

## ИНТЕРВЬЮ

# Интервью с Джоном Наем: «Всех нас интересовала область применения экономического подхода к общим проблемам социальных наук»



**НАЙ Джон** (Nye, John) — профессор экономики Университета Джорджа Мэйсона (George Mason University), зав. кафедрой политической экономии им. Фредерика Бастиа в центре «Меркатус» (*Mercatus Center*) (Арлингтон, США); научный руководитель Лаборатории институционального анализа экономических реформ НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

**Email:** [jvcnye@gmail.com](mailto:jvcnye@gmail.com)

Перевод с англ.  
А. А. Куракина.

Научн. ред. В. В. Радаев

*Джон Най — профессор экономики в Университете Джорджа Мэйсона, возглавляет кафедру политической экономии им. Фредерика Бастиа в аналитическом центре «Меркатус», является специалистом в области новой институциональной экономической теории и экономической истории. Джон Най был одним из основателей Международного общества новой институциональной экономики (International Society for the New Institutional Economics, ISNIE). Совместно с Джоном Дробаком (John Drobak) выступил редактором сборника «Frontiers in the New Institutional Economics» («Границы новой институциональной экономики»), вышедшего в 1997 г. [Drobak, Nye 1997]. Его статьи публиковались в различных журналах, включая «Journal of Economic History», «Journal of Money, Credit and Banking», «Journal of Economic Behavior and Organization». В 2007 г. в издательстве Принстонского университета вышла его книга о торговой войне «War, Wine and Taxes» («Война, вино и налоги») [Nye 2007].*

— Как Вы начали заниматься новой институциональной экономической теорией? Что Вас в ней привлекло?

— Хороший вопрос. На самом деле я начал свою карьеру исключительно как специалист по клиометрии. Применял экономический подход и эконометрические приёмы при изучении экономической истории. Но первую свою работу я получил, когда меня приняли старшим преподавателем на экономический факультет Университета Вашингтона в Сент-Луисе. Там мне представился шанс поработать с Дугласом Нортон и многими другими учёными, сыгравшими важную роль основателей новой институциональной экономической теории. В те годы (это был конец 1980-х) Университет Вашингтона являлся центром современных исследований в области политической экономии и нового институционализма, особенно — в политических науках и экономической теории. Там работали Барри Вайнгаст (Barry Weingast), Джеймс Альт (James Alt), Кен Шепсл (Ken Shepsle), Итаи Сенед (Itai Sened) и Гэри Миллер (Gary Miller). Меня наняли примерно тогда же, когда и других молодых учёных, например, Джека Найта (Jack Knight) на факультет политических наук и Джин Энсмингер (Jean Ensminger) на факультет антропологии. Это походило на небольшой клуб. Позже к нам присоединились Норман Шофилд (Norman Schofield), Гэри Кокс (Gary Cox) и Мэтт Маккаббинс (Matt McCubbins). Всех нас интересовала область применения экономического подхода к общим проблемам социальных наук. Мы начинали понимать важность политической сферы, тонкости корректного построения моделей рационального актора, сильные и слабые стороны

**Источник:** Interview with John Nye. *Economic Sociology. The European Electronic Newsletter*. 2011. 13 (1): 4–11. URL: [http://econsoc.mpifg.de/archive/econ\\_soc\\_13-1.pdf](http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_13-1.pdf)

стандартного неоклассического анализа и необходимость более широкого рассмотрения социального поведения, юридических правил и отношений конкуренции в ситуации неопределённости. Мы проводили очень оживлённые еженедельные семинары, и с течением времени большинство тех, кто позднее составил ядро нового институционализма, были участниками семинара в Сент-Луисе. Например, Рональд Коуз, Оливер Уильямсон и Элино́р Остром за каких-то пару лет несколько раз выступали в Университете Вашингтона. Регулярно посещали университет такие исследователи, как Роберт Фогель (Robert Fogel), Джоель Мокир (Joel Mokyr), Верно́н Смит (Vernon Smith) и Авнер Грейф (Avner Greif).

Наконец, в 1997 г. было принято решение образовать новую организацию, которая позднее стала Международным обществом новой институциональной экономики. В первоначальную группу организаторов входили Ли и Александра Бенам (Lee and Alexandra Benham), Дуглас Норт, Рональд Коуз, Оливер Уильямсон, Мэри Ширли (Mary Shirley), Клод Менар (Claude Menard), Скотт Мастен (Scott Masten), я и ещё несколько человек. В результате наших встреч и возникла организация. Состоялась длинная и важная дискуссия о том, что нужно включать в новую институциональную экономику (НИЭ), и было решено использовать «зонтичный» подход. Мы не выделяли единую методологическую систему, которая стала бы определяющей частью НИЭ, и видели, что есть независимые научные школы, работающие параллельно и пересекающиеся между собой. Скажем исследования организаций и иерархий таких авторов, как Коуз, Уильямсон и Гарольд Демсец (Harold Demsetz). Но также осуществлялись работы в русле политической экономии, написанные теми, кого вдохновили Норт или Олсон (Mancur Olson), и также заметно пересечение с более новыми, более формализованными работами по политологии, начатыми Райкером (William Riker), Шепплом...

