами, такая способность структурирования институтами стимулов говорит о том, что возможность индивидуального выбора определяется и ограничивается институтами. Социальные (политические, традиционные, моральные, культурные и пр.) и экономические институты прямо или косвенно влияют на структуру экономических мотивов в обществе. Норт допускает двоякую интерпретацию институтов – как в качестве неформальных ограничений (общепринятых условностей и кодексов поведения), так и формальных (придуманных людьми правил).

Неформальные институты оказывают определяющее воздействие на наше поведение. Как пишет Норт, оно «в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями»¹³, которые «возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой»¹⁴. Унаследованными культурами объясняется, почему формальные институты приводят в различных обстоятельствах к различным результатам.

Формальные институты, или, по Норту, правила, «включают политические (и юридические), экономические правила и контракты». Эти правила устроены иерархически – от конституций до статутов (законодательных актов) и обычного права, до законодательных постановлений и распоряжений и, наконец, до индивидуальных контрактов». Вся эта

¹¹ IMF. Chapter 3: Building Institutions // World Economic Outlook. Washington D.C.: IMF, 2005.

¹² Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 17.

¹³ Норт Д. 1997. Там же. С. 56.

¹⁴ Норт Д. 1997. Там же. С. 57.

иерархия правил «составляет общие и конкретные ограничения»¹⁵. Асемоглу, Джонсон и Робинсон показали, что общества с экономическими институтами, которые способствуют накоплению факторов инноваций и эффективности распределения ресурсов, будут процветать, и наоборот¹⁶.

Определение институтов, данное Нортон, было расширено со стороны МВФ за счет акцентирования внимания на связи между *экономическими* и *политическими* институтами.

Термин «политические институты» относится к институтам, которые формируют стимулы политической исполнительной власти и определяют распределение политической власти, он включает в себя также возможность формирования экономических институтов и распределения ресурсов в обществе. В свою очередь, экономические институты, определяющие относительное богатство различных социальных групп, могут оказывать обратное воздействие на формирование политических институтов. Процветание качественных экономических институтов, по всей вероятности, возможно лишь в среде, свободной от «погоны за рентой», в которой малые группы не в состоянии захватить монопольное положение в определенной отрасли или хозяйственной сфере, а значит и не могут иметь привилегированный доступ к природным и иным ресурсам. Также велика вероятность того, что хорошие экономические институты будут сопровождаться хорошими же политическими институтами. Кроме того, если политические институты подконтрольны обществу, следящему за выполнением условия отказа от монополизации и разбалансирования общественных интересов, то маловероятно, что имеющие политическую власть силы воспользуются своим положением для извлечения для себя ренты.

Для предметного изучения интерес представляет аналитико-методологическая концептуальная система, разработанная Д.Родриком¹⁷. Он определил так называемые «хорошие институты», как те, которые способствуют реализации экономического принципа «первого ряда»: защита прав собственности, соблюдение контрактов и рыночной конкуренции, а также соответствующих стимулов, денежной стабильности, устойчивости долговой ситуации и экономической эффективности. Он настаивает на том, что отношения между экономическими и политическими институтами всегда наблюдаются во взаимодействии. В связи с этим он предложил матрицу систематизации «рыночно жизнеспособных институтов», основными компонентами которых являются четыре группы институтов, а именно: институты формирования, институты регулирования, институты стабилизации и институты легитимация рынка (табл. 1).

¹⁵ Норт Д. 1997. Там же. С. 68.

¹⁶ Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. Working Paper 10481. Cambridge, MA: NBER, 2004. <http://www.nber.org/papers/w10481>, 385-472.

¹⁷ Rodrik D. Growth Strategies / Handbook of Economic Growth. Ph. Aghion and S. Durlauf eds. Amsterdam: Elsevier, 2005. Pp. 967-1014.

