

циально-экономический эффект. Ориентация на развитие точек роста будет способствовать увеличению темпов экономического роста страны и достижению территориального сближения.

Изложенные подходы могут найти применение при разработке Стратегии регионального развития Республики Беларусь до 2025 г., составлении годовых прогнозов социально-экономического развития регионов (административных районов).

Литература и электронные публикации в Интернете

1. OECD Territorial Reviews: Poland, — Paris: OECD, 2008.
2. Wojcik, P. Dywergencja czy konwergencja: dynamika rozwoju polskich regionow / P. Wojcik // Studia Regionalne i Lokalne. — 2008. — Nr 2 (32).
3. Regional Disparities in Poland 2009. Diagnosis / Ministry of Regional Development, Institute for Structural Research. — Warsaw, 2009.
4. Социально-экономическое развитие регионов в контексте повышения конкурентоспособности национальной экономики. Отчет. — Минск: НИИ Минэкономики, 2012.
5. Krajowa strategia rozwoju regionalnego 2010—2020: regiony, miasta, obszary wiejskie / Ministerstwo rozwoju regionalnego. — Warszawa, 2010.
6. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 5 мая 1998 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр» Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.
7. Фатеев, В.С. Стратегии регулирования регионального развития: обзор зарубежного опыта / В.С. Фатеев // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы X Междунар. науч. конф. Минск, 15—16 окт. 2009 г. / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь; редкол.: С.С. Полоник [и др.]. — Минск: 2009.

*Статья поступила
в редакцию 24.09. 2012 г.*

О.В. БЕРКОВА

МЕТОДОЛОГИЯ ЭВОЛЮЦИОННОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

В последнее время экономисты-теоретики отмечают кризисное состояние экономической теории. Проблема состоит в том, что ее неоклассическое направление, благодаря логической строгости, стало частью фундамента экономической науки и вошло во все соответствующие учебники, не может убедительно объяснить многие экономические явления и выработать политические рекомендации.

Тем не менее успехи в развитии других наук показывают, что научное знание обладает мощным потенциалом для выполнения функций описания, объяснения и прогнозирования реальности. Другое дело, что теоретики-экономисты нередко пренебрегают методологическими вопросами о специфике научного знания, его структуре и динамике, отличии научного знания от обыденного, методах развертывания теории и т. д.

Ольга Владимировна БЕРКОВА, соискатель кафедры теоретической и институциональной экономики БГУ, ст. преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга БГАТУ.

Цель данной статьи — показать, почему неоклассическая теория, применяемая к реальности в своем абстрактном виде, не выполняет своих функций, а также при каких условиях применение теории (на примере методологии эволюционного институционализма) дает положительный результат.

Согласно схеме эпистемологического анализа теории И. Лакатоса, у любой из них имеются два компонента — «жесткое ядро» (*hard core*) и «защитная оболочка» (*protective belt*). Утверждения, составляющие «жесткое ядро», должны оставаться неизменными в ходе любых модификаций и уточнений, сопровождающих развитие теории. Напротив, утверждения, составляющие «защитную оболочку», по мере того как теория подвергается критике и новые элементы включаются в предмет ее исследования, постоянно корректируются [1].

Экономическая теория, столкнувшись в XX в. с проблемами объяснения действительности и предсказания событий, отреагировала на них образованием двух научных направлений, заметно отличающихся друг от друга.

Первое из них (которое одни исследователи называют неоинституциональным, другие — новым институциональным) оставляет неизменным «жесткое ядро» неоклассики. Это «жесткое ядро», как известно, включает утверждения о том что, во-первых, предпочтения индивидов носят заданный характер и не изменяются; во-вторых, всей деятельностью человека управляет рациональный расчет; в-третьих, в процессе подобной деятельности экономические агенты максимизируют нечто, именуемое обычно полезностью.

На наш взгляд, не смотря на то, что включение нового элемента в предмет анализа должно происходить за счет корректировки утверждений из «защитной оболочки» теории, фактически в этом направлении наблюдаются попытки подогнать под «жесткое ядро» все, что попадает в поле зрения.