— *И экономической истории?*

— Да, точно — и экономической истории. У нас также были специалисты в области политических наук, как Барри Вайнгаст, например. Несомненно, мы рассматривали Джеймса Бьюкенена (James Buchanan) и Гордона Таллока (Gordon Tullock) как часть нашей группы, хотя Бьюкенен сначала не принимал в ней участия. Однако Таллок выступал на самой первой встрече.

— *Каковы были в то время позиции Дугласа Норта в этой разнородной группе? Кстати, это было до того, как он получил Нобелевскую премию?*

— Нет, после.

— *Значит, он был уже весьма знаменит. Каков был его статус в этой группе с учётом того, что его работы были менее формализованы, чем, скажем, работы Оливера Уильямсона?*

— Коуз тоже менее формален. Коуз никогда не отличался формализованностью. На самом деле это одно из обстоятельств, которое объединяет институциональных экономистов, тогда как в экономической теории людей в большинстве своём объединяет методология. Если вы посмотрите на рабо-

ты в рамках мейнстрима, то первое, что их отличает, — это специфические технические приёмы. Существуют определённые виды моделей и общепринятый тип используемых статистических данных. А сам предмет не так уж важен. Напротив, новая институциональная экономика была организована в большей степени вокруг содержательных вопросов. Ты вроде бы начинаешь с ядра неоклассической теории, но оно расширяется и включает социальное поведение, политику, правовые и социальные институты, психологию и историю. Мы пришли к этому пониманию разными путями, но в итоге оказались попутчиками. Нас интересовали одни и те же вопросы. Но не у всех были общие интересы или общая методология. Мы всегда осознавали, что стандартная микроэкономическая теория должна лежать в основе исследований, в противоположность ряду ранних работ в рамках старого институционализма, в которых стандартная экономическая теория отрицалась или презиралась. В рамках НИЭ стандартная экономическая теория по умолчанию считалась крайне важной.

— *То есть это было способом расширения стандартной теории?*

— И да, и нет. У нас были споры по этому поводу. С одной стороны, есть много таких исследователей, как, скажем, Оливер Уильямсон, чьи работы ближе к идее расширения границ мейнстрима. С другой стороны, Норт хотел напрямую оспорить множество постулатов мейнстрима, стремился выйти за его пределы. По этому поводу мы много спорили. Да и в самой экономической теории до некоторой степени возрос интерес к бихевиористской экономике и психологии. Экономическая теория развивается в этом направлении, но всё ещё идут споры о том, какая часть НИЭ является простым приложением стандартной теории к различным сферам жизни, насколько сильно движение, параллельное теоретическому ядру и другим подходам, которые действительно находятся вне границ стандартной теории.

— *Что касается предметных сфер, то Ваши личные интересы очень широки: от сельскохозяйственной торговой политики и налогов на алкоголь до человеческих предрассудков и азартных игр. Существуют ли предметные области, которые становятся всё более и более популярными среди институциональных экономистов? Какими областями они в основном занимаются? Или они могут изучать всё что угодно?..*

— Они и в самом деле могут изучать всё что угодно. Но, говоря об основных тенденциях, можно отметить два момента. Существует то, что я называю классическим ядром институциональной экономики. И, полагаю, это ядро разделено на две группы. В первую попадают Коуз, Уильямсон и теоретики организаций. Во второй группе — Норт, политические науки, политическая экономия, теория развития с акцентом на политике, государстве, эволюции стилей регулирования в истории и исторических тенденциях. Эти группы и представляют собой два основных общих направления.

Я думаю, что в последнее время благодаря расширению круга исследовательских интересов отчётливо обозначились направления, аналогичные тем, что развиваются в экономической теории.

Во-первых, проявился общий интерес к разного рода экспериментальным исследованиям. Это и лабораторные эксперименты, и полевые эксперименты, и рандомизированные контрольные испытания. Экономическая теория как таковая стала больше интересоваться эмпирическими исследованиями. Особенно такими, которые расширяют границы существующей теории, задаваясь вопросами: «Как данный институт меняет представления о теории? Какая часть теории должна быть скорректирована в силу постановки психологических или бихевиористских вопросов?» Это одна область, и она становится всё интереснее.

