

Сэмюэль Боулс, Герберт Гинтис

---

## ВАЛЬРАСИАНСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В РЕТРОСПЕКТИВЕ\*

Два основных принципа, на которых строится вальрасианская модель, — поведение, основанное на экзогенно заданных эгоистических предпочтениях, и возможность заключения полных контрактов с нулевыми издержками — недавно подверглись критическому анализу. Во-первых, социальные нормы и психологические склонности, которые выходят за рамки эгоистичных мотивов *homo economicus*, могут оказывать сильное влияние на результат, даже в условиях конкурентных рынков. Во-вторых, результаты работы рынков зависят от стратегического взаимодействия, в котором важную роль играет использование власти в политическом смысле слова. Отсюда следует, что экономическая наука должна стать более поведенческой и более институциональной. Теперь, вооруженные более мощными математическими инструментами, разработанными в течение последних 100 лет, мы можем вернуться к этим вопросам, которые были в центре внимания экономистов классической традиции.

---

Перевод выполнен по: *Bowles S., Gintis H. Walrasian Economics in Retrospect // The Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115. N 4. P. 1411—1439.* Научный редактор В.С. Автономов.

\* Мы хотели бы поблагодарить Кеннета Эрроу, Роберта Барро, Ларри Блума, Эрнста Фера, Нэнси Фолбр, Карлу Хофф, Роберта Солоу, Алессандро Верчелли, Элизабет Вуд и издателей этого журнала за полезные замечания и фонд Макартура за финансовую поддержку. Темы, затронутые в данной работе, более подробно рассматриваются в: *Gintis H. Game Theory Evolving. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000; Bowles S. Economic Institutions and Behavior: an Evolutionary Approach to Microeconomics. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001.*

## 1. Введение

Что из того, что мы знаем сейчас, не знал Альфред Маршалл 100 лет назад?

«Принципы...» Маршалла, впервые опубликованные в 1890 г., стали «Самуэльсоном» для целого поколения говорящих по-английски экономистов. Они изобилуют идеями, которые актуальны для экономической науки конца XX в. В своей книге Маршалл затрагивает такие вопросы, как возрастающая отдача, которая сегодня является центральным понятием в теории эндогенного роста, важность незнакомых *homo economicus*, неэгоистических мотивов и других предпочтений, которые сегодня лежат в основе поведенческой и экспериментальной экономики, и биологических (а не механических) аналогий, которые сегодня являются ключевыми элементами процветающей области эволюционной теории игр.

Но Маршаллу не удалось привлечь должное внимание к этим созвучным нашему времени идеям, и вскоре на смену его проницательной, но старомодной «викторианской» экономике пришла более элегантная и насквозь континентальная вальрасианская модель, которая от всех этих идей отказалась. Две базовые предпосылки модели Вальраса — поведение, основанное на экзогенно заданных эгоистических предпочтениях, и возможность заключения полных контрактов с нулевыми издержками — создали фундамент для получения четких аналитических результатов в рамках того, что мы теперь называем неоклассической экономикой. Они также оказали влияние на предмет «политической экономии», которой вскоре пришлось отказаться от прилагательного «политическая» и, как говорится в известной фразе Лайонела Роббинса, заняться «соотношением между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»<sup>1</sup>.

Читателю, сомневающемуся в том, что эти принципы действительно лежат в основе всей теории, стоит задуматься, например, о том, насколько по-другому выглядели бы учебники послевоенных

---

<sup>1</sup> *Robbins L. An Essay on the Nature & Significance of Economic Science. Macmillan, 1935* <Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Вып. 1. М.: Начала-Пресс, 1993. С. 18>.

времен, если бы в них рассматривались индивиды, не всегда эгоистичные предпочтения которых сформировались под влиянием общества, обмен между которыми поддерживается неполными контрактами, что требует стратегического взаимодействия на рынках, где совсем не обязательно достигается конкурентное равновесие, приводящее к равенству спроса и предложения.

Вальрасианские предпосылки о предпочтениях и контрактации недавно подверглись критическому анализу и теперь уже не кажутся столь же бесспорными, как в те дни, когда маршаллианский вариант неоклассической экономики был отвергнут в пользу вальрасианской мудрости. Мы рассмотрим здесь недавние теоретические работы, авторы которых пытаются исправить слабые места вальрасианской теории. То, что предпосылка о полных контрактах далека от реальности, вряд ли вызывает сомнения. Мы не будем долго обсуждать последствия того, что эта предпосылка модели Вальраса не выполняется. Вспомним лишь, что это приводит к ситуации, когда конкурентное равновесие может быть неэффективным по Парето: у заемщиков будут ограничены возможности взять кредит, а незанятые (или неэффективно занятые) работники не смогут осуществить сделки, которые бы им хотелось осуществить, при текущих ставках процента и заработной платы. Вместо этого мы сконцентрируем внимание на том, какие неожиданные последствия могут возникнуть, если выйти за пределы знакомой области полных контрактов.

Первое последствие (разд. 2) заключается в том, что если какой-то из аспектов обмена не прописан в контракте, исполнение которого не связано с издержками, то социальные нормы и психологические параметры, выходящие за рамки эгоистичных мотивов *homo economicus*, могут оказывать существенное влияние на результат, даже в условиях конкурентных рынков. Второе последствие (разд. 3) состоит в том, что результаты работы рынков зависят от стратегических взаимодействий, в которых стороны используют власть в политическом смысле слова. Как отметил Оливер Харт, если контракты являются полными, то во власти просто нет нужды. Но в ситуации, когда многое может определиться после заключительного рукопожатия, институциональные характеристики процесса обмена определяют стратегические возможности и эффективность для участвующих в сделке сторон. Из этих двух последствий неполноты контракта вытекает, что экономический анализ должен стать

более социальным и психологическим в том, как он рассматривает человека, личность, более институциональным в том, как он рассматривает процесс обмена, и в то же время не менее аналитическим в построении моделей и не менее нацеленным на создание моделей общего равновесия. В разд. 4 мы обсудим проблему государственной политики и институционального проектирования и придем к выводу, что об эффективности политики и институтов надо судить не по тому, насколько хорошо они приближают нас к предпосылкам фундаментальных теорем экономики благосостояния, а скорее по тому, насколько эффективно они могут действовать в мире, где первое наилучшее решение является недостижимым, где неискоренимо государство и существуют провалы рынка. В разд. 5 рассматривается точка зрения, что вальрасианская экономическая теория пошла ложным путем, обходя сложные проблемы в экономической теории, и ей не удалось подойти к центральным вопросам экономической политики и институционального проектирования. В заключении будут приведены некоторые мысли о сложностях, связанных с изучением экономического ремесла.

## 2. Поведение индивидов и развитие представлений о нем

Уже на первых страницах «Принципов» Маршалл отверг идею о том, что в своих моделях экономисты должны рассматривать человека как эгоистичную вычислительную машину. В предисловии к первому изданию он пишет:

«Предпринимались... попытки, сконструировать некую абстрактную науку о действиях “экономического человека”, свободного от всяких нравственных принципов, расчетливо и энергично, но вместе с тем методически и эгоистично наживающего деньги. Однако эти попытки успеха не имели...»<sup>2</sup>

И добавляет: «да и осуществлялись они весьма несовершенно», подтверждая, что эгоистичный и расчетливый экономический человек в неоклассической теории остается истинным джентльме-

---

<sup>2</sup> *Marshall A. Principles of Economics. 8th ed. L.: Macmillan, 1930* <цит. по: *Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 46*>.

ном, для которого честное слово кое-что значит и который поэтому не будет рассматривать возможность оппортунистического поведения отлынивая от работы, не возвращая кредит или иным способом пользуясь неполнотой контракта, хотя это в его интересах.

Вместо абстрактного «экономического человека», присутствующего в теории Вальраса, Маршалл предлагает ввести эмпирически обоснованные предпосылки, касающиеся неоднородного, но следующего определенным закономерностям поведения и когнитивной ориентации членов различных социальных групп (среди них были выделены и женщины, отношение Маршалла к которым было далеко от современного). Он также обратил внимание на то, что эти поведенческие закономерности определяются экономическими условиями, в которых индивиды живут и работают. В третьем предложении «Принципов» он говорит:

«...характер человека формировался в процессе его повседневного труда и под воздействием создаваемых в этом процессе материальных ресурсов, причем в гораздо большей степени, чем под влиянием любых других факторов, исключая религиозные идеалы»<sup>3</sup>.

И далее, на той же странице, он приводит идею, заимствованную у Смита:

«...его характер формируется под влиянием того, как он использует свои способности в труде, какие мысли и чувства этот труд в нем порождает и какие складываются у него отношения с товарищами по работе, работодателями или его служащими»<sup>4</sup>.

Однако представители следующих поколений прошли мимо этих принципов: ими была предложена концепция человеческого поведения, которую проще трактовать, но которая не имеет эмпирических оснований. «Экономический человек», известный студентам, изучающим вальрасианскую теорию, принимает решения на основании эгоистических предпочтений (не включающих таких внутренних характеристик, как альтруизм, честность, мстительность), которые он определяет на ограниченной области исходов — он не знает, что такое честность, и его интересует не *процесс* обмена, а лишь его *результат per se*.

---

<sup>3</sup> Marshall A. Op. cit. <цит. по: Маршалл А. Указ. соч. Т. 1. С. 56>.

<sup>4</sup> Ibid. <Там же>.

Конечно же, такая концепция всегда критиковалась — от социологического подхода Торстейна Веблена, предложившего теорию демонстративного потребления, включая попытки Джеймса Дюзенбери объяснить структуру потребления и сбережений в терминах «не отставая от Джонсов» и до замечаний Джона Кеннета Гэлбрейта, что вкусы потребителей создает реклама. Среди самых известных критиков, несомненно, следует назвать Герберта Саймона, предложившего концепцию ограниченной рациональности, которая послужила толчком к появлению важных, заслуживающих внимания исследований в области институциональной экономики, в особенности работ Оливера Уильямсона. Также появились новаторские работы Армена Алчиана<sup>5</sup> и Гэри Беккера<sup>6</sup>. Они показали, что в результате действий адаптивных агентов (как мы бы их назвали сегодня), т.е. фирм и потребителей с ограниченными когнитивными способностями, на конкурентных рынках сложится такая же ситуация, как и в случае с агентами, максимизирующими полезность в условиях полной информации.