Систематизация «рыночно жизнеспособных институтов»

<p>Институты формирования рынка: - права собственности; - принуждение к исполнению контракта.</p>	<p>Институты регулирования рынка: - органы регулирования; - иные механизмы корректировки несостоятельности рынка.</p>
<p>Институты стабилизации рынка: - денежные и фискальные институты; - институты пруденциального регулирования и надзора.</p>	<p>Институты легитимации рынка: - демократия; - социальная защита и обеспечение.</p>

Источник: Rodrik D. Growth Strategies / Handbook of Economic Growth. Ph. Aghion and S. Durlauf eds. Amsterdam: Elsevier, 2005. P. 973.

Эффективное функционирование рынка требует всеобъемлющих и строгих правил, необходимых для предупреждения и предотвращения злоупотребления рыночной властью, интернализации экстерналий, многих рыночных ограничений (асимметрия информации и т.д.), а также для установления стандартов для защиты прав потребителей и безопасности товаров и услуг. Необходимы фискальные, денежно-кредитные, антиинфляционные и внешнеторговые договоренности, которые будут уравнивать колебания деловых циклов. Кроме того, влияние политических процессов не должно быть непосредственным и ориентированным на извлечение ренты, дабы не отразиться на развитии экономических процессов.

3. Проблема разнородности институциональных показателей

О разнообразности показателей и вытекающих из этого трудностей измерения институциональных конструкторов / понятий можно судить по перечню показателей, приведенному в табл. 2.

В дополнение к тому, что их гетерогенный характер бросается в глаза, можно поставить вопрос о неполноте показателей, заложенной в самом принципе разграничения институтов на две категории, вслед за Асемоглу и Джонсоном¹⁸, а именно: к политическим и экономическим. Характерно, что эти же авторы ставят вопрос о всеобщем охвате, надежности и качестве обобщенных оценок (по различным показателям) рассматриваемых категорий – уровня знаний и институтов. Они выражают сомнение, что существует полная согласованность, надежность и обоснованность некоторых показателей таких, как, например, Индекс глобальной конкурентоспособности (*Global Competitiveness Index, GSI*), который предлагает Всемирный экономический форум.

¹⁸ *Acemoglu D., Johnson S. Unbundling Institutions // Journal of Political Economy. 2005. Vol.113. No.5. Pp. 949–995*

Таблица 2

Сравнение отдельных институциональных индикаторов

Предмет исследования	Начало изучения	Аспекты охвата
Политические институты		
<i>Polity IV</i> Политический порядок и характеристики	1980	- институциональная демократия; - институциональная автократия; - прочность режима.
<i>Freedom House</i> Ежегодный доклад о свободе	1955	-политические права (выборные процессы, участие в политике, плюрализм, функционирование правительства, дискреционные вопросы); - гражданские свободы (свобода слова, убеждений, объединений, организаций, верховенство закона, личная автономия и права человека).
Экономические институты		
<i>Fraser Institute</i> Индекс экономической свободы	1970	-масштаб власти; - структура права и гарантии прав собственности; - введение денег; - свобода международной торговли; - регулирование кредита, труда и бизнеса.
<i>Heritage Foundation</i> Индекс экономической свободы	1994	- торговая политика; - фискальная нагрузка правительства; - вмешательство властей в экономику; - денежно-кредитная политика; - потоки капитала и иностранных инвестиций; - регулирование банков и финансов; - заработная плата и цены; - права собственности; - регулирование; - неформальная рыночная активность
<i>ICRG</i> Международный риск	1984	- экономический риск; - политический риск; - финансовый риск.
<i>World Bank</i> Показатели управления	1996	- механизм голосования и подотчетность; - политическая стабильность, отсутствие насилия; - эффективность правительства; - качество регулирования; - верховенство права и контроль над коррупцией.
<i>World Bank</i> Легкость ведения бизнеса	2004	- открытие бизнеса; - разрешение на строительство; - прием на работу; - регистрация собственности; - кредитование; - защита инвесторов; - уплата налогов; - свобода международной торговли; - исполнение договора; - ликвидация фирмы (бизнеса)

Источник: авторы, на основе различных данных.