Так, если рассмотреть принятое в неоклассической теории допущение о полном знании, то ее приверженцы утверждают, что при отвлечении от ситуаций, связанных со сном и нелогичными поступками, даже привычки можно трактовать как вполне рациональные повторяющиеся действия, которые можно выразить одним из вариантов стандартной функции предпочтений. Более того, привычки трактуются как оптимальные действия, поскольку предполагается, что издержки, сопряженные с их изменением, весьма велики.

Нахождение же удовлетворительного, а не оптимального результата в условиях неопределенности внешней среды представляется как особый вариант максимизирующего поведения. Неоклассики настаивают на том, что если максимизирующее поведение не подтверждается экспериментально, то можно изменить допущение о характере максимизируемой величины. Всегда можно предположить, что данный субъект на самом деле максимизировал нечто иное, и таким образом остаться в рамках «твердого ядра» данной теории.

Подобный подход представляется довольно механистическим, так как «твердое ядро» призвано выполнять несколько другие функции. Согласно современной теории познания, различные формы знания могут быть отнесены к двум основным уровням его организации: эмпирическому и теоретическому. Эмпирическое исследование базируется на непосредственном взаимодействии исследователя с изучаемым объектом, а эмпирическая зависимость является результатом индуктивного обобщения опыта.

В теоретическом же исследовании объект может изучаться только в мысленном эксперименте и соответственно наделяется определенными идеальными признаками. Например, материальную точку определяют как тело, лишенное размеров, но имеющее массу. Такое «тело» является результатом построения идеального объекта, который выступает носителем только сущностных связей, и хотя в реальности сущность нельзя отделить от явления, одно проявляется через другое. Задача теоретического исследова-

ния — познание сущности в чистом виде. Введение в теорию абстрактных, идеализированных объектов как раз и позволяет решать эту задачу [2].

Из сказанного следует, что разработки неоклассической теории скорее демонстрируют другую крайность: они остаются в рамках научного стиля мышления XVII—XVIII вв., когда объяснение истолковывалось как поиск механических причин и субстанций — носителей сил, которые детерминируют наблюдаемые явления. В результате, сущность в чистом виде выступает на поверхность явлений, а целое — фактически есть механический агрегат частей. В современной неоклассике до сих пор предполагается, что макроуровень разлагается на микроуровни таким образом, что первый получается простым суммированием вторых, а тот же совокупный спрос образуется просто путем агрегирования индивидуальных потребительских предпочтений.

Исследовательская программа современной неоклассики реализуется при помощи создания жестких и догматических перегородок между объектами изучения, игнорируя тот факт, что еще в первой половине XIX в. механистическая картина мира утратила статус общенаучной. В биологии, химии и других областях знания уже тогда начали формироваться специфические картины реальности, нередуцируемые к механической. Несмотря на сохранение механицистской традиции в определенных пределах, в понимание «вещь», «состояние», «процесс» и других включилась идея развития.

Несмотря на то, что второй подход (который одни исследователи называют *новым институционализмом*, а другие — *новейшим*) обвиняется в попытках произвести изменения в «жестком ядре» неоклассики [3], на наш взгляд, в его эволюционном течении этого не прослеживается.

Эволюционно-институциональный подход является демонстрацией одного из методов развертывания теории, а именно, *метода восхождения от абстрактного к конкретному*, разработанного К. Марксом [4, 726—727]. И хотя пионерами данного направления немногие исследователи считают Р. Нельсона и С. Уинтера, которые в своей работе «Эволюционный анализ экономических изменений» дали характеристику поведения фирмы в условиях влияния на него внешней среды, в данной статье будем опираться на анализ Дж. Ходжсона, применившего их подход к изучению поведения любых экономических субъектов.

В своем анализе Дж. Ходжсон постоянно подчеркивает, что его направление исследования не изменяет базовые положения «жесткого ядра» неоклассики. Он показывает, как основные утверждения «жесткого ядра» способны развиваться при расширении угла зрения на предмет. Эти положения работают в определенных пределах, причем в чистом виде в повседневной жизни они не наблюдаются, так как являются научной абстракцией, отражающей сущность, не видимую внешне. Далее анализ развивается путем подключения к «жесткому ядру» дополнительных переменных из внешней по отношению к нему системы. От неоклассики подобный подход отличается отсутствием стремления придать этим переменным количественные значения и подвести их под определенный математический аппарат, так как часто эти переменные являются качественными и на данном этапе развития научного знания могут быть описаны только вербально.