Но до недавнего времени эти критики смогли побудить лишь немногих экономистов перешагнуть через традиционную трактовку предпочтений в модели Вальраса. Теория человеческого капитала в 1950-е и 1960-е гг., и в дальнейшем экономика образования, могли бы послужить примером длительного исследования того, как социальные институты влияют на предпочтения и характер человека. Но первопроходцы в этой области предпочли оставить древний канон «*de gustibus non est disputandum*» без изменений. Мы с этим не согласны, но точка зрения, представленная в наших работах<sup>7</sup>, оказала незначительное воздействие на экономическое сообщество.

<sup>5</sup> *Alchian A.* Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // *Journal of Political Economy*. 1950. Vol. 58. P. 211—221 <см. перевод этой статьи на с. 33—52 настоящего издания>.

<sup>6</sup> *Becker G.S.* Irrational Behavior and Economic Theory // *Journal of Political Economy*. 1962. Vol. 70. Febr. P. 1—13.

<sup>7</sup> *Gintis H.* A Radical Analysis of Welfare Economics and Individual Development // *The Quarterly Journal of Economics*. 1972. Vol. 86. Nov. P. 672—699; *Bowles S., Gintis H.* The Problem with Human Capital Theory // *American Economic Review*. 1975. Vol. 65. May. P. 74—82; *Idem.* Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life. N.Y.: Basic Books, 1976.

Тем не менее, в течение последних 15 лет XX в. ускоряются темпы развития эмпирически обоснованного подхода к экономическому поведению, которое все чаще пытаются моделировать аналитически. Это, безусловно, позволит бросить вызов *homo economicus* из вальрасианской модели, улучшить и расширить стандартный подход, в направлении, указанном Маршаллом. Такая концепция заимствует теоретические понятия и эмпирические результаты из биологии, психологии, социологии и экспериментальной экономики. Мы называем этот подход поведенческим, за неимением лучшего термина. Основной вклад поведенческого подхода в экономическую теорию состоит в следующем: он сделал возможным понимание того, что предпочтения человека по природе своей разнообразны и зависят от различных обстоятельств, того, как элементы этого набора предпочтений проявляются в ходе стратегического взаимодействия, как они развивались на протяжении долгого периода, и как отдельные люди формируют свои убеждения, которые вместе с предпочтениями объясняют их действия. Поведенческий подход не критикует метод оптимизации целевой функции при заданных ограничениях. Он принимает за данное, что люди действуют целенаправленно и каждому их действию есть причина, однако учитывает и то, что индивиды могут сталкиваться с внутренними противоречиями и их предпочтения могут быть непоследовательными. Скорее этот подход бросает вызов традиционному пониманию возникновения и сущности предпочтений<sup>8</sup>.

Ежедневные наблюдения за окружающими и за собой наводят на мысль, что важную роль в объяснении поведения могут играть предпочтения относительно других и относительно хода взаимодействия. Эмпирические данные подтверждают эту точку зрения. В качестве примера можно привести обычно наблюдаемую в играх «Ультиматум» ситуацию, когда одна из сторон отказывается от предложенной ей достаточно большой суммы. В играх «Ультиматум» участников, как правило, разделяют на пары (обычно анонимно), в

---

<sup>8</sup> Первыми важным вклад в развитие этого подхода внесли работы: *Akerlof G.* An Economic Theorist's Book of Tales. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1984; *Tversky A., Kahneman D.* Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science. 1974. Vol. 185. Sept. P. 1124—1131; *Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.* Fairness and the Assumptions of Economics // Journal of Business. 1986. Vol. 59. P. 285—300.

которых один человек, выбранный случайным образом, должен сделать предложение, а второй — решить, принимать его или нет. Тому участнику, который делает предложение, предварительно дается некоторая сумма денег, которую он должен разделить между собой и вторым участником. Если второй участник принимает его предложение, то они делят эту сумму в соответствии с тем, как было предложено первым участником. Если же второй участник отказывается от предложенной ему суммы, то никто из них ничего не получает. Исходя из традиционной трактовки предпочтений можно сделать вывод: тот участник, который делает предложение, зная, что второй согласится на любую положительную сумму, так как для него это лучше, чем вообще ничего не получить, разделит сумму таким образом, чтобы отдать минимально возможное количество денег, и вторая сторона согласится на этот вариант дележа.

Но эксперименты, проведенные в Соединенных Штатах, Японии, Израиле, Европе, России, Китае и Индонезии, показали, что большинство участников предлагают от 40 до 50% «пирога», при этом предложения ниже 30% обычно отвергаются<sup>9</sup>. Эти результаты были получены в экспериментах, в которых ставки достигали трех месячных доходов. И маловероятно, что результаты отражают непонимание игроками правил игры, так как эксперимент проводили несколько раз, чтобы получить повторяемую одношаговую игру. Недавно мы повторили результаты этих экспериментов для моделей различных простых сообществ: охотников и собирателей, пастухов и др.<sup>10</sup>

Тот факт, что первая сторона предлагает второй достаточно большую часть общего «пирога», объясняется не обязательно этическими соображениями или честностью. Возможно, он отражает

---

<sup>9</sup> См.: *Camerer C., Thaler R. Ultimatums, Dictators, and Manners // Journal of Economic Perspectives. 1995. Vol. 9. P. 209—219; Guth W., Tietz R. Ultimatum Bargaining Behavior: A Survey and Comparison of Experimental Results // Journal of Economic Psychology. 1990. Vol. 11. P. 417—449; Roth A., Prasnikar V., Okuno-Fujiwara M., Zamir Sh. Bargaining and Market Behavior in Jerusalem. Ljubljana, Pittsburgh, Tokyo: An Experimental Study // American Economic Review. 1991. Vol. 81. Dec. P. 1068—1095.*

<sup>10</sup> См.: *Strong Reciprocity and Experimental Anthropology / Boyd R., Henrich J., Bowles S., Fehr E., Gintis H. [forthcoming]; Henrich J. Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon // American Economic Review. 2000. Vol. 90. Sept.*



осторожность корыстолюбивого агента, который опасается, что если он предложит меньше, его предложение будет отклонено. Но эгоистичными мотивами едва ли можно объяснить, почему вторая сторона часто отклоняет и предложенные ей достаточно большие суммы. Мы убеждены в том, что эти результаты отражают высокую степень взаимности <strong reciprocity>, а именно, склонность награждать тех, кто повел себя кооперативно, и наказывать тех, кто нарушил общепринятые нормы поведения, даже если награда и наказание не оправданны с позиций эгоистических предпочтений, ориентированных на результат.

Высокая степень взаимности отличается от изучаемого биологами взаимного альтруизма, который характеризуется добротой по расчету<sup>11</sup>. Эта идея получила распространение после успеха стратегии «как ты мне, так и я тебе» <tit for tat> в смоделированных турнирах, описанных Аксельродом<sup>12</sup>, и была реализована в побуждающей к кооперации «стратегии запуска цепной реакции» <trigger strategy> в теории повторяющихся игр. Ключевая разница состоит в том, что высокая степень взаимности не вознаграждается более высокими платежами в последующих играх, и поэтому ее не так просто объяснить тем, что поведение ориентировано на получение дохода. Напротив, взаимный альтруизм «ты мне, я тебе» и кооперация в повторяющихся играх полностью согласуются с традиционными эгоистическими предпочтениями. Высокая степень взаимности также отличается от простого альтруизма, который исследовали Беккер<sup>13</sup>, Барро<sup>14</sup>, Гамильтон<sup>15</sup> и др., так как она обусловлена тем, насколько партнеры соблюдают нормы. Хотя примеры безусловного альтруизма можно обнаружить в отношениях между членами одной

---

<sup>11</sup> *Trivers R.L.* The Evolution of Reciprocal Altruism // *The Quarterly Review of Biology*. 1971. Vol. 46. P. 35—57.

<sup>12</sup> *Axelrod R.* The Evolution of Cooperation. N.Y.: Basic Books, 1984.

<sup>13</sup> *Becker G.S.* A Treatise on the Family. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1981 <Беккер Г. Экономика семьи // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 381—486>.

<sup>14</sup> *Barro R.* Are Government Bonds Net Worth? // *Journal of Political Economy*. 1974. Vol. 82. P. 1095—1117.

<sup>15</sup> *Hamilton W.D.* Innate Social Aptitudes of Man: An Approach from Evolutionary Genetics // *Biosocial Anthropology* / *R. Fox* (ed.). N.Y.: John Wiley & Sons. 1976. P. 116—132.

семьи и близкими людьми (хотя редко в полной форме, предполагаемой Барро и Беккером), иногда — в отношении к незнакомым; находится мало экспериментальных или других свидетельств его всеобщности, особенно по сравнению с высокой степенью взаимности. Нет подтверждений тому, что он является устойчивым и широко распространенным мотивом поведения среди неродственников.

Еще одно подтверждение важности высокой степени взаимности, полученное экспериментальным путем, пришло из игр с общественными благами. Участники считают нужным нести издержки, связанные с наказанием тех, кто уклоняется от уплаты взносов, даже в последней игре, где исключается возможность того, что перевоспитание тунеядцев осуществляется в собственных корыстных интересах (как у Остром, Уолкера, Гарднера или у Фэра и Гахтера)<sup>16</sup>. Подтверждение этому можно найти в самых разнообразных источниках: от описаний коллективных действий и примеров кровной мести до антропологических исследований осуществления принуждения к соблюдению норм в отдельных социальных группах — когда нельзя прибегнуть к помощи государства, например, в бандах грабителей<sup>17</sup>.