В подтверждение этого они приводят ряд критических аргументов:

а) в качестве первого индикатора появляется институциональное строительство (в рамках *GSI*);

б) для отдельных переходных стран не рассчитываются упомянутые показатели;

в) ненадежное «качество» косвенных, обобщенных, по существу, спорных «основанных на индикаторах» оценок основных экономических институтов (государственного регулирования, рыночного регулирования и отношений собственности);

г) невозможность типового измерения качества институтов (институциональный плюрализм) в сообществах, где действует квази-институциональный монизм;

д) при оценке институционального строительства некоторых стран имеется слишком много специфичных и зачастую разнородных воздействующих факторов, которые не могут быть последовательно и полностью измерены и количественно охвачены, не говоря уже об определении единых (унифицированных) критериев, на основе которых можно было бы проводить сравнения качества.

К приведенной здесь критике можно добавить в утвердительном смысле еще одно объективное сомнение в форме вопроса: насколько вообще реально, что США находятся на 41-м месте по уровню институционального строительства¹⁹.

Исходя из сказанного, нами ставится вопрос о возможности моделирования институционального поведения. Это основной вопрос, который включает в себя многие другие вопросы, как-то: Можно ли объективно измерить влияние неформальных и альтернативных институтов? Каким образом можно (хотя бы приблизительно) определить влияние и важность рыночного регулирования в условиях доминирования деформированных рыночных структур? При каких условиях история институциональных изменений превращается в свою противоположность – институциональное насилие? Почему в некоторых обществах наступает замещение, дефицит, имитация и фиаско институтов?

К этому добавим и то, что фактически все общественные явления преломляются через отношения между политикой (идеологией, партийным влиянием, формой правления, демократическими институтами и др.) и экономикой (деятельностью, структурой, субъектами, поведением и др.) и воздействуют обратно на все другие формы общественного устройства. Фрэнсис Фукуяма не раз констатировал, что экономика и политика пронизывают друг друга в реальной жизни и абсорбируют определенные этические, культурные и цивилизационные ценности, с помощью которых общество реализует определенный порядок как общественное согласие (социальный консенсус)²⁰.

С учетом этого, становится ясно, что социально-культурный капитал также должен быть неизбежным компонентом объективного институционального моделирования, в возможности которого пойдет речь в следующем разделе исследования.

¹⁹ The Global Competitiveness Report / 2012–2013. P. 16–17.

²⁰ Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2008.

4. Модель институционального (пост-рационального) поведения

Человек – существо социальное, являющееся неотъемлемым элементом социальной среды. Вот почему он руководствуется не только своими собственными интересами, но и привычками, обычаями, изменениями и т.д., которые имеют социальную природу. Институты также являются одним из важнейших элементов социальной среды. В общих чертах, они (социальные институты) являются регуляторами и координаторами человеческого поведения, соответственно экономические институты – регуляторами поведения экономических агентов. Такая модель выходит за рамки теоретического фундамента традиции экономического образа мышления и экономической риторики. Она также привносит новые черты в портрет человека экономического (*homo economicus*).

Считается, что одной из основных проблем экономической науки является поиск гармоничных отношений между рациональностью и неопределенностью, в условиях воздействия социальных норм на поведение людей. В рамках этого возникали многие идеи и теории, как-то: а) неоинституционализм (теория общественного выбора, конституционная экономика, теория информации и новая экономическая история); б) новый институционализм (теория ограниченной рациональности, экономика соглашений и теория игр).

Динамические изменения в экономических реалиях, структурных противоречиях, системных и ценностных критериях, приоритетах и пр. в течение последних трех десятилетий повлияли на развитие многих направлений экономической мысли, которые в той или иной степени «размыли» доминирующую неоклассическую теорию абстрактных равновесий и идеальных теоретических конструкций рационального поведения людей.

Появление неоинституционального экономического анализа, основанного на использовании неоклассического инструментария и исследований феномена человеческого поведения в областях, ранее игнорируемых экономической теорией, расширило границы традиционной неоклассической теории и экономического анализа в целом. К таким областям и сферам деятельности относятся дискриминация, человеческий капитал, преступность, образование, планирование семьи, здравоохранение, внутренняя экономика и др.