Во-вторых, коллеги не перестали интересоваться ролью государства в хозяйственном развитии. Продолжаются широкие дебаты по этому поводу. Далее, я думаю, что всегда будет идти живая полемика о границах между индивидуализированным и социально обусловленным поведением. Можно поразмыш-

лять об этих границах с точки зрения различных подходов. Например, и психологическая литература, и работы, описывающие экспериментальные исследования, целиком посвящены тому, как человеческий капитал (способности, интеллект и особенности характера индивида) влияет на созданные институты. И наоборот, как созданные институты заменяют, модифицируют или расширяют природные способности людей. Так что это весьма интересная дискуссия. И она связана с политическими вопросами.

Например, при обсуждении большинства проблем экономической истории и институциональной экономики (таких, как роль коррупции) в рамках новых исследований поднимается множество очень интересных вопросов. В какой степени коррупция является функцией слабого государства, которое само может быть функцией истории, опыта и унаследованных правил? В какой степени можно снизить уровень коррупции, просто изменив некоторое количество формальных правил, или нужно менять самих людей? Это большой и старый спор в социальных науках. И многого здесь мы на самом деле не понимаем. Какого рода правила сильнее влияют на человеческое поведение? Какого рода правила зависят от того, с какими людьми вы имеете дело? Мне кажется, что размышлять над этим чрезвычайно увлекательно. Допустим, у нас в обществе есть две группы, сильно различающиеся по языку и культуре. Насколько легко будет объединить их, то есть сделать так, чтобы они приняли один набор институциональных правил? Насколько важен выбор тех или иных механизмов принуждения при создании общей культурной среды? Насколько трудно при неудаче вернуть всё назад? В разных обществах одни и те же приёмы срабатывают либо хорошо, либо, наоборот, плохо. Или они определяются ранее возникшими условиями.

Бывают случаи, когда похожие и довольно стабильные стороны социальной жизни можно изменить очень быстро. Возьмём религию. С одной стороны, формирование религии представляется очень длительным процессом, протекающим вне хозяйственной сферы. С другой стороны, есть много примеров быстрых изменений в религии. Моя бывшая коллега Джин Энсмингер, которая сейчас работает в Калтехе<sup>1</sup> (она антрополог), проводила много исследований в Африке. Она изучала случаи, когда африканские общества принимали ислам потому, что он успешно внедрял определённые институты, такие как закон и суды, которых не было у этих небольших африканских обществ. Безусловно, принятие ислама повлекло за собой долгосрочные последствия, выходящие за рамки чисто инструментальных вопросов. Так что первоначально можно принять определённую религиозную систему, исходя из чисто инструментальных соображений. Но последующие поколения подвергаются влиянию данной традиции, что, безусловно, накладывает отпечаток на всё общество. Мы должны понять, что нам полезно, а что нас ограничивает в моделях рационального выбора. Порой кажется, что реакция людей соответствует предсказаниям неоклассического мейнстрима. Но затем сделанный выбор приводит к последствиям, похожим на результаты нерационального выбора, если рассуждать в терминах предпочтений, будущих ожиданий, способов оценки обществом собственной эволюции и т. п.

— На самом деле, Вы только что коснулись множества вопросов, относящихся к социологии в целом и к экономической социологии в частности. Вы видите какие-либо общие интересы и заметные связи между двумя соседними дисциплинами — институциональной экономической теорией и экономической социологией? Например, есть ли какие-то заметные взаимосвязи в США?

— Думаю, что некоторые есть. Я не специалист в этой сфере и надеюсь, что Вы меня простите, если я упущу какие-то имена. Но в своём дилетантском понимании социологии я полагаю, что есть довольно много хороших социологических работ, особенно по демографии. Ещё одна область — это исследования организаций. Также есть много работ по этничности и идентичности, которые могут быть очень полезными для экономистов. В свою очередь, и экономическая теория также очень полезна из-за её стремления уместить всё на свете в универсальной экономической модели (порой неудачно), что делает её одновременно очень мощной и достаточно непопулярной среди социологов. У нас есть ясный на-

<sup>1</sup> Калифорнийский технологический институт, California Institute of Technology (Caltech). — *Примеч. перев.*

бор общепринятых теоретических положений. Мне кажется, что в определённом смысле у социологов больше конкурирующих методологий и теорий, чем у экономистов. Даже если многие не соглашаются с основной моделью, экономическая теория создала гораздо более унифицированный взгляд на модель индивидуального рационального актора как на точку отсчёта для обсуждения социальных явлений. Также я полагаю, что экономисты, по-видимому, обладают лучше разработанным математическим аппаратом для решения статистических задач, связанных с вопросами эндогенности или различения конкурирующих статистических выводов. Я думаю, что в ряде случаев междисциплинарный диалог был бы очень полезен.