В результатах этих экспериментов проявляется поразительная закономерность. Вроде бы незначительные различия в протоколах экспериментов оказывают существенное воздействие на поведение участников. Хоффман и ее помощники различают два типа условий проведения игры «Ультиматум». Во-первых, те участники, которые делают предложение, могут получить эту роль, или выиграв ее благодаря хорошему результату за простой тест, или по воле случая. Во-вторых, их отношение к партнеру по игре описывалось или как «обмен» (в котором цены устанавливает тот, кто проводит эксперимент), или просто как «разделите 10 долл.» (у Хоффмана, Маккэйба, Шэчета и Смита<sup>18</sup>). Несмотря на то что в остальном условия прове-

<sup>16</sup> *Ostrom E., Walker J., Gardner R. Covenants with and without a Sword: Self-Governance Is Possible // American Political Science Review. 1992. Vol. 80. June. P. 404—417; Fehr E., Gächter S. Cooperation and Punishment // American Economic Review. 2000. Vol. 90.*

<sup>17</sup> *Boehm Ch. Egalitarian Behavior and Reverse Dominance Hierarchy // Current Anthropology. 1993. Vol. 34. June. P. 227—254.*

<sup>18</sup> *Hoffman E., McCabe K., Shachat K., Smith V. Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games // Games and Economic Behavior. 1994. Vol. 7. P. 346—380.*

дения эксперимента были одинаковыми, одновременное наличие двух условий в протоколе эксперимента — «заслуженность роли» и «обмен» — значительно увеличивало вероятность предложения маленькой доли. Блаунт<sup>19</sup> заметила: вторая сторона отказывается от предложения значительно реже, если считает, что ее долю определяет компьютер, а не человек, так как это наталкивает на мысль, что основным мотивом является стремление наказать нарушителя норм, а не просто отклонить невыгодную сделку. Важность контекста, окружающей обстановки для определения поведения также подтверждается тем фактом, что частота некооперативного поведения в игре «Дилемма заключенных» значительно выше, когда ее представляют участникам как игру «Уолл-Стрит», а не как игру «Соседи»<sup>20</sup>.

Экономическое поведение, по-видимому, находится под сильным влиянием тех факторов, которые *homo economicus* не принимает во внимание. В некоторых экспериментах анонимность участников порождает поведение, отличное от того, которое наблюдается в ситуации, где есть личный контакт, даже если вероятность того, что участники когда-либо встретятся снова, крайне мала. Общение, сокращение социальной дистанции между участниками эксперимента или другие условия, способствующие формированию групповой идентичности, приводят к росту взносов в играх с общественными благами<sup>21</sup> и склоняет индивидов к кооперативному поведению в дилемме заключенных<sup>22</sup>. Гахтер и Фэр<sup>23</sup> пришли к выводу, что если в

---

<sup>19</sup> *Blount S.* When Social Outcomes Aren't Fair: the Effect of Causal Attributions on preferences // *Organizational Behavior & Human Decision Processes*. 1995. Vol. 63. Aug. P. 131—144.

<sup>20</sup> *Ross L., Ward A.* Naive Realism: Implications for Social Conflict and Misunderstanding // *Values and Knowledge / E.S. Reed, E. Turiel, T. Brown (eds.)*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1996.

<sup>21</sup> *Sally D.* Conversation and Cooperation in Social Dilemmas // *Rationality and Society*. 1995. Vol. 7. Jan. P. 59—92; *Ledyard J.O.* Public Goods: A Survey of Experimental Research // *The Handbook of Experimental Economics / J.H. Kagel, A.E. Roth (eds.)*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995. P. 111—194; *Dawes R., Van de Kragt J.C., Orbell J.* Not Me or Thee, but We: the Importance of Group Identity in Eliciting Cooperation in Dilemma Situations: Experimental Manipulations // *Acta Psychologica*. 1988. Vol. 68. P. 83—97.

<sup>22</sup> *Kollock P.* Transforming Social Dilemmas: Group Identity and Cooperation // *Modeling Rational and Moral Agents / P. Danielson (ed.)*. Oxford: Oxford University Press, 1997.

<sup>23</sup> *Fehr E., Gächter S.* Cooperation and Punishment.

ходе игры с общественными благами познакомить участников, то действие стимулов общественного одобрения будет усилено. А если при этом еще вклад каждого становится известен другим участникам, то это приводит к значительному усилению просоциального поведения.

Конечно, расширение поведенческих основ экономической теории не может осуществляться исключительно на базе экспериментов. Мы не знаем, отражают ли результаты экспериментов устойчивые особенности поведения в реальных ситуациях<sup>24</sup>. Действительно ли те, кто отклоняют предложение с маленькой долей в игре «Ультиматум», также голосуют за программы, в которых предусмотрено более равное распределение доходов? А те, кто нарушают обязательства в дилемме заключенных, так же некооперативно ведут себя в своем сообществе или на работе? Есть некоторое подтверждение тому, что участники экспериментов, которые проявляют бóльшую степень доверия в лаборатории, так же более склонны демонстрировать доверительное поведение и в своей повседневной жизни<sup>25</sup>. Тем не менее результаты экспериментов наводят на мысль: если поведение, которое они фиксируют, было бы распространено в реальной жизни, то общепризнанные аномалии в рамках традиционной концепции предпочтений были бы разрешены. К этим аномалиям относятся такие типы поведения, как голосование, саморазрушительная месть, причуды зажиточных людей, которые поддерживают или отрицают идею социальной помощи бедным<sup>26</sup>.

По-видимому, забота о других людях, как и об экономически результативных процессах, — что иногда называют этическими нормами — является важным источником формирования поведения. Поведение достаточно часто определяется внешними условиями. Отсюда следует, что, поскольку экономические институты формируют структуру социального взаимодействия, они также различа-

<sup>24</sup> *Loewenstein G.* Experimental Economics from the Vantage Point of View of Behavioral Economics // *Economic Journal*. 1999. Vol. 109. Febr. F25—F34.

<sup>25</sup> *Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J., Soutter Ch.* Measuring Trust // *The Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 115. Aug. P. 811—846.

<sup>26</sup> *Fong Ch.* Social Insurance or Conditional Generosity. The Role of Beliefs about Self- and Exogenous-Determination of Incomes in Redistributive Politics. Washington University Department of Political Science, 2000; *Bowles S., Gintis H.* Reciprocity, Self-Interest and the Welfare State // *Nordic Journal of Political Economy*. 2000. Vol. 26. Jan.

ются тем, к какому поведению они могут побуждать в различных ситуациях. Более того, некоторые факты из области антропологии и социальной психологии<sup>27</sup> указывают, что человек воспринимает поведенческие установки под влиянием экономических институтов, затем эти установки распространяются на другие неэкономические сферы социальной жизни и сохраняются от поколения к поколению.

Экономические институты формируют предпочтения, определяя, кто с кем взаимодействует, кто какие задания выполняет, и каковы платежи, зависящие от поведения. Подчеркивалось<sup>28</sup>, что индивиды достаточно часто сознательно изменяют свои предпочтения, например, перенимая особенности поведения своих более счастливых или более успешных соседей. Но в дополнение к таким осознанным процессам изменение предпочтений часто происходит незаметно, посредством психологических механизмов, сокращающих когнитивный диссонанс, или через конформистское поведение. В результате исследования как простых, так и развитых обществ были получены примеры того, какое влияние оказывает способ, которым взрослые зарабатывают на жизнь, на принципы воспитания детей, ценности и характер людей<sup>29</sup>. Признание значимости непреднамеренной культурной подстройки отличает наш подход от безусловно ценного вклада Беккера<sup>30</sup>, указавшего на возможность намеренного изменения предпочтений.

---

<sup>27</sup> Их обзор представлен в: *Bowles S. Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. March. P. 75—111.*

<sup>28</sup> *Gintis H. Radical Analysis of Welfare Economics and Individual Development; Becker G.S. Accounting for Tastes. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996 <Беккер Г. Предпочтения, привычки, пристрастия // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. С. 487—580>.*

<sup>29</sup> *Barry H., Child I., Bacon M. Relation of Child Training to Subsistence Economy // American Anthropologist. 1959. Vol. 61. P. 51—63; Kohn M. Class and Conformity. Homewood, IL: Dorsey Press, 1969; Edgerton R. The Individual in Cultural Adaptation. Berkeley: University of California Press, 1971; Kohn M. et al. Position in the Class Structure and Psychological Functioning in the U.S., Japan, and Poland // American Journal of Sociology. 1990. Vol. 95. Jan. P. 964—1008.*

<sup>30</sup> *Becker G.S. Accounting for Tastes <Беккер Г. Предпочтения, привычки, пристрастия // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. С. 487—580>.*

Те, кто ставит под сомнение наличие высокой степени взаимности, иногда утверждают, что неэгоистические мотивы человеческой деятельности не могли бы сохраниться в условиях естественного отбора по Дарвину. Но хотя эволюция генетически передаваемого альтруизма (наиболее изученный случай) действительно маловероятна, утверждение скептиков все равно неубедительно. Во-первых, предпочтения являются результатом как культурного, так и генетического наследия. Можно показать, что *просоциальные* черты (неэгоистичные, способствующие благосостоянию других) могли развиваться под совместным влиянием культурных и генетических факторов<sup>31</sup>. И во-вторых, высокоразвитая способность человека отличать своих от посторонних и культурное единообразие внутри сообществ значительно повышают вероятность группового отбора генетически передаваемых черт, а значит, и эволюционную жизнеспособность черт, выгодных и полезных для группы. По причинам, представленным в одной из наших работ<sup>32</sup>, можно смело предположить, что высокая степень взаимности и другие поведенческие установки, описанные выше, могли развиваться по указанному пути.

В рамках такого эволюционного подхода к предпочтениям человеческое поведение можно рассматривать как результат приверженности индивида к тем правилам поведения, которые оказались более успешными по сравнению с другими, и поэтому воспроизводятся и соответственно распространяются среди людей<sup>33</sup>. Многообразное и зависящее от внешних условий человеческое поведение, которое мы пытаемся понять, определяется набором поведенческих правил, оказавшихся эволюционно устойчивыми (но это не означает «социально оптимальными»). Этот подход переводит внимание с

<sup>31</sup> *Boyd R., Richerson P.* Culture and the Evolutionary Process. Chicago: University of Chicago Press, 1985; *Sober E., Wilson D. S.* Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1998; *Bowles S.* Group Conflicts, Individual Interactions, and the Evolution of Preferences // *Social Dynamics / S. Durlauf, P. Young* (eds.). Cambridge: MIT Press, 2000.