Осуществление хозяйственной деятельности является более организованным и эффективным, когда точно определены ее условия. Институты формируют также специфичные взаимные межличностные отношения, формальные и неформальные общественные механизмы, которые налагают ограничения на поведение экономических агентов. Они представляют: а) набор ограничений (правил, механизмов и норм поведения), который создает человек для регулирования взаимного политического, экономического и социального действия (Норт 1990, р. 3); б) предписания, соглашения и общепринятые шаблоны, которые регулируют поведение людей; в) средства для адаптации к изменениям, минимизации энтропии, рисков и неопределенности; г) регуляторы и координаторы экономической деятельности (поведения), которые постоянно возобновляются, и включают в себя кодекс поведения и механизмы, обеспечивающие их реализацию.

Наиболее распространенным типом институтов являются нормы и правила, которые экономят время и усилия экономических агентов при принятии ими тех или иных решений. В то же время институты ограничивают возможности выбора, и отступление от них может негативно сказаться на эффективности результатов выбора. Основные экономические институты (собственность, рыночное и государственное регулирование) не создают категории денег, цен, производственных факторов и факторов доходов, они только влияют на эффективное осуществление [категорий] и видов экономической деятельности. Они дополняются нормативными актами, регуливающими права, обязанности и допустимые формы экономического поведения, равно как и санкции.

Экономические и социальные проблемы являются столь многочисленными, сложными, динамичными и разнообразными, что иметь один всеобъемлющий институт, в рамках которого они бы решались, не представляется возможным. Таким образом, главный вопрос заключается в установлении оптимальной структуры институтов. Практика показала, что они являются необходимым условием для социально-экономического развития всех цивилизаций. Функционирование институтов требует затрат, но для оценки обоснованности их существования возникает необходимость в использовании экономических критериев – сопоставления затрат на разработку и выгод от реализации институтов.

Неоклассика придерживается поведенческого постулата инструментальной рациональности экономических агентов, которая основана на предположении о наличии всей необходимой информации для правильной оценки всех альтернатив и выбора одной (наилучшей), приводящей к достижению цели. На самом деле, значение имеют как институты, так и информация. При пассивной роли институтов экономический выбор ими не ограничивается. Как следствие, агенты могут сделать правильный выбор. В случае недостаточной информации выбор становится субъективным. Данный постулат себя зарекомендовал в качестве средства экономического анализа высокоразвитых и эффективных рынков Запада, которое характеризуется низкими транзакционными издержками.

В случае высоких транзакционных издержек, характерных для большинства современных рынков, а также рынков в прошлом, более подходящим является постулат процедурной рациональности, который основан на выборе недостаточно информированных людей, субъективно разрабатывающих свои собственные модели, которые отличаются от моделей других лиц, также действующих в условиях неполной информации. В случае инструментальной рациональности когнитивные способности позволяют экономическим агентам строить модель, адекватно отражающую ситуацию выбора, а доступная информация позволяет сблизить изначально дивергентные модели. Это отличается от случая процедурной рациональности: неполная информация не способствует конвергенции отмеченных моделей²¹ (табл. 3).

²¹ Ерзнкян Б.А. Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus // Вестник ГГУ. Серия «Институциональная экономика». 2000. № 1. С. 28–44.