Я сталкиваюсь с некоторыми трудностями при чтении социологической литературы и заметил, что существуют два типа социологических исследований. Некоторые социологические исследования, даже когда используемые в них теории заметно отличаются от экономической теории, схожи с последней в том, что они в своей основе позитивистски ориентированы. Это касается поиска правил социальных отношений, не зависящих от предпочтений или идеологии. Однако иногда я читаю социологов, излагающих свои очевидно нормативные позиции и смешивающих то, что я считаю позитивными научными высказываниями, с критическими и идеологическими взглядами, согласно которым отдельные виды человеческого поведения признаются непонятными, или нежелательными, или идеологически подозрительными. Думаю, именно здесь у нас наибольшие трудности, и здесь заканчивается плодотворный разговор. Но в целом я полагаю, что есть множество областей, где наше внимание всё больше и больше привлекает одно и то же, хотя, конечно, методологические различия сохраняются.

— *Это довольно странно, учитывая, что новый институционализм в экономической социологии в 1980-е годы начал многое заимствовать (впрочем, довольно критически) из новой институциональной экономической теории, и особенно из теорий организаций. Хотя социология организации существовала задолго до этого, два или три десятилетия спустя произошёл своего рода переворот. Что же касается экономистов, то до сих пор есть ощущение, что они не обращают особого внимания на то, что происходит в экономической социологии. Я помню, как я записывал интервью с Оливером Уильямсоном в Школе бизнеса им. Хааса (Haas School of Business) (это было около восьми или десяти лет назад). Он был довольно критично настроен по отношению к тому, что делалось в экономической социологии, и в то же время, по его словам, не обращал особого внимания на критику (а в то время социологи активно критиковали Уильямсона).*

— Я не эксперт в этой области, так как не занимаюсь теорией организаций. Мне кажется, что социологи обнаружили много интересного, но есть разрыв, затрудняющий диалог между двумя дисциплинами. Это снова может показаться наивным суждением. Я читал работы Смелсера и Грановеттера, которые стремились напрямую обращаться к экономистам. Однако я также знаю работы, не придающие особого значения рыночной конкуренции. Так что нередки социологические исследования, представляющие собой кейс-стади или серию кейс-стади, основанных на наблюдениях о поведении различных организаций или социальных акторов внутри организаций и их социальной мотивации. Довольно часто автор отмечает, что это поведение не выглядит каким-то особенно «экономическим». Но экономиста интересует то, какие особенности социальной мотивации могут напрямую влиять на предпосылку о максимизации прибыли, а какие не относятся к максимизирующему поведению. Это центральный вопрос. Иными словами, утверждение, что фирма максимизирует прибыль, не означает, что все индивидуальные акторы максимизируют прибыль. Это стандартная экономическая критика, которая состоит в том, чтобы показать, что та или иная группа отклоняется от упрощённой концепции максимизации прибыли. Но для экономиста вполне возможно, чтобы фирма максимизировала прибыль, даже если каждый отдельный актор в рамках фирмы сознательно не ведёт себя согласно модели рационального актора. Фирмы могут всё ещё действовать, КАК ЕСЛИ БЫ все её члены вели себя согласно экономической модели, даже если на самом деле никто так себя не ведёт.

Если Вы проводите интервью, скажем, с владельцами бензозаправок и спрашиваете их, как они назначают цену на бензин, вряд ли кто-нибудь вспомнит про фактор предложения. Они не экономисты и не знакомы с теорией предельных издержек. Часто они будут говорить что-то про формулу «издержки плюс...». Они скажут, что для определения цены они берут свои издержки, каковы бы они ни были, и прибавляют прибыль. Конечно, эти владельцы не могут быть правы, потому что существует множество ситуаций, из которых следует совсем иное. Допустим, вы купили бензин по четыре доллара за галлон и обычно добавляете наценку в 50 центов. Но неожиданно цена упала до трёх долларов, и вы не можете продавать по 4.50, а должны сразу же установить рыночную цену в 3.50. Это происходит так быстро, что если вы посмотрите на действия владельцев бензозаправок в течение всего года, то в среднем в 99% случаев правило «издержки плюс...», видимо, на самом деле работает. Но ошибка, которую легко совершить, состоит в ложном выводе об экономически релевантном поведении. Теоретически модель предельных издержек влияет на ключевые аспекты поведения. И это большая проблема для социологов и экономистов. Проблема экономической теории состоит в том, чтобы понять, когда имеет значение, сознательно ли производится действие или нет. Конкуренция означает, что даже сознательное принятие решений не всегда является залогом корректности предпосылки КАК ЕСЛИ БЫ относительно поведения фирмы. Я хотел бы, чтобы все исследователи непосредственно обратились к этому вопросу.