<sup>32</sup> *Bowles S., Gintis H.* The Evolution of Strong Reciprocity: Santa Fe Institute Working Paper. 1998. N 98—08-073E.

<sup>33</sup> *Cavalli-Sforza L.L., Feldman M.W.* Cultural Transmission and Evolution. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1981; *Boyd R., Richerson P.* Culture and the Evolutionary Process; *Durham W.* Coevolution: Genes, Culture, and Human Diversity. Stanford: Stanford University Press, 1991.

когнитивных и эмоциональных характеристик индивидов на сами правила поведения, на то, как последние со временем воспроизводятся, в какие замысловатые узоры переплетаются, — чтобы объяснить, как люди ведут себя в различных ситуациях.

### 3. Контракты и социальная структура

Не замечавшаяся ранее поддержка Маршаллом эмпирически обоснованного подхода к экономическому поведению все-таки удостоилась признания. Однако в его работах, как и в работах основателей вальрасианской модели, очень мало того, что предвосхищает появление современной теории контрактов. Конечно, Маршалл понимал, что с повышением заработной платы рабочие могут прикладывать больше усилий (для этого он использовал термин «эффективная ставка заработной платы»), но, как и в других случаях, когда он обнаруживал вполне современное понимание вопроса, Маршалл не разработал его теоретических аспектов. Вальрас проявил еще меньший интерес к стратегическим аспектам обмена, написав:

«...чистая политическая экономия является наукой, совершенно похожей на физико-математические науки...»

В этом состоянии [равновесия] можно даже абстрагироваться от участия предпринимателей и рассматривать производительные услуги как обменивающиеся, в конечном счете, одни на другие»<sup>34</sup>.

Маршалл и его современники приняли на вооружение классическую теорию контрактов, в соответствии с которой все вопросы, касающиеся одной или нескольких из обменивающихся сторон, описаны в контракте, за соблюдением которого следит третья сторона (суды). При этом стороны контракта не несут издержек, связанных с его защитой. Нельзя сказать, что ранние экономисты-неоклассики, и особенно Маршалл, не придавали значения случаям неполноты рынков, как, например, внешним эффектам в процессе обучения или загрязнения окружающей среды. Но они рассматривали как исключение тот факт, что сторона, ответственная за загрязнение окружающей среды в результате производственной деятельности, обыч-

---

<sup>34</sup> *Walras L. Elements of Pure Economics* [1874]. L.: George Allen and Unwin, 1954. P. 71, 225 <Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства. М.: Изограф, 2000. С. 23, 164>.

но не должна выплачивать компенсацию в соответствии с контрактом. Рональд Коуз<sup>35</sup>, напротив, вывел неполноту контрактов на первый план, заметив, что экономические сделки заключаются внутри фирм, где благодаря иерархической структуре, при которой работник выполняет распоряжения руководителя, они могут быть осуществлены с меньшими издержками, чем в случае рыночного обмена. Веком раньше Карл Маркс аналогичным образом описал капиталистическую фирму, выделяя то, что прописано (зарботная плата) и не прописано (непосредственно усилия по выполнению работы) в контракте, — последнее, по словам Маркса, «извлекается» благодаря осуществлению полномочий руководителем. Словесные доводы Маркса и Коуза приняли аналитическую форму благодаря Герберту Саймону<sup>36</sup>, который указал на два серьезных пробела, оставленных Коузом: отчего зависит, кто будет работодателем, и почему работники должны ему подчиняться?

Армен Алчиан и Харольд Демсец<sup>37</sup> дали ответ на первый вопрос, заметив, что только у владельца активов фирмы, имеющего права на ее остаточный доход, есть стимулы к осуществлению контроля над поведением работников, и, следовательно, должен занимать более высокое положение в иерархии. Стефан Марглин<sup>38</sup> предложил еще одно известное объяснение, согласно которому владелец капитальных активов, чтобы обеспечить получение прибыли, должен контролировать и процесс производства. В ряде работ<sup>39</sup> был

<sup>35</sup> *Coase R.* The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. Nov. P. 386—405 <Коуз Р. Природа фирмы // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 33—53>.

<sup>36</sup> *Simon H.* A Formal Theory of the Employment Relation // *Econometrica*. 1951. Vol. 19. P. 293—305.

<sup>37</sup> *Alchian A., Demsetz H.* Production, Information Costs, and Economic Organization // *American Economic Review*. 1972. Vol. 62. Dec. P. 777—795 <Алчиан А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация // Истоки. [Вып. 5]. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 166—207>.

<sup>38</sup> *Marglin S.* What Do Bosses Do? // *Review of Radical Political Economics*. 1974. Vol. 6. Sum. P. 60—112.

<sup>39</sup> *Gintis H.* The Nature of the Labor Exchange and the Theory of Capitalist Production // *Review of Radical Political Economics*. 1976. Vol. 8. Sum. P. 36—64; *Shapiro C., Stiglitz J.* Unemployment as a Worker Discipline Device // *American Economic Review*. 1984. Vol. 74. Jun. P. 433—444; *Bowles S.* The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. March. P. 16—36.



дан ответ на второй вопрос и показано, что если на рынках труда предложение превышает спрос, то руководитель может заставить работников добросовестно выполнять свои обязанности, угрожая увольнением. Обратное тоже верно: при долгосрочных трудовых контрактах, продлеваемых лишь при условии выполнения обязательств, безработица в состоянии равновесия может возникнуть даже на конкурентных рынках. И наконец, Оливер Уильямсон<sup>40</sup> расширил заданные Коузом рамки, чтобы разобрать все разнообразие контрактных и институциональных отношений, включая партнерства и некоммерческие фирмы, вертикальную и горизонтальную интеграцию, и создал теорию, определяющую, какие агенты будут иметь право на остаточный доход фирмы.

Предполагая, что читатель знаком с моделями трансакционных издержек и отношений принципала и агента<sup>41</sup>, мы рассмотрим наиболее общие следствия неполноты контракта.

Для определенности рассмотрим пример, в котором заказчик  $P$  получает выгоду от действия  $a$ , выполнение которого связано с издержками для агента  $A$ , а приобретение информации о действиях агента  $A$  по выполнению  $a$  или связано с издержками для  $P$  или не может помочь в принуждении к исполнению контракта. Обычно  $P$  решает эту проблему следующим образом: он предлагает  $A$  некоторый платеж, превышающий его резервную ставку заработной платы, обещая продлить контракт и на следующий период, если  $A$  будет добросовестно выполнять свои обязанности. Если же  $A$  нарушит соглашение, сделка будет расторгнута, и  $A$  получит резервный платеж  $z$ , меньший чем  $v$  — дисконтированная ожидаемая полезность от дальнейшего участия в сделке. Величину  $v - z$  можно назвать платой за принуждение к выполнению контракта, и она выше, чем наилучшая из остальных альтернатив для  $A$ . Заказчик  $P$  использует ее наряду с угрозой разрыва контракта. Это позволяет нака-

---

<sup>40</sup> *Williamson O.* The Economics of Governance: Framework and Implications // *Journal of Institutional and Theoretical Economics.* 1984. Vol. 140. P. 195—223.

<sup>41</sup> *Idem.* The Economic Institutions of Capitalism. N.Y.: Free Press, 1985 <Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996>; *Stiglitz J.* The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price // *Journal of Economic Literature.* 1987. March. Vol. 25. P. 1—48.

зять *A*, если он поведет себя оппортунистически, в ситуации, когда принуждение третьей стороной не представляется возможным.

Эти так называемые модели *условно продлеваемых контрактов* <*contingent renewal models*> в отношениях принципала и агента порождают конкурентное равновесие, согласующееся с условием нулевой прибыли в масштабах всей экономики. Заказчики предлагают положительную плату за принуждение к выполнению контракта, а исполнители прикладывают бóльшие усилия, чем в условиях отсутствия угрозы. Модели такого типа применялись для анализа рынков труда, кредитных рынков, контрактов о сдаче помещений и земли в аренду, а также обмена товарами различного качества<sup>42</sup>. В этих примерах в состоянии равновесия на рынках не наступает равенства спроса и предложения, и одна из сторон сталкивается с ограничениями по количеству: некоторые агенты не могут заключить сделки таких объемов, которые они бы хотели выбрать при текущих условиях. Ограничения по количеству могут быть как со стороны предложения (с ними сталкиваются, например, работники на рынках труда), так и со стороны спроса (заемщики на кредитных рынках).

Хотя модели стратегического поведения участников различаются, большой набор схожих подходов подтверждает два вывода. Во-первых, те, кто находятся на «короткой» стороне рынка (в приведенных примерах работодатели и кредиторы, не ограниченные по количеству), продвигают свои интересы, используя реальную угрозу осуществления определенных санкций, чтобы повлиять на поведение тех, кто находится на «длинной» стороне и ограничен по количеству. В этом смысле можно сказать, что «короткая» сторона имеет власть над «длинной».

Во-вторых, использование власти «короткой» стороной, как правило, приводит к улучшению по Парето, поскольку обе стороны

<sup>42</sup> *Gintis H.* The Nature of the Labor Exchange and the Theory of Capitalist Production; *Calvo G.* Quasi-Walrasian Theories of Unemployment // *American Economic Review*. 1979. Vol. 69. May. P. 102—107; *Stiglitz J., Weiss A.* Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // *American Economic Review*. 1981. Vol. 7. June. P. 393—411; *Shapiro C., Stiglitz J.* Unemployment as a Worker Discipline Device; *Bowles S.* The Production Process in a Competitive Economy; *Banerjee A., Ghatak M.* Empowerment and Efficiency: The Economics of Tenancy Reform // Massachusetts Institute of Technology: Harvard University, 1996.

выигрывают, когда заказчики вынуждены предложить агентам контракты, которые для последних являются второй наилучшей альтернативой. Равновесие доминируется по Парето таким исходом, в котором уровень усилий агента, не прописанный в контракте, выше, а заказчик платит больше. Но исход, оптимальный по Парето, недостижим при заданной структуре информации и стимулов, изменить которые можно только посредством коллективного договора, деловых обычаев взаимодействия или перераспределения прав собственности (к этому вопросу мы вернемся в следующем разделе).