Таблица 3

Сравнительные характеристики различных типов рациональности

Инструментальная рациональность	Процедурная рациональность
Считается, что экономическая действительность находится в состоянии равновесия.	Концепция равновесия используется при решении аналитических проблем, при этом существует не одно, а множество равновесий из-за «теорий, которых могут придерживаться люди и на основе которых они действуют, никогда не сталкиваясь с ситуациями, заставляющими изменить эти теории» (<i>Hahn</i> , 1987, p.324).
Индивиды – экономические актеры, которые постоянно сталкиваются с одинаковыми ситуациями выбора или с последовательностью очень похожих друг на друга альтернатив.	Хотя индивиды часто встречаются с повторяющимися ситуациями и могут поступать рационально, они также встречаются с уникальными и неповторяющимися ситуациями, требующими выбора в условиях неполноты информации и неопределенности результатов.
Индивиды имеют стабильные предпочтения и поэтому оценивают результаты своего выбора по определенным критериям.	Хотя сдвиги цен могут объяснить изменения в предпочтениях, проблему их устойчивости нельзя оставлять в стороне (<i>Becker, Stigler</i> , 1977).
В повторяющихся ситуациях индивиды способны разглядеть возможности получения более высоких результатов и воспользоваться ими. В случае с фирмами они поступят так же, дабы не стать жертвой конкурентной борьбы.	Индивиды хотели бы улучшить результаты своей деятельности, но из-за возможной слабости обратной информационной связи они не могут идентифицировать более благоприятные альтернативы.
Следовательно, не может возникнуть такого равновесия, в котором индивиды не максимизируют свои предпочтения.	Конкуренция может быть настолько слабой, а ее сигналы – такими беспорядочными, что адаптация экономических агентов будет происходить очень медленно или неверно, и ее результаты не будут проявляться очень долго.
Поскольку мир близок к состоянию равновесия, он демонстрирует, хотя бы приближенно, образцы поведения в соответствии с постулатом о максимизирующем индивиде.	Ход всей мировой истории дает огромное количество свидетельств, что поведение человека значительно сложнее простого рационального некооперативного поведения
Детали адаптивного процесса сложны и специфичны. Общие закономерности равновесия сравнительно просты; поэтому для лучшего понимания реалий соображения экономии усилий требуют их теоретического изучения и сравнения с другими наблюдениями.	Поведенческие постулаты полезны для решения некоторых проблем. Но они не способны решить многие вопросы, стоящими перед представителями социальных наук, и являются главным препятствием к пониманию существования, образования и эволюции институтов.

Источник: Ерзнкян (2006, с. 31-32)²² на основе *Winter* (1986, p. S429)²³ и *Норт* (1997, с. 42)²⁴ с авторскими добавлениями (*Hahn*, 1987, p.324)²⁵, (*Becker, Stigler*, 1977)²⁶.

²² Ерзнкян Б.А. Институциональная реальность социально-экономических систем и концепция институционального человека Эволюционная теория, инновации и экономические изменения. VI Международный симпозиум по эволюционной экономике, г. Пушкино, Моск.обл., Россия, 23-24 сент. 2005 г. М.: Институт экономики РАН, 2006. С. 25-44.

²³ *Winter S.* Comments on Arrow and on Lukas. In: Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.) // The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business (Supplement). 1986. No. 59. Pp. S427-S434.

²⁴ *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997.

²⁵ *Hahn F.H.* Information, Dynamics and Equilibrium // Scottish Journal of Political Economy. 1987. No.34. Pp.321-334.

²⁶ *Becker G.S., Stigler G.* De Gustibus Non Est Disputandum // American Economic Review. 1977. No.67. Pp. 76-90.

Логическая связь между институтами и их изменениями с экономическим агентом в центре событий представлена на рис. 2*, а модель устойчивого развития на рис. 3*.