Вот почему я подчеркнул важность экспериментальных исследований. Вы спросите: почему? Многочисленные работы Даниэля Канемана (Daniel Kahneman) и Амоса Тверски (Amos Tversky), а также Вернона Смита (Vernon Smith) показывают, что в специфических лабораторных условиях, в которые помещают участников экспериментов, их поведение отклоняется, и подчас довольно существенно, от многих экономических моделей. Тем не менее, как заметил Вернон Смит, существует много случаев, когда людей, даже если они ведут себя не экономически, помещают в конкурентную ситуацию, в которой прибыльность является решающим фактором, они вынуждены вести себя так, как если бы все они были рациональны. Интересно, когда так происходит? Какие аспекты, скажем, социологии крупных организаций являются следствием недостатка конкуренции, или плохого регулирования, или политической погони за рентой? И наоборот, какие аспекты человеческой психологии настолько важны, что они изменяют поведение даже на конкурентных рынках? Весьма существенна тема дискриминации. Её невозможно понять лишь на основе интервью по самой этой теме. Нам нужно знать, в какой степени дискриминирующее поведение существует вопреки конкуренции или вследствие её недостатка. Это очень обширный пример.

Похожая ситуация с идентичностью. Экономисту интересен вопрос: имеет ли значение конструирование личной идентичности? Так, для экономистов имеют небольшое значение случаи, когда люди формируют некую идентичность, не неся при этом экономических издержек. Важно мне или нет, что этикетка «Кока-колы» красного или синего цвета, или мне всё равно? Для экономической теории не столь важно, скажут ли люди, что им больше нравятся красные бутылки «Кока-колы», чем синие. Это становится более интересным, если люди будут вынуждены платить более высокую цену из-за того, что им нравятся именно красные бутылки «Кока-колы». Они так сильно любят красные бутылки «Кока-колы», что готовы заплатить дополнительные 20 центов за то, чтобы получить такую бутылку вместо синей. Такой разворот был бы интересен. Очень важно и то, как именно они платят эту цену — наличными, готовностью стоять в очереди или готовностью избегать определённых цветов. Важно понять, почему эти цвета могут быть связаны с тем, как люди представляют самих себя. Сегодня экономисты не говорят нам, почему эти социальные идентичности имеют значение. А вот психологи, социологи и антропологи могут многое сказать по этому вопросу. И, заметьте, разговор на эту тему в какой-то момент нужно привязать к вопросу о том, когда именно эти предпочтения изменяют рыночное поведение. Я думаю, что подобный диалог нужно усилить. И такой диалог людям вроде Уильямсона трудно найти в литературе.

— Давайте перейдём к Оливеру Уильямсону и Элино́р Остром, которые недавно стали нобелевскими лауреатами. В случае Уильямсона этого следовало ожидать. И можно сказать, что многие экономсоциологи активно читали работы Оливера Уильямсона и много его критиковали, даже выбрали его в качестве одной из основных мишеней для социологической критики. А вот Элино́р Остром раньше вряд ли была особенно заметна, хотя её работы, возможно, даже ближе к исследовательским интересам экономсоциологов. Что Вы можете сказать о значении её работ?

— Стоит начать с того, что многие экономисты были удивлены, что выбрали Остром. Потому что она не экономист, а политолог. Но, даже будучи очень известной как политолог, она не была значимой фигурой для экономистов мейнстрима. Тем не менее многие представители новой институциональной экономики давно восхищались её работами. В этом смысле работы Остром очень важны. Для Нобелевского комитета это было явной отправной точкой, и её избрание имело для него большое значение.

Давайте поразмышляем о том, почему её работы не только интересны, но и заключают в себе некий вызов. И почему они настолько отличаются от работ экономистов. Исследования Остром очень социологичны и антропологичны. И значительная их часть посвящена наблюдениям за реакцией конкретных обществ на проблемы, которые волнуют экономистов. Она поднимает классические экономические проблемы: трагедию общин и «проблему безбилетника». Но в случае с Элино́р Остром необычно то, что она опирается на методологию, которая основывается не на обширной статистике или изошрённой математике, а на тщательных исследованиях методом кейс-стади различных типов поведения и обществ по всему миру и на их классификации. Я полагаю, это то, чего Рональд Коуз пытается добиться от экономической теории. Но в ней такие работы непопулярны. Их трудно опубликовать...

— Почему?

— Интересный вопрос. Классификация составляла существенную часть ранней биологии. То есть классификация и маркирование являются первым шагом на пути к теоретизированию. Но экономисты — по внутренним социологическим причинам, если хотите, — избегали классификаций. Они думают, что они нетеоретичны.