Данный подход в новом свете демонстрирует связь между богатством и властью и позволяет лучше понять, почему у богатых есть не только достаточно большой бюджет (покупательная способность), но зачастую и возможность управлять действиями других. Нас здесь не интересует тот факт, что богачи могут оказывать влияние на политику или что владельцы фирм в сильно монополизированных отраслях могут изменять цены в своих интересах (рыночная власть). Основная идея заключается скорее в том, что у богатых есть власть (в том смысле, в котором мы ее определили выше), поскольку в ситуации, когда спрос и предложение не уравниваются, они, как правило, представляют «короткую» сторону рынка. Такая же власть есть, например, у кредиторов на рынках кредитов или у работодателей на рынках труда — более вероятно, что работодатели богаты, так как при недостатке богатства их возможности получить доступ к денежным средствам, сохранив при этом свое дело, будут ограничены.

Тот факт, что в состоянии конкурентного равновесия агенты могут использовать власть, позволяет получить полезную связь между процессом обмена и применением власти. В рамках другого подхода — противопоставления рынков и иерархии, как предложил Уильямсон, — использование власти есть нерыночное явление, относящееся к структуре организаций. Но модель условно продлеваемых контрактов показывает, что использование властных полномочий является следствием взаимодействия рынков и организаций. Если бы спрос был равен предложению и, следовательно, плата за принуждение к выполнению контракта была бы нулевой, то, за исключением специализированных предпосылок *ad hoc*, индивиды не будут озабочены возможностью разрыва контракта, поэтому нельзя

будет применять штрафные санкции независимо от того, насколько иерархичной является организация. Феномен власти «короткой» стороны рынка, напротив, объясняет, почему обладающие властью в фирме могут вполне оправданно ожидать, что им будут подчиняться, — а именно потому, что в их власти лишить работника значительной суммы, равной плате за принуждение к выполнению контракта, даже если в сделке не участвуют специфические активы. Это позволяет разрешить загадку послушания, поставленную теорией фирмы Коуза.

Должным образом разработанные модели такого типа позволяют объяснить многие аспекты современной экономики, в той или иной мере способствуют пониманию смысла эмпирических закономерностей, которые в модели Вальраса считались аномальными, и разрешить которые можно было лишь ценой доказательства *ad hoc*. Эмпирически наблюдаемая неспособность безработных предложить свой труд по более низкой цене по сравнению с занятыми в этот момент и добиться тем самым понижения ставки заработной платы до того уровня, при котором спрос будет равен предложению, ненулевая ковариация реальной ставки заработной платы и числа занятых, уменьшение прибыли при высоком уровне занятости и замедление роста производительности по мере расширения производства — вот стандартные выводы из моделей неполных контрактов, которые значительно сложнее объяснить в рамках теории полных контрактов<sup>43</sup>.

Тем не менее выдвигались возражения, что если бы плата за принуждение к выполнению контракта была значительной, принципалам было бы выгодно назначать авансовый платеж за право заключать с ними контракт<sup>44</sup>. Работодатели, например, могли бы брать с потенциальных работников некоторую сумму денег, такую, чтобы им было все равно, соглашаться на работу или нет, но не все равно, потерять ее или нет (т.е. *ex ante* рента равна нулю, и ее присваивает

<sup>43</sup> Bowles S., Gordon D., Weisskopf Th. Hearts and Minds: A Social Model of U.S. Productivity Growth // Brookings Papers on Economic Activity. 1983. N 2. P. 381—450; *Idem*. Business Ascendancy and Economic Impasse // Journal of Economic Perspectives. 1989. Vol. 3. Winter. P. 107—134; Blanchflower D., Oswald A. The Wage Curve. Cambridge, MA: MIT Press, 1994.

<sup>44</sup> См., например: Carmichael L. Can Unemployment Be Involuntary? The Supervision Perspective // American Economic Review. 1985. Vol. 75. P. 1213—1214.

наниматель, но *ex post* рента остается, и страх ее потерять продолжает мотивировать работника). Считается, что не слишком широкое распространение таких рент, или других платежей, выполняющих ту же функцию (как, например, доходы от собственности, которые явно являются завышенными), говорит о недостатках моделей условно продлеваемых контрактов.

Можно моделировать залогов и условно продлеваемые контракты, предполагая, что предпочтения агентов относительно результатов носят эгоистический характер<sup>45</sup>, однако мы считаем, что в рамках поведенческого подхода возможно более полное объяснение. Рабочие места не продаются, потому что это бы нарушило нормы взаимности и привело бы к тому, что работники начали бы платить той же монетой, снижая уровень усилий и внимания, прикладываемых к работе. На экспериментальных рынках труда «фирмы» предлагают заработную плату намного выше цены предложения «работников», а в таком случае последние даже в одношаговой игре готовы приложить больше усилий, несмотря на то что для них это связано с намного более высокими издержками. В этих экспериментах некоторые фирмы, принимая упрощенный подход к человеческому поведению, соответствующий модели *homo economicus*, предполагают, что «работники» в любом случае будут прикладывать минимальный уровень усилий, и поэтому предлагают им заработную плату не выше минимальной<sup>46</sup>. Положение этих «фирм» хуже, чем положение фирм, которые учитывают высокую степень взаимности. Более того, даже когда в таких лабораторных экспериментах рынок труда работает, взаимность и обмен дарами приводят к равновесию, в котором спрос не равен предложению<sup>47</sup>. Установление уровня за-

---

<sup>45</sup> *Dickens W., Katz L., Lang K., Summers L.* Employee Crime and the Monitoring Puzzle // *Journal of Law and Economics*. 1989. Vol. 7. P. 331—347; *MacLeod B., Malcomson J.* Wage Premiums and Profit Maximization in Efficiency Wage Models // *European Economic Review*. 1993. Vol. 37. Aug. P. 1128—1249.

<sup>46</sup> *Fehr E., Falk A.* Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market // *Journal of Political Economy*. 1999. Vol. 107. Febr. P. 106—134; *Gächter S.* Do Workers Pay Entrance Fees in Efficiency Wage Markets? University of Zurich, 1998.

<sup>47</sup> *Fehr E., Gächter S., Kurchler E., Weichbold A.* When Social Norms Overpower Competition — Gift Exchange in Labor Markets // *Journal of Labor Economics*. 1998. Vol. 16. Apr. P. 324—351; *Fehr E., Kirchsteiger G., Riedl A.* Gift Exchange and Reciprocity in Competitive Experimental Markets // *European Economic Review*. 1998. Vol. 42. P. 1—34.

работной платы, таким образом, кажется, отражает важность норм взаимности. Как было однажды сказано: «справедливая дневная работа за справедливую дневную заработную плату».

Мы рассмотрели здесь ситуацию с платой за получение рабочего места не только потому, что это важно, но и потому, что она указывает на комплементарность между подвергнутым ревизии отношением экономистов к предпочтениям агентов и современной контрактной теорией. Такой симбиоз неслучаен. Теория неполных контрактов предполагает, что однократное взаимодействие анонимных агентов не решит проблем со стимулами, в то время как долгосрочное взаимодействие может быть успешным. При долгосрочных контрактах возникают длительные и крепкие личные отношения. А именно в таких социальных ситуациях проявляются поведенческие мотивы, которых не допускает модель *homo economicus*. Например, исследование рынков риса и каучука-сырца в Таиланде<sup>48</sup> показало, что там, где колебания качества делали контракты неполными (рынок резины), обмен был организован на долгосрочной доверительной основе, а там, где качество проверить легко и, следовательно, контракты возможны, использовались анонимные отношения. Аналогично Коллок<sup>49</sup> обнаружил, что в экспериментальных обменах доверие и взаимные обязательства возникают в том случае, когда качественные различия в товарах нельзя определить и оговорить в контракте, а не когда уровень качества задан.

Таким образом, в рамках теории неполных контрактов возможно рассмотрение не только вопроса эффективности, но и честности, доверия, взаимности (которые на протяжении долгого времени занимали важное место в теории обмена в социологии). В этих предпосылках убеждения и предпочтения работников — их взгляды на честность, степень, в которой они отождествляют себя с организацией, степень сплоченности, общности с коллегами — могут оказывать такое же влияние на процесс установления ставки заработной

<sup>48</sup> *Siamwalla A.* Farmers and Middlemen: Aspects of Agricultural Marketing in Thailand // *Economic Bulletin for Asia and the Pacific*. 1978. Vol. 39. June. P. 38—50.

<sup>49</sup> *Kollock P.* The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust // *American Journal of Sociology*. 1994. Vol. 100. Sept. P. 313—345.

платы, как и навыки и способности<sup>50</sup>. Комплементарность между теорией неполных контрактов и поведенческими подходами к анализу предпочтений хорошо видна на примере того, как экспериментальные рынки с полными контрактами быстро сходятся к равновесию, предсказанному традиционной теорией<sup>51</sup>, в то время как экспериментальные рынки с неполными контрактами (как, например, описанные выше) обычно демонстрируют поведение, являющееся аномальным с точки зрения традиционной парадигмы. Разумеется, в этих экспериментах раскрываются именно те социальные предпочтения, которые в ряде случаев позволяют индивидам преодолевать препятствия неполноты контрактов, чтобы воспользоваться обоюдными выигрышами от торговли. Эрроу уже давно подчеркивал эту связь:

«В отсутствие доверия... придется отказаться от возможности взаимовыгодной кооперации... нормы социального поведения, включая этические и моральные законы, могут быть реакцией общества, направленной на то, чтобы компенсировать провалы рынка»<sup>52</sup>.

#### 4. Экономическая политика и институты

Вопреки утверждениям многих критиков вальрасианской экономической теории, последняя никогда не рассматривала вопросы экономической политики. Со времен Вальраса и до наших дней отношение ее выдающихся представителей к этому вопросу простигалось от веры в способность правительства обеспечить социальный оптимум без участия рынков, где государственный чиновник действует как «аукционист» Вальраса, до столь же беспредельной веры

---

<sup>50</sup> *Blau P.* Exchange and Power in Social Life. N.Y.: John Wiley & Sons, 1964; *Solow R.* The Labor Market as a Social Institution. Cambridge, UK: Basil Blackwell, 1990; *Bewley T.* A Depressed Labor Market as Explained by Participants // *American Economic Review*. 1995. Vol. 85. P. 250—254.