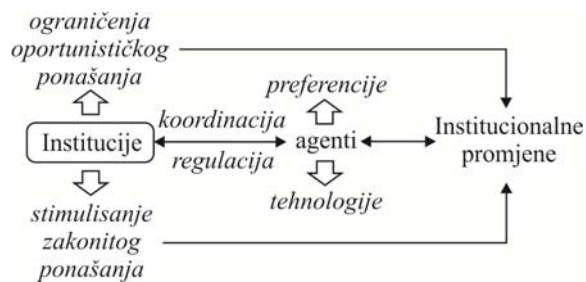


Рис. 2. Логика институционального действия

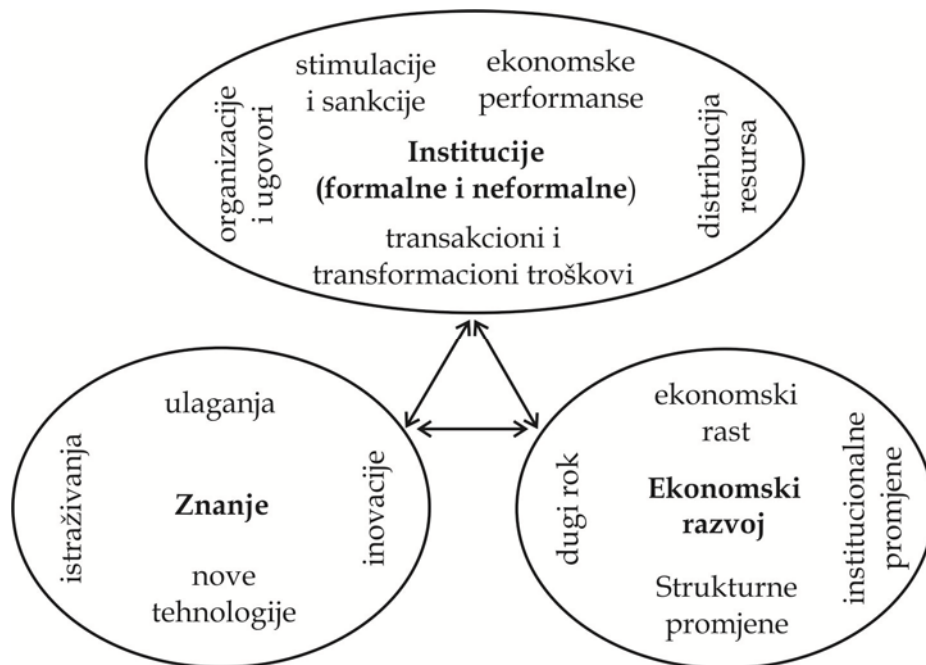


Рис. 3. Модель устойчивого развития

* Обозначения рис. 2: *institucije* (институты), *stimulisanje zakonitog ponašanja* (стимулирование добросовестного поведения), *ograničenja oportunističkog ponašanja* (ограничения оппортунистического поведения), *koordinacija* (координация), *regulacija* (регуляция), *preferencije* (преференции), *agenti* (агенты), *tehnologije* (технологии), *institucionalne promjene* (институциональные изменения). – Прим. пер.

* Обозначения рис. 3: верхний контур – *organizacije i ugovori* (организации и контракты), *stimulacije i sankcije* (стимулы и санкции), *ekonomske performanse* (экономическое функционирование), *institucije (formalne i neformalne)* (формальные и неформальные институты), *transakcioni i transformacioni troškovi* (транзакционные и трансформационные издержки), *distribucija resursa* (распределение ресурсов), левый контур – *istraživanja* (исследования), *ulaganja* (инвестиции), *znanje* (знание), *nove tehnologije* (новые технологии), *inovacije* (инновации), правый контур – *drugi rok* (второй год), *ekonomski rast* (экономический рост), *ekonomski razvoj* (экономическое развитие), *strukturne promjene* (структурные изменения), *institucionalne promjene* (институциональные изменения). – Прим. пер.

5. Заключение

В статье была предпринята попытка нахождения подходов к моделированию институционального поведения экономических агентов, для чего были рассмотрены различные подходы к экономическому росту и развитию в преломлении институциональных изменений.

Важно подчеркнуть при этом, что многие теоретические и эмпирические исследования выявили существование прямой корреляции между институциональным и экономическим развитием (Д.Норт и др.), а также между уровнем знаний и экономическим развитием. Предположение, которое следует из этого, говорит о возможности объединения причинно-следственных связей воедино: развитие на основе знаний (и инвестиций в эти знания), институты и их изменения, экономическое развитие, что и было продемонстрировано в статье графически.

Такое взаимосвязанное рассмотрение развития различной природы – институциональной, экономической, социальной, когнитивной и пр. – является необходимым условием для формирования соответствующей платформы для моделирования институционального поведения экономических агентов, которое может более или менее адекватно отражать имеющиеся место быть реалии, в особенности, установившиеся в странах постсоветского пространства. Вместе с тем, такое моделирование не должно ограничиваться исключительно транзитивными экономиками, предполагается, что моделирование институционального поведения должно обладать общими для всех характеристиками.