Что касается первого «базового» утверждения неоклассики, предполагающего, что независимый индивид (предпочтения которого носят заданный характер и не изменяются) является отправной точкой всякого анализа, то нельзя забывать, что данный подход разрабатывался для равновесных систем, ориентированных на оптимизацию при заданных переменных. В таких условиях наличия индивидуальной цели *достаточно*, чтобы осуществить любой вид социальной деятельности.

В неоклассической теории процесс формирования или определения целей под воздействием социальных или иных факторов остается за пределами области исследований. При этом не учитываются взаимодействия целей и средств, возможные изменения целей под воздействием выбранных средств, а также формирование потребностей *в ходе* человеческой деятельности и изменение вкусов и предпочтений в зависимости от осмысления жизненного опыта.

Однако если рассматривать любую экономическую систему как открытую по отношению к внешнему миру, то приходится рассматривать массу факторов (в первую очередь социокультурных), определяющих и формирующих цели индивида. Причем Дж. Ходжсон подчеркивает, что поведение индивида лишь *отчасти* формируется, например природной или социальной средой. Он предостерегает от другой крайности: о том, что окружающая среда объясняет все и вся. Для объяснения конкретных явлений, наблюдаемых в реальной действительности, необходим подход, основанный на учете как личностного фактора, так и окружающей социальной и природной среды. «Базисный элемент общества — не абстрактный, а социальный индивид, который одновременно и созидатель, и сам создается обществом. <...> Одинаково ложно подчеркивание примата и «индивида», и «общества», — пишет Дж. Ходжсон [5, 117].

Данные положения прослеживаются в современных работах теоретиков систем, в которых помимо давно известного тезиса «целое больше, чем сумма частей», имеются и другие, заслуживающие внимания утверждения. Например, теоретики систем приходят к выводу о том, что когда определенное количество частей образует целое, возникающие между ними связи обусловлены не только свойствами данных частей, но *положением и функциями* этих частей в данной системе.

В современных дискуссиях на эту тему ставится вопрос не о том, можно ли вывести свойства целого исключительно из свойств частей, а о том, что следует считать частями. Именно потому, что отдельные части тесно связаны с целым и находятся под его воздействием, их нельзя считать заданными. Более того, некоторые авторы утверждают, что «целостности и части в абсолютном смысле не существуют нигде — ни в сфере живых организмов, ни в социальных организациях. Все, что мы наблюдаем, — это промежуточные структуры разных уровней, расположенные в порядке увеличения сложности. В зависимости от того, как они рассматриваются, эти структуры демонстрируют одни характеристики, обычно приписываемые целостностям, а другие — частям» [5, 116].

Что касается критики неоклассической гипотезы максимизации, то она развивается по двум направлениям. *Первое* основано на экспериментальных работах в области психологии и свидетельствах других наук о человеке.

Защищая допущение о максимизирующем поведении экономических субъектов, теоретики-неоклассики настаивают на том, что максимизация «ожидаемых доходов» служит критерием выживаемости и «эволюционного преобладания» одних субъектов над другими, подобно тому в природном мире наиболее «приспособленные» виды имеют наибольшие шансы на выживание и размножение.

Оппоненты же неоклассиков приводят многочисленные примеры того, что критерием выживаемости не обязательно является максимизирующее поведение. При определенных условиях таким критерием может выступать развитие кооперативного поведения. Хорошо известно, что даже в животном мире наблюдается много примеров сотрудничества и взаимопомощи. Что касается фирм, то очень часто они отдают часть своей прибыли на благотворительность или помогают другим фирмам, у которых возникли осложнения.

Если же переключить внимание с фирмы на потребителя, то доводы, выдвигаемые в поддержку идеи максимизации, якобы регулирующей естест-

венный отбор экономических субъектов, окажутся еще менее вескими. Если в мире бизнеса есть «кнут» конкуренции и угроза банкротства, то в случае потребителя никаких подобных механизмов «прополки неудачников» не существует. Часто поведение потребителя демонстрирует его подверженность капризам моды и склонность к потреблению «напоказ», так как отсутствие максимизирующего поведения в чистом виде не приводит его к гибели.