— Это справедливо также и в отношении типологий, тогда как социологи столь увлечены типологизациями.

— Именно! Экономистам не интересны типологии. Это ещё одна область, где социологи и экономисты расходятся. И это делает работы Остром очень хорошим мостом к социологии, потому что для неё типологии значимы. Но любопытно, что типологии так и не проникли в экономический мейнстрим.

Возможно, экономисты всегда слишком торопятся с поиском обобщений. Рассматривая конкретный случай, они думают о том, каково подходящее обобщение. При этом их интересуют два вопроса. Первый: можно ли математически формализовать данное обобщение? И второй: можно ли его протестировать эконометрическими методами? Если одно или другое неосуществимо, их интерес угасает. Я не уверен насчёт всех, но Дуглас Норт похож на этот тип. У Норта есть множество идей, которые изначально не были формализованы. Но в его работах можно найти утверждения, позволяющие другим создать на их основе формальную теорию или разработать статистический тест. Так что чистые типологии оставляют экономистов равнодушными, так как они им не интересны. Полагаю, достоинства работ Остром в том, что они показывают: очень многое в теории является предварительным. Пока у нас нет хороших типологий и пока нам недостаёт эмпирических примеров, зачастую бывает трудно строить теории. Так что я считаю, что слабость значительной части экономической науки состоит в излишнем стремлении к преждевременному построению теории. Великий математик фон Нейман, который горячо верил в математическую экономику и был в то же время крупным теоретиком, как-то

сказал, что экономисты склонны слишком быстро математизировать явления без достаточного понимания стоящей за этим теории.

По-моему, Остром проделала хорошую работу по типологизации. И именно эту роль она пытается играть. Особенно важен в её работах вклад в понимание того, где и как, преодолевается «проблема безбилетника», особенно там, где нет ни государства, ни хороших формальных правил. Это первое. Кроме того, её интересует, когда благоприятные для малых групп спонтанные решения людей являются неблагоприятными для более широких сообществ или для государства. Оба вопроса затрагиваются в работах Остром. Также я хотел бы подчеркнуть, что Остром очень хорошо знакома с теорией игр, экспериментальными исследованиями и эконометрикой. Некоторые из её трудов в существенной степени основаны на теории игр, и у неё есть множество работ, связанных с экспериментальными исследованиями и формализованной теорией. В этом смысле, даже выходя в своих исследованиях на 80% за рамки стандартной методологии, она очень тщательно увязывает остальные 20% с работами других. И я думаю, что если мы хотим увидеть более успешное взаимодействие между экономической теорией и социологией, нам нужны работы, в которых поднимаются вопросы, интересные обеим группам. Например, нужны очень хорошая типология, очень хорошее социальное обследование и очень богатая теория, объединённая с несколько более строгой формализацией и статистическим анализом. И даже если вы не тестируете её сами, можете ли вы объяснить, какой тест необходимо провести, чтобы вас опровергнуть? Это очень важная часть работы, и она нередко отсутствует.

Читая работы из других дисциплин, я порой беру оттуда много хороших идей и соглашаюсь с ними. Я читаю много, из разных областей: из биологии, образования, социологии, антропологии, демографии. И тяжелее всего мне даются работы, которые, кажется, содержат хорошие объяснения, но в действительности не помогают продвинуться в теории. Иными словами, они удовлетворительны в качестве описания постфактум, но неудовлетворительны в качестве систематического способа мышления. В них не спрашивается: как я узнаю, когда ошибаюсь? Для меня это самая большая проблема.

— *Они не могут быть фальсифицированы.*

— Да. Хотя они и не нуждаются в фальсификации в наивном попперовском смысле. Я думаю, что здесь есть определённое непонимание. Когда экономисты говорят о фальсификации, не имеется в виду, что непременно говорится о критерии фальсифицируемости по Попперу. Мы стараемся придать этому более широкий смысл, спрашивая: как вы определяете, что нечто верно в большей или меньшей степени?

Я предлагал, чтобы новая институциональная экономика приняла правовой стандарт. Что я понимаю под правовым стандартом? Это наш способ обращения с фактами. Когда вы делаете значимое утверждение, одни его части могут быть проверены технически: с помощью простой эконометрики, математики и т. п. Другие части нуждаются в подлинном объяснении. Некоторые из них более историчны. Но всё равно должно понимать, каковы альтернативы и как можно выбрать из двух идей, определив, какая из них более точная и какая более верная. Думаю, здесь мы можем улучшить диалог между социологией и экономической теорией. Когда у нас возникнут новые идеи, следует спросить себя: на какие вопросы нужно ответить, чтобы выбрать между конкурирующими методологиями или парадигмами? Тогда у нас будут более богатые теории. Порой мне кажется, что не существует конкурирующих парадигм, а есть лишь две стороны одной проблемы. Так, экономисты должны быть заинтересованы в механизмах рыночных трансформаций, а социологи — в структуре создания ценностей или структуре интернализации верований и проч.