<sup>51</sup> *Smith V.* Microeconomic Systems as an Experimental Science // *American Economic Review*. 1982. Vol. 72. Dec. P. 923—955.

<sup>52</sup> *Arrow K.* Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities // *Frontiers of Quantitative Economics / M.D. Intriligator* (ed.). Amsterdam: North-Holland, 1971. P. 3—23.

в способность рынков достигать социального оптимума без вмешательства государства. И хотя в политических дебатах все еще вспоминают иногда про эту дихотомию, экономисты значительно продвинулись вперед в изучении экономических институтов и экономической политики с того времени, как Маршалл и Пигу открыли путь развитию экономики благосостояния в 1930-е гг.

Прежде всего благодаря развитию экономики информации, и особенно благодаря моделированию отношений между принципалом и агентом, провалы рынка и государства теперь анализируются в рамках одной концепции, а не с конкурирующих позиций. Более того, теория общественного выбора предложила единый подход, анализирующий действия как государственных чиновников, так и рыночных агентов. В результате государство больше не является экзогенным фактором, воплощающим с присущей ему мудростью некоторую концепцию социального благосостояния. Акцент сместился с *выбора правильной политики* на *установление правильных правил*, чтобы несовершенное взаимодействие стимулов всех участвующих в обмене агентов приводило если и не к оптимальному, то к социально желательному исходу.

Эта общая концепция, так же как и уроки, преподанные историей в XX в., от Великой депрессии до падения коммунизма, разбили вдребезги многие утопические предпосылки. Многие теперь убедились, что указание Джона Стюарта Милля на то, что мы должны разрабатывать такие правила, в рамках которых совпали бы «обязанности и интересы» государственных чиновников, необходимо отправить в музей утопических идей, вместе с предпосылками фундаментальной теоремы экономической теории благосостояния. Большинство современных экономистов рассматривают и провалы рынка, и провалы государства как что-то обычное, а не исключительное. Более того, провалы рынка уже не считают некой диковиной, имеющей отношение лишь к пчелам и маякам; они случаются в ключевых «узлах» современной экономики, а именно на кредитных рынках и рынках труда. Таким образом, рынки и государство рассматриваются уже не как *конкурирующие*, а как *дополняющие* друг друга институты, целью которых является поиск правильных правил. При этом часто подразумевается, что важную роль играет широкий спектр институтов экономического управления, в



том числе такие небольшие сообщества, как общины, негосударственные объединения, а также семьи<sup>53</sup>.

Далее, уже никто не пытается оценить политику и институты исходя из экзогенных предпочтений. Давид Юм полагал, что «в процессе разработки любой государственной системы... должно предполагаться, что каждый является мошенником и во всех своих действиях следует только своему личному интересу»<sup>54</sup>. Поколения экономистов верили в то, что правильные институты, а именно четко определенные права собственности и конкурентные рынки, позволят решить задачу, поставленную Юмом. Теперь экономисты обратили внимание на то, каким образом институты и политика могут не только использовать эгоистичные, меркантильные мотивы поведения, но и пробудить мотивы беспокойства о других и повлиять на индивидуальные предпочтения общественно желательным образом.

В рамках обсуждения политических мер, направленных на борьбу с преступностью, защиту окружающей среды, улучшение образования, снижение дискриминации, увеличение благосостояния, а также в исследованиях, посвященных влиянию рынков и других современных институтов на аборигенные культуры<sup>55</sup>, теперь обычно рассматриваются *эндогенно заданные предпочтения*. Новый подход нашел отражение и в попытках улучшить качество, увеличить запасы того, что широко (и расплывчато) называют социальным капиталом. Теория экономической политики, которая традиционно добивалась обеспечения реализации желательных для общества исхо-

---

<sup>53</sup> Hayami Y. Community, Market, and State // Agriculture and Governments in an Independent World / A. Maunders, A. Valdes (eds.). Amherst, MA: Gower, 1989; Ostrom E. Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1990; Aoki M. An Evolving Diversity of Organizational Mode and Its Implications for the Transitional Economies. Center for Economic Policy Research of Stanford University, 1995; Taylor M. Good Government: On Hierarchy, Social Capital, and the Limitations of Rational Choice Theory // Journal of Political Philosophy. 1996. Vol. 4. March. P. 1—28.

<sup>54</sup> Hume D. Essays: Moral, Political and Literary [1754]. L.: Longmans: Green, 1898. P. 117.

<sup>55</sup> Becker G.S. Accounting for Tastes <Беккер Г. Предпочтения, привычки, страсти // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. С. 487—580>; Kahan D. Social Influence, Social Meaning, and Deterrence // Virginia Law Review. 1997. Vol. 83. P. 349 ff; Bowles S., Gintis H. Reciprocity, Self-Interest and the Welfare State.

дов, являющихся равновесием по Нэшу при заданных предпочтениях агентов, теперь должна учитывать влияние политики на предпочтения. При этом для существования равновесия требуется стабильность как действий, так и предпочтений отдельных индивидов.

И наконец, стандартное желание экономиста отделить проблемы распределения доходов от эффективной аллокации ресурсов, идущее еще от Милля, кажется теперь донкихотством. Такое разделение формализовано в утверждении фундаментальной теоремы о том, что (при необходимых предпосылках) любое Парето-оптимальное распределение может быть достигнуто посредством правильного выбора первоначальных наборов и дальнейшего обмена по Вальрасу. Но последние исследования кредитных рынков и рынков труда, а также иных примеров отношений принципала и агента, указывают на нарушение предпосылки фундаментальной теоремы о возможности заключения полных контрактов, из чего следует, что изначальное распределение богатства может оказывать существенное влияние на аллокационную эффективность<sup>56</sup>. Это объясняется тем, что стимулы, санкции и другие положения контракта, которые могут быть использованы в той или иной ситуации обмена, зависят от уровня благосостояния сторон, участвующих в обмене. Например, нехватка средств у фермеров, работающих за часть урожая, наемного работника или арендатора жилого помещения может препятствовать заключению эффективных контрактов<sup>57</sup>.

Это необходимо учитывать при выработке политики, особенно, когда представляется возможным разработать стратегии перераспределения, соответствующие описанным выше требованиям, и

<sup>56</sup> *Loury G.* Intergenerational Transfers and the Distribution of Earnings // *Econometrica*. 1981. Vol. 48. P. 843—867; *Stiglitz J.* Whither Socialism? Cambridge, MA: MIT Press, 1994; *Aghion Ph., Bolton P.* A Theory of Trickle-down Growth and Development // *Review of Economic Studies*. 1997. Vol. 64. Apr. P. 151—172; *Laffont J.-J., Matoussi M.S.* Moral Hazard, Financial Constraints, and Share Cropping in El Oulja // *Review of Economic Studies*. 1995. Vol. 62. P. 381—399; *Banerjee A., Ghatak M.* Empowerment and Efficiency; *Hoff K., Lyon A.* Non-Leaky Buckets: Optimal Redistributive Taxation and Agency Costs // *Journal of Public Economics*. 1995. Vol. 26. P. 365—390.

<sup>57</sup> *Bardhan P., Bowles S., Gintis H.* Wealth Inequality, Credit Constraints, and Economic Performance // *Handbook of Income Distribution* / *A. Atkinson, F. Bourguignon* (eds.). Dordrecht: North-Holland, 2000.

улучшить условия для заключения контрактов, отдав агентам права на остаточный доход от результатов их действий, не записанных в контракте. В качестве примера можно привести экономическую политику на рынках страхования и кредита, которая позволяет тем, кто испытывает нехватку денежных средств, преодолеть ограниченную способность занимать деньги и нести риск и, следовательно, приобретать производственные активы. Эти результаты не снижают значения издержек, возникающих вследствие того, что плохо разработанные эгалитаристские программы перераспределения негативно влияют на стимулы, но допускают существование целого класса возможных вариантов эгалитаристского перераспределения богатства, которые могут привести к эффективной аллокации ресурсов. Если это так, то классическая задача выбора между эффективностью и равенством, неотвратимая логика которой занимает почетное место в большей части вводных учебников по экономике, созрела для пересмотра.

## 5. Кружной путь вальрасианской теории

В ретроспективе, вальрасианская модель с ее стандартными предпосылками — полными контрактами и традиционными предпочтениями *homo economicus* — повела экономическую теорию интеллектуально захватывающим, но кружным путем, привлекательность которого скрыла тот факт, что модель не позволяла решить освященные временем проблемы экономических институтов, политики и богатства народов. Многие экономисты были убеждены, что стандартные предпосылки вальрасианской модели являются неизбежной ценой, которую надо заплатить за ясность и точность в более абстрактных рассуждениях и умозаключениях, соглашаясь в то же время, что в основе практических исследований конкретных прикладных вопросов должны лежать эмпирически обоснованные предпосылки. Другие признают, что, возможно, пришло время пересмотреть подход Вальраса и его предпосылки, но не считают при этом, что он ведет в неправильном направлении. Согласно этой точке зрения считается, что подход обеспечил важнейшие и необходимые основы нашего современного знания. Мы не согласны с обеими позициями. Нам нужны другие абстракции (их необязательно должно

быть меньше), и нам необязательно было следовать таким круглым путем, чтобы оказаться там, где мы находимся сегодня.

Неспособность вальрасианской модели пролить свет на такие фундаментальные вопросы, как расходящиеся в 1980-х — 1990-х гг. траектории развития Китая и России или малых экономик в странах Восточной Азии, с одной стороны, Африки и Латинской Америки — с другой, подтверждает нашу точку зрения. Модель Вальраса ошибочна не в каких-то деталях, а в основных абстракциях. Но давайте рассмотрим столь же впечатляющий ее провал, а именно поразительную неспособность осознать и объяснить недостатки главного конкурента капитализма в XX в. — государственную собственность и центральное планирование. В этом отношении основная проблемы вальрасианской модели состоит в том, что она в основном посвящена вопросам аллокации, и только вскользь касается рынков. Это пришло в голову одному из нас (Боулсу), когда он узнал, что курс по микроэкономике для аспирантов, который он читал в Гарварде, был с легкостью переделан в «теорию экономического планирования» в университете Гаваны еще в 1969 г.