Второе направление критики гипотезы максимизации сосредоточено на проблеме неопределенности и неустойчивости внешней среды, из-за которой максимизацию нельзя осуществить, даже если постараться сделать это. Представитель данного направления Г. Саймон ввел в научный оборот понятие «ограниченная рациональность». Оно означает, что рациональное решение можно принять, делая выбор из небольшого количества возможных вариантов. В итоге фирмы и потребители не прибегают к максимизации, а находят «удовлетворительный» результат. Технически ограниченная рациональность сопряжена с методичными корректировками поступающей информации, которые продолжаются до тех пор, пока предельные издержки приобретения ее дополнительной единицы не превысят предельную выгоду от обладания ею. Основная проблема здесь заключается в измерении (или осмыслении) величины издержек получения дополнительной информации, и преодолеть ее в рамках концепции Г. Саймона не представляется возможным.

Ходжсон считает, что разрешить данную проблему можно путем сравнения экономическим агентом своих оценок получения информации с оценками и поведением других экономических агентов, а также ориентируясь на правила поведения («рутины и привычки»), принятые в данном конкретном обществе. Здесь мы видим переход к более «институционалистскому» пониманию экономических явлений.

Подкрепление гипотезы максимизации понятием рационального обдумывания (третьим базовым понятием «жесткого ядра» неоклассической теории) было обусловлено необходимостью демонстрации специального механизма, с помощью которого можно было бы выживать в течение длительного времени.

Таким механизмом в неоклассической теории является рациональный расчет, который охватывает в ней все значимые переменные. Приступая к критике подобного механизма, Дж. Ходжсон не настаивает на том, что доводы рассудка вообще не могут служить мотивацией или руководством для каких-либо действий. Он лишь отвергает представление о том, что в основе всех значимых поступков людей лежит главным образом рациональный расчет. Подобная позиция была отражена в работах В. Парето и Ф. Хикса, поддерживается она и в разработках Г. Саймона.

Опираясь на результаты исследований психологической науки и других наук о поведении человека, Дж. Ходжсон развивает дальше доводы против всеохватывающего характера рационального поведения и предлагает обратить внимание на иерархическую структуру человеческого сознания и мышления, согласно которой решения действовать распределяются по различным уровням и имеют разную степень осознанности. Так, крупные стратегические решения, касающиеся работы, места жительства, женитьбы и т. д., принимаются на верхнем уровне, но при этом неизбежно полное рассмотрение в деталях всех возможных последствий. На этом уровне сознания и мышления действительно имеют место рациональные вычисления и построение на их основе планов будущих действий.

Ниже этого уровня находятся решения скорее тактического, чем стратегического характера: позавтракать, посмотреть телевизор или сходить в ресторан и т. д. Часто подобные действия граничат с привычками, которые в свою очередь сами могут различаться по типам и представляют собой сложные, заранее спланированные действия. Эти действия могут укорениться настолько глубоко, что часто совершаются автоматически. Например, ежедневная езда на работу на автомобиле может перейти в режим автопилота,

при котором сознание занимают мысли о посторонних вещах, а по прибытии к месту назначения ни один из эпизодов поездки не вспоминается. Категории еще более низкого уровня по сравнению с привычками составляют многообразные рефлексы и такие автоматические действия, как дыхание.

Один из наиболее убедительных доводов в пользу иерархического рассмотрения сознания связан с тем, что в сложном мире, окружающем человека, невозможно постоянно заниматься сопоставлением всех вариантов выбора, как того требует неоклассическая модель. И человеческая физиология, и окружающая среда столь сложны, что разум индивида не в состоянии привести все получаемые им чувственные данные к единому уровню сознательного обдумывания.

Психологи утверждают, что разум и тело могут справиться с этой проблемой, но только с помощью бессознательных и полусознательных психических процессов. Обычно для распознавания объекта человеку достаточно доли секунды, так как за это время его мозг успевает обработать огромное количество чувственных данных, воспринятых глазами. Для того чтобы выработать суждение о скорости, размерах и форме объекта, мозг должен произвести сложные мыслительные операции, и тут на помощь приходят понятия, формирование которых основано на прошлом опыте. Не прибегая к сознательному рациональному расчету, мозг пытается установить тип воспринятого объекта посредством поиска в своей понятийной памяти.