— *Стороны одного и того же процесса?*

— Того же процесса. Они просто задают разные вопросы.

— *Хорошо. Нам более-менее знакомы имена классиков новой институциональной экономической теории. Можно ли выделить несколько новых имён, возникших за последнее десятилетие и обещающих стать известными?*

— Я сказал бы, что, безусловно, существенным стало то, как экономический мейнстрим включил часть вопросов новой институциональной экономики. Что касается популярности идей Норта, то первыми в связи с этим приходят на ум Дарон Асемоглу (Daron Acemoglu), Саймон Джонсон (Simon Johnson) и Джеймс Робинсон (James Robinson). Они сделали многое, чтобы оживить интерес к НИЭ в стане мейнстрима. Если прежде экономисты не сильно интересовались такими людьми, как Норт, теперь они вдруг ими заинтересовались. Для анализа более широких вопросов Асемоглу, Джонсон и Робинсон начали объединять историю и эконометрику таким образом, который методологически устраивал экономистов.

Ещё я отметил бы, что теперь литература по теории развития часто апеллирует к институтам, и считаю, что эти работы очень важны. Существуют сильные разногласия по поводу роли институтов, но никто не считает их бесполезными. Отмеченное изменение очень существенно. Если посмотреть на литературу по теории развития за 1950–1960-е годы, то она в значительной степени определялась макроконсенсусом кейнсианского толка, который игнорировал роль институтов. И тот факт, что сейчас теоретики развития считают институты ключевой составляющей экономического роста, свидетельствует о громадных переменах. Никто из тех, кто знаком с литературой 40- или 50-летней давности, не может сомневаться в том, что произошёл гигантский сдвиг.

Помню, как читал издание 1950-х годов, выпущенное Национальным бюро экономических исследований (National Bureau of Economic Research). Это было исследование экономического роста, и в нём приняли участие представители всего мира, включая СССР, Италию, Францию, Швецию и США. Все они говорили об экономическом росте в своих странах, и я ни разу не заметил хоть какую-либо серьёзную дискуссию о правовых институциональных различиях. Я прочитал, что релевантными для экономического роста и развития различиями между Швецией и СССР или Италией и Америкой были лишь различия в уровне безработицы, в статистике занятости, формировании капитала. Сейчас многое изменилось, и такие явления, как погоня за рентой или характер регулирования, считаются крайне важными.

Кроме того, есть много работ по политической экономии, которые включают и литературу по публичным финансам, и работы таких политологов, как Кеннет Шепсл, Барри Вайнгаст и Вильям Райкер. Плюс к этому, идеи по теории общественного выбора Джеймса Бьюкенена, Гордона Таллока и Мансура Олсона всё чаще снова появляются в формализованном виде в рамках новой политической экономии. Особенно хочу обратить внимание на такие имена, как Альберто Алезина (Alberto Alesina), Торстен Перссон (Torsten Persson), Гвидо Табеллини (Guido Tabellini), Тим Бесли (Tim Besley). Они в полный голос заявили о себе и играют очень важную роль. Позвольте добавить сюда Андрея Шляйфера (Andrei Shleifer) и Эдварда Глейзера (Edward Glaser) — экономистов топ-уровня, которые привнесли идеи институционализма в мейнстрим. Так что, с одной стороны, всё это очень здорово. С другой стороны, есть одно ограничение, состоящее в том, что они не обращают внимания на идеи, которые непросто формализовать. Это немного напрягает. Роль институциональной экономики во многом всё ещё состоит в том, чтобы подчёркивать важность идей как таковых. Тогда как наиболее статусные журналы в рамках мейнстрима по-прежнему интересуются только хорошими идеями, выраженными в правильной методологии. Потому что, если методология неправильная (недостаточно формализована или не разработана эконометрически), их не волнует, насколько хороши сами идеи.

Наконец, я считаю крайне интересными полевые эксперименты. В работе Джона Листа (John List) в Чикаго заметны пересечения с антропологией, политическими науками и социологией. Он исследует

всё: от различий между поведением мужчин и женщин до способов покупки вещей. Лист рассматривает самые строгие доводы и проводит полевые эксперименты. Его исследования чем-то напоминают социологические техники. И это подсказывает множество новых идей, которые в корне отличаются от того, что было сделано раньше.