Вальрасианская модель часто используется для объяснения рыночной экономики с частной собственностью. Но на самом деле, как показал в частности Оскар Ланге в ходе знаменитой дискуссии «рынки или планирование», выступая против Хайека и других сторонников *laissez-faire* в 1930-е гг., эти же принципы могут быть использованы для оправдания общественной собственности и государственного контроля над экономикой<sup>58</sup>. Действительно, фундаментальная теорема утверждает, что любая структура собственности совместима с экономической эффективностью до той поры, пока цены выбираются так, что спрос равен предложению.

Ланге отметил, что рынки и частная собственность в теории общего равновесия играют исключительно метафорическую роль. В ней нет конкуренции в виде стратегического взаимодействия, поскольку *агенты никогда не встречаются друг друга, и им безразлично, что представляют собой другие агенты, чем они занимаются.*

<sup>58</sup> Lange O., Taylor F.M. On the Economic Theory of Socialism. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1938; Schumpeter J. Capitalism, Socialism, and Democracy. N.Y.: Harper & Row, 1942 <Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995>.

Единственный фактор, определяющий поведение фирм и индивидов, — это цены. Рынки в модели Вальраса также не играют никакой роли: равновесие достигалось совсем не за счет рынков, а благодаря «аукционисту», который предполагает, что все экономические агенты правильно и правдиво раскрыли информацию о своих знаниях и индивидуальных предпочтениях. Таким образом, пропадает необходимость в установлении цен посредством рыночного взаимодействия или любого другого механизма. С позиций модели Вальраса человек, составляющий централизованный план, может взять на себя роль «аукциониста», устанавливая цены таким образом, чтобы на каждом рынке спрос был равен предложению, и это не будет противоречить экономической эффективности. Более того, на сегодняшний день никому не удалось создать убедительную децентрализованную альтернативу «аукционисту» — например, динамическую модель, в которой устанавливаются цены, уравнивающие спрос и предложение. Мы можем противопоставить этому подходу современную теорию агентских отношений, в которой неполнота контрактов и асимметрия информации являются главным препятствием на пути к экономической эффективности, а конкурентное взаимодействие играет ключевую роль в раскрытии частной информации.

Таким образом, вряд ли стоит удивляться тому, что Ланге и другие экономисты-социалисты выиграли академический спор 1930-х гг. Классическая работа Йозефа Шумпетера «Капитализм, социализм и демократия», в которой этот преданный сторонник капитализма предсказывает его неотвратимую гибель, является, видимо, высочайшим свидетельством интеллектуальной победы социалистов. «Может ли социалистическая система работать? — спрашивает Шумпетер, — Конечно... С чистой теорией социализма нет никаких проблем»<sup>59</sup>.

Современник Маркса, поздний классик (симпатизирующий социалистам) Джон Стюарт Милль сказал о проблемах социализма со стимулами и с информацией больше, чем консервативный неоклассик Шумпетер<sup>60</sup>. Даже Хайек, по-видимому, пришел к выводу, что было неправильно вести дискуссию в вальрасианских терминах, и в

---

<sup>59</sup> *Schumpeter J.* Op. cit. P. 167, 172 <Шумпетер Й. Указ. соч. С. 225, 233>.

<sup>60</sup> *Mill J.S.* On Socialism. Buffalo: Prometheus Books, 1976. P. 115—136.

конце 1930-х — начале 1940-х гг. разработал аналитические основы более убедительной австрийской альтернативы вальрасианской модели<sup>61</sup>. В примечании к своей работе он заявляет, что профессор Шумпетер первым придумал миф о том, что Парето и Бароне «решили» проблему экономического расчета при социализме. Хайек понимал важность информации, и это позволило ему точно указать на имеющее решающее значение слабое место централизованного планирования, что оказалось невозможным для сторонника вальрасианской теории, а именно на неспособность плановиков приобрести информацию, необходимую для того, чтобы определить общественно эффективные цены. Новейшие подходы, использующие модели поведения принципала и агента, выявили другие недостатки социалистической системы, которые не позволяла объяснить модель Вальраса. Подводя итоги этим рассуждениям, Джозеф Стиглиц заметил:

«...если бы неоклассическая модель... была верной, рыночный социализм имел бы все шансы на успех, [а] социализм с централизованным планированием столкнулся бы со значительно меньшими проблемами...»<sup>62</sup>.

Не лучше модель Вальраса справляется и с объяснением богатства и бедности народов и отдельных людей. Но разве она не заложила хотя бы основы для более адекватного подхода? Возможно, вальрасианская модель должна была пройти полный цикл развития до того, как появилась необходимость в разработке аналитических моделей неполных контрактов и расширенных моделей человеческого поведения. Возможно, неоклассики также принимали во внимание такие современные понятия, как издержки заключения контракта, асимметрия информации, эндогенные предпочтения, стратегическое взаимодействие, но не обладали необходимым инструментарием, чтобы моделировать эти явления. Но основы невальрасианского подхода: теории неполных контрактов, теории игр, поведенческой экономики, были заложены в период с 1937 по 1957 г., т.е. до завершения цикла развития вальрасианской модели. Это как раз тот период, когда маршаллианская парадигма была смещена зарождаю-

<sup>61</sup> *Hayek F.A. The Use of Knowledge in Society // American Economic Review. 1945. Sept. Vol. 35. P. 619—630.*

<sup>62</sup> *Stiglitz J. Whither Socialism?*

щейся вальрасианской парадигмой, в результате чего два поколения экономистов изучали общее равновесие Вальраса как ядро современной экономической теории. Осуществленный Рональдом Коузом анализ взаимодействия рыночного обмена и иерархической власти появился в 1937 г. («Природа фирмы») и заложил основы дальнейшего развития теории в этом направлении. В 1945 г. Хайек в статье «Как общество распоряжается знанием», опубликованной в «American Economic Review», ясно изложил проблему неполноты информации. Понятие решения игры Джона Нэша появилось в журнале «Эконометрика» в 1957 г., а достаточно сложные «Игры и решения» Дункана Льюиса и Говарда Райффы были опубликованы в 1957 г. Наконец, «Формальная теория трудовых отношений» Герберта Саймона вышла в 1951 г., а его «Модели человека» — в 1957-м. Таким образом, возведение фундамента невальрасианской экономической теории было закончено к 1960 г. Вальрасианская экономическая теория не могла быть предпосылкой возникновения этих новых идей, скорее она была их конкурентом.

В послевоенный период большинство экономистов-неоклассиков крайне враждебно относились к введению в экономическую теорию расширенных моделей человеческого поведения и стратегического взаимодействия. Мы не помним, чтобы в начале 1960-х гг. наши учителя выносили эти вопросы на рассмотрение, и после появления несколькими годами позже знаменитой работы Беккера и Стиглера<sup>63</sup> мы не можем припомнить, чтобы великие умы того времени оспаривали утверждение «*de gustibus non est disputandum*»<sup>64</sup>. Ни одна из этих идей не вошла в учебные планы, даже, как вспоминает Боулс, в аспирантский курс микроэкономики, который он вел совместно с Тибором Ситовски, книга которого «Безрадостная экономика» («*Joyless Economy*»), содержала убедительную критику поведенческих предпосылок экономической теории. Пол Самуэльсон в своей речи на церемонии вручения Нобелевской премии в 1970 г. в Стокгольме выбрал в качестве объекта для критики работу Гинтиса, где

<sup>63</sup> *Becker G., Stigler G. De gustibus non est disputandum // American Economic Review. 1977. Vol. 67. March. P. 76—90* <Беккер Г. Предпочтения, привычки, пристрастия // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. С. 487—580>.

<sup>64</sup> <*De gustibus non est disputandum* (лат.) — о вкусах не спорят. — Примеч. пер.>.

использовались выводы Коуза, Саймона и Маркса, чтобы поставить под сомнение экзогенно заданные предпочтения<sup>65</sup>. В ответ на предложение ввести понятие «власти» в экономическую теорию Абба Лернер ответил:

«Экономическая сделка представляет собой решенную политическую проблему. Экономическая наука получила звание “королевы общественных наук”, выбрав в качестве сферы деятельности именно поле решенных политических задач»<sup>66</sup>.

Далее Лернер объяснял, что контракты, выполнение которых обеспечивается третьей стороной, делают применение власти ненужным.

Наше объяснение, почему развитие экономической теории благодаря подходу Вальраса пошло круглым путем, состоит в сочетании нескольких факторов. Наиболее важный из них заключался в том, что экономисты-неоклассики середины XX в., хотя и отдавали себе отчет в абстрактности своей модели экономики, все же верили, что трансакционные издержки, асимметричная информация, эндогенные предпочтения и другие подобные явления играют незначительную роль в конкурентной экономике. Они привыкли рассматривать безработицу, инерционность цен, экономические циклы, рационализирование кредитов как неравновесные явления, которые можно объяснить в рамках кейнсианской и других моделей краткосрочного периода. Более того, они, несомненно, ожидали, что «нормальная наука» присоединит подобные элементы реализма к их моделям, а также возникнет разумная трактовка стабильности общего равновесия. Если именно этого они ожидали, то они заблуждались. Читателю может показаться, что мы несправедливы по отношению к вальрасианской теории, поскольку не учитываем успехи последних лет в моделировании неполных контрактов<sup>67</sup>. Однако эти разра-

<sup>65</sup> Большая часть этой работы легла в основу статьи: *Gintis H. A Radical Analysis of Welfare Economics and Individual Development.*

<sup>66</sup> *Lerner A. The Economics and Politics of Consumer Sovereignty // American Economic Review. 1972. Vol. 62. May. P. 259.*

<sup>67</sup> См. работы: *Magill M., Quinzii M. Theory of Incomplete Markets. Cambridge, MA: MIT Press, 1996; Geanakoplos J., Polemarchakis H. Existence, Regularity, and Constrained Suboptimality of Competitive Allocations When the Asset Market Is Incomplete // General Equilibrium Theory / G. Debreu (ed.). Vol. 2. Cheltenham, UK: Elgar, 1996. P. 67—97* — и приведенные в них ссылки.