Лишь в определенных случаях, когда бессознательный разум не в состоянии быстро распознать объект, приходится прибегать к размышлениям и расчетам. При этом в любой конкретный момент одни качества благ принимаются во внимание, другими пренебрегают, так как обработать все поступающие чувственные данные посредством рациональных сознательных расчетов невозможно.

Способы осмысления чувственных данных часто отражают институциональную и культурную оболочку, поэтому следует изучить процесс формирования понятий в контексте институтов и культуры. У взрослого человека большинство понятий и способов восприятия выражаются на языке общества, в котором он вырос, и связаны с его социальной средой. В связи с этим познание всегда является культурно-специфическим, а индивиды, выросшие в различных культурах, черпают из окружающей их среды разные правила обработки информации вопреки распространенному убеждению, что обучение всегда и везде протекает одинаково.

Несмотря на то, что часто индивидам кажется, что их идеи выработаны исключительно ими самими, им трудно осознать, насколько мало информации они черпают из своего непосредственного опыта соприкосновения с окружающей физической средой и как много информации поступает к ним косвенным путем, т. е. от других людей.

Что касается экономической деятельности, то она, так же как и любая другая, осуществляется в определенной институциональной среде. Институты являются не столько организационными структурами, сколько нормативными моделями, которые определяют, что в данном обществе считается должным, заданным или ожидаемым образом действия. Даже на уровне полностью обдуманного принятия решений институты и культура общества дают о себе знать, причем не просто в виде ограничений, но и как факторы, влияющие на формирование предпочтений. Замечено, что люди часто меняют свое поведение в зависимости от институциональной среды. Суть этого феномена невозможно объяснить, просто применяя неоклассическую схему рационального выбора, основанную на максимизации прибыли и минимизации издержек.

Таким образом, понятно, что для объяснения экономических явлений и выработки политических рекомендаций нужны иные методологические подходы в экономической науке, нежели слепое использование абстрактных неоклассических схем. Задача научного исследования состоит в том,

чтобы раскрывая за видимостью явлений их сущность, определяя их внутренние связи, познавая законы их возникновения и развития, делать выводы, полезные для практической деятельности.

Проникновение в сущность изучаемых явлений возможно лишь на базе применения правильного метода исследования, т. е. на основе понимания того, что всякое конкретное целое есть единство ряда внутренне связанных сторон. Однако поскольку при научном анализе нельзя сразу рассматривать все составные части любой сложной системы, то сначала необходимо проанализировать одну сторону, затем другую, третью и т.д. Исследование той или иной стороны изучаемого объекта, выделение ее из общей системы предполагает абстрагирование, «отвлечение» от всех остальных сторон. Так, при использовании диалектического метода абстрагирование начинается с аналитического расчленения предмета на его внутренне связанные стороны, за которым следует движение от поверхности явлений к глубинным процессам, скрытым от глаз наблюдателя. После того как раскрыта сущность этих процессов, начинается обратное движение — от сущности к явлению. В результате, при восхождении от одного абстрактного определения к другому получается более полное и конкретное знание предмета.

Именно так и поступал Дж. Ходжсон, добавляя к базовым понятиям неоклассической теории, характеризующим нейтрального «человека экономического», влияние внешних факторов социокультурной среды и получая в итоге то поведение фирм и потребителей, которое мы наблюдаем в реальной жизни.

Подводя итог, можно утверждать, что методология эволюционного институционализма — это отход от позитивизма как методологической базы современного мейнстрима экономической мысли и обращение к методологии несколько другого порядка (сродни диалектическому материализму), позволяющей проникать в сущность изучаемых явлений с целью их объяснения и предсказания дальнейшего развития.

Литература

1. Лакатос, И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ / И. Лакатос. — М.: Моск. философ. фонд «Медиум», 1995.
2. Степин, В.С. Философия науки. Общие проблемы / В.С. Степин. — М.: Гардарики, 2006.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. — М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М.: Политиздат, — Т. 12, 1958.
5. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. — М.: Дело, 2003.

Статья поступила
в редакцию 10.05. 2012 г.

В.Н. АНАНЬЕВА

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Таможенная деятельность является институционально сложным экономическим феноменом, где происходит столкновение и согласование экономи-

Валентина Николаевна АНАНЬЕВА, аспирантка кафедры таможенного дела Белорусского национального технического университета.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.