— *Позвольте перейти к заключительному и очень важному вопросу. Какие статьи или книги последнего десятилетия по новой институциональной экономической теории Вы отметили бы как наиболее продвинутые, даже новаторские, и в то же время интересные и релевантные для экономической социологии? Что Вы посоветовали бы прочитать?*

— Я, безусловно, отмечу пару работ. Книгой, которая будет интересна историкам, экономистам и социологам, конечно, является работа Авнера Грейфа «Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade» («Институты и дорога к современной экономике: уроки средневековой торговли») [Greif 2006]. Этот труд получил очень высокую оценку. Знаменитая книга Авнера Грейфа по экономической истории посвящена роли магрибской торговли в XI веке и сравнению её с коммерческой торговлей таких городов-государств, как Генуя XII века. Грейф рассматривает проблему сопоставления личного обмена как вопрос решения долгосрочной контрактации с межличностным обменом, связанным с более формальными институтами. Впрочем, особенно интересным в работе Грейфа является то, что, читая психологическую, социологическую и антропологическую литературу и связывая эти вопросы воедино, он также пытается заключить свои выводы в рамки теории игр (хотя и преуспевает в этом лишь отчасти). Кое-что ему удалось хорошо, но иногда, по-моему, он перегибает палку. Эта работа показывает все трудности, но одновременно и перспективность попыток наведения мостов между различными методологиями. Именно в силу того, что Грейф делает эти попытки и получает интересные результаты, данная книга стала очень значимой. Далеко не всем она пришлась по вкусу, но эта работа является хорошим примером удачной попытки комбинировать методологии. И я её настоятельно рекомендую.

Также я бы рекомендовал книгу (она вышла гораздо раньше, почти 20 лет назад, но я всё ещё использую её в своих учебных курсах), написанную Гэри Миллером, моим бывшим коллегой по Университету Вашингтона, «Managerial Dilemmas» («Дилеммы менеджера») [Miller 1992]. Эта книга очень хороша, так как является одним из лучших исследований в организационной теории и объединяет политическую науку, экономическую теорию и даже рассказывает о социологических подходах и об основных трудностях, возникших в процессе решения проблем организационной иерархии. Но в ней рассказывается также о тех вопросах, на которые не отвечают ни политические науки, ни экономическая теория, и о том, что нужно сделать, вооружившись социологией, антропологией или психологией, для ответа на некоторые вопросы, оставленные без внимания экономической теорией. И хотя на некоторые из этих вопросов были даны новые ответы в более поздних работах, я думаю, что подход Миллера очень основателен. Полагаю, что эта книга несправедливо забыта. Она должна быть более известной.

— *Верно. А есть ли более свежие работы?*

— Я интересовался работами социолога Виктора Ни (Victor Nee). Он проделал большую и важную работу. Также я бы назвал работу Нила Смелсера и Ричарда Сведберга по экономической социологии капитализма. Обоих интересно читать...

— *Да, эти работы широко известны среди социологов.*

— Также важны экспериментальные исследования, например, исследование, проведённое большой командой под руководством Джозефа Хенриха (Joseph Henrich), Колина Камерера (Colin Camerer) и

Джин Энсмингер (Jean Ensminger). Это команда экономистов, социологов, антропологов, которая изучала различные сельские и примитивные общества по всему миру. Они проводили диктаторские игры и игры доверия, сравнивали поведение людей. И получили интересные результаты: например, чем более близкими к коммерческому обмену и рынкам были люди, тем более щедрыми и бескорыстными они оказывались в играх доверия или играх общественных благ. А это важный вопрос о том, как тип экономического взаимодействия влияет на поведение даже в играх, где велики стимулы к тому, чтобы стать «безбилетником».

— *То есть теория игр применима в антропологии?*

— Несомненно. Общие идеи приходят из теории игр, а затем антропология даёт ответ, насколько сильно различаются люди. У нас есть структурированная схема, в рамках которой мы можем сравнивать ответы из различных дисциплин, её составляют теория игр и экономические игры. Часть того, о чём я думаю в настоящее время: как можно объединить очень простые игры с более стандартизированными методами, чтобы задавать более глубокие вопросы о личности, поведении и предпочтениях, которые мы раньше никогда не ставили?

— *Большое спасибо!*

*Беседовал В. Радаев  
Москва, июль 2011 г.*

## **Литература**

- Nye J. 2007. *War, Wine, and Taxes: The Political Economy of Anglo-French Trade, 1689–1900*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Drobak J., Nye J. (eds). 1997. *The Frontiers of the New Institutional Economics*. San Diego: Academic Press.
- Greif A. 2006. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Miller G. 1992. *Managerial Dilemmas*. Cambridge: Cambridge University