ботки относятся исключительно к *финансовым* рынкам, в то время как мы обеспокоены представлением *реальных* рынков в теории общего равновесия. И в этой области было сделано очень мало для моделирования стратегического взаимодействия в рамках теории общего равновесия.

Отсутствие подобных разработок, а также упадок кейнсианской парадигмы в 1970-х гг. навели молодое поколение экономистов на мысль, что к вальрасианской модели стоит относиться более скептически. Так, если на протяжении 1960-х и 1970-х гг. лишь немногие экономисты работали в направлении, основы которого были заложены Коузом, Саймоном, Нэшем и другими предвестниками теоретических изменений, появившимися в середине века (Кеннет Эрроу, Гэри Беккер, Армен Алчиан, Гарольд Демсец, Джозеф Стиглиц, Оливер Уильямсон), в 1980-е и 1990-е гг. ручеек поствальрасианских моделей превратился в настоящий поток. Пока еще рано оценивать эти разнородные исследования, некоторые из которых выше мы объединили под названием новой парадигмы, но возвращение с кружного пути, которым шла модель Вальраса, уже позволило добиться более глубокого понимания основных проблем.

Во-первых, как мы уже видели, модель «принципал — агент» на рынке рабочей силы и обмен дарами, который позволяет не использовать залогов, объясняют, почему в равновесном состоянии часто наблюдается избыток рабочей силы, включая открытую безработицу и общий избыток агентов, конкурирующих за получение желаемых позиций, которые позволят им продвинуться по карьерной лестнице. Во-вторых, делая акцент на асимметрии информации в отношениях принципала и агента, они представляют вполне убедительные объяснения того, почему экономики с централизованным планированием в конце концов потерпели неудачу. В-третьих, они дают разумное, пусть пока и не полностью обоснованное, объяснение того, почему зависимость между равенством и эффективностью (или ростом производительности) может быть как отрицательной, так и положительной, в отличие от традиционной точки зрения. В-четвертых, вальрасианские модели сталкивались с определенными сложностями, пытаясь объяснить, почему *homo economicus* будет ходить на выборы, и если будет, то за кого он будет голосовать. Например, достаточно часто программы перераспределения дохо-

дов поддерживают настолько богатые люди, что они не рассчитывают когда-либо воспользоваться их результатами. Поведенческие модели, наоборот, объясняют такие явления, указывая, что при различных условиях (например, в «игре с диктатором»<sup>68</sup>, которую часто используют представители экспериментальной экономики), экономические агенты решают разделить свой выигрыш с другими, часто незнакомыми и не имеющими к ним отношения. Наконец, эти модели позволяют представить рынки в качестве дисциплинирующих механизмов — аспект, оставшийся в тени в вальрасианских построениях. В рамках современного подхода<sup>69</sup>, напротив, менеджеры фирм обладают частной информацией о своем поведении. Можно с наименьшими издержками побудить раскрыть ее остальным участникам — владельцам фирм, потребителям, правительству, награждая их в соответствии с тем, насколько они успешны в конкурентных условиях. Кроме того, дисциплинирующий характер рынков дает нам более богатое представление о суверенитете потребителей, основанное на понятии эндогенного принуждения к соблюдению стандартов качества. Это означает, что, находясь на «короткой» стороне рынка, потребители обладают властью в отношениях с продавцами, подобно тому, как работодатели, находясь на «короткой» стороне рынка, обладают властью по отношению к наемным работникам<sup>70</sup>.

## 6. Заключение: ремесло экономиста

Теоретические и практические уроки XX в. обогатили экономическую дисциплину, но и неизмеримо усложнили задачу обуче-

<sup>68</sup> <В экспериментальной экономике — разновидность игры «ультиматум». Применяется для проверки поведенческих предпосылок модели *homo economicus*. — Примеч. науч. ред.>.

<sup>69</sup> См., например: *Hölmstrom B. Moral Hazard and Observability // Bell Journal of Economics. 1979. Vol. 10. P. 74—91; Idem. Moral Hazard in Teams // Ibid. 1982. Vol. 7. P. 324—340.*

<sup>70</sup> *Gintis H. The Power to Switch: on the Political Economy of Consumer Sovereignty // Unconventional Wisdom: Essays in Honor of John Kenneth Galbraith / S. Bowles, R. Edwards, W. Shepherd (eds.). N.Y.: Houghton-Mifflin, 1989. P. 66—80; Bowles S., Gintis H. The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy // Journal of Economic Perspectives. 1993. Vol. 7. Winter. P. 83—102.*

ния экономическому ремеслу. После нескольких десятилетий передышки, которую предоставила модель Вальраса, в наши мысли и рассуждения опять вторгаются сложные институты и «многогранные» люди, вынуждая отступить от изысканных, но ошибочных абстракций, которые однажды монополизировали экономическую теорию.

На протяжении последних десятилетий значительно увеличилось число ресурсов и продуктов, которые сложно зафиксировать в контракте, особенно это касается информации и, в общем, услуг. Таким образом, неполные контракты и стратегическое взаимодействие выходят на передний план. Более того, экономисты все чаще обеспокоены социальными проблемами, отражающими различные аспекты человеческого поведения и благосостояния, которые не попадают в традиционные модели «экономического человека». В этих случаях *homo economicus* служит ограниченной и иногда вводящей в заблуждение основой для социальной политики. В их числе — управление общими ресурсами, природа и ценность социального капитала, преступления, пагубные привычки, дискриминация, поведение в условиях риска, формирование зависимости от социального обеспечения. Появление этих вопросов в поле зрения экономической теории частично объясняется влиянием Гэри Беккера, но, несомненно, в большей степени тем, что от экономистов все чаще хотят услышать совет в тех областях, где ограниченность *homo economicus* как модели поведения абсолютно очевидна.

Отчасти в результате этих изменений многие экономисты переместили свое внимание от рынков вообще к особенностям отдельных рынков, каждый из которых управляется определенными правилами и порождает особые поведенческие реакции его участников. Этот сдвиг возвращает нас к Маршаллу — последнему великому экономисту XIX в., который уделял внимание особенностям институтов и человеческой мотивации. Растущее признание важности эффектов положительной обратной связи и обобщенной возрастающей отдачи — в таких областях, как расхождение темпов роста среди различных стран, влияние соседних стран на экономику страны, технологические ловушки, — вызвали интерес к множественности равновесий и вероятности того, что многие исходы зависят от

пути развития<sup>71</sup>. В результате современная экономическая история демонстрирует взаимодействие локального единообразия и согласованности с глобальным институциональным и поведенческим многообразием, а не глобальной конвергенцией<sup>72</sup>.

Вследствие этого ремесло экономиста претерпело изменения в двух направлениях. Во-первых, дисциплинарные границы между экономикой и другими поведенческими науками, включая биологию, а также историю, по всей видимости, больше препятствуют, нежели помогают обучению. Поведенческая экономика использует элементы всех социальных наук, включая биологию. Современная теория контрактов не может продвигаться вперед без помощи политологии, социологии, социальной философии. Читатель может поинтересоваться, почему бы нам просто не переквалифицироваться в социологов. Ответ заключается, как нам кажется, в том, что отличительная, особая, способность экономики — объяснение цен и количеств, а также анализ сложных и зачастую неожиданных путей, посредством которых бесчисленные нескоординированные действия порождают иногда непредвиденные совокупные исходы и динамику, — сегодня важна ничуть не меньше, чем два века назад, когда ее впервые использовали экономисты-классики. Недостаточность вальрасианской модели общего равновесия ни в коей мере не уменьшает важность мышления в терминах общего равновесия.

Во-вторых, принимая во внимание институциональные и поведенческие особенности при постановке задачи, а также возможность нескольких равновесных исходов, мы должны уделять пристальное внимание эмпирическим деталям, от которых абстрагировался вальрасианский подход. Мы полагаем, что продолжающееся развитие экономической теории будет все больше опираться на исторические, эконометрические и экспериментальные данные по той простой причине, что в процессе генерирования новых идей из немногих абстрактных предпосылок относительно поведения и институтов мы можем столкнуться с резко убывающей отдачей. Зная и

<sup>71</sup> *Arthur B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor University of Michigan Press, 1994; *Durlauf S.* Neighborhood Feedbacks. Endogenous Stratification, and Income Inequality // Dynamic Disequilibrium Modelling Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1996.

<sup>72</sup> *Young H.P.* Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1998.

понимая многое в том, как на самом деле работает какая-то сфера экономики, или в каком-нибудь аспекте экономического поведения, мы можем получить как стимулы к созданию хорошей теории, так и ценную подготовку к ее построению.

Из необходимости более междисциплинарного и эмпирического знания, очевидно, следуют выводы относительно подбора и обучения следующего поколения экономистов. Едва ли стоит указывать на несоответствие между требованиями нового подхода и установившейся практикой в высшем и специализированном экономическом образовании.

Мы подчеркнули достижения в развитии экономики за последние сто лет, но нам еще очень многому предстоит научиться. Больше века назад Маршалл на первых страницах своих «Принципов» следующим образом определил основные задачи нашей дисциплины:

«Действительно ли невозможно, чтобы все люди могли вступить в сей мир, имея надежный шанс на культурную жизнь, свободную от тягот нищеты и губительного воздействия непомерного физического труда... Ответ... в большой мере зависит от фактов и заключений, входящих в компетенцию экономической науки, и именно это составляет главное и высшее предназначение экономических исследований»<sup>73</sup>.

Мы думаем, он был бы разочарован тем, чего достигла экономическая наука к концу XX в., особенно учитывая количество бедных и низко оплачиваемых работников по всему миру. Вряд ли причина заключается в том, что правительства не слушают советов экономистов, так как существует множество свидетельств, что они, наоборот, охотно проводят политику, разработанную экономистами, — как интервенционистскую, так и свободного рынка, — что иногда приводит к разрушительным последствиям. Экономическая наука все еще слишком далека от того, чтобы справиться с проблемой бедности и обеспечить экономическую защиту, стабильность для наименее обеспеченных, хотя и ближе, чем во времена Маршалла.

*Перевод с английского А. Бальсевич*

© Перевод на русский язык. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006

---

<sup>73</sup> *Marshall A. Principles of Economics. P. 3—4 <цит. по: Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. С. 58—59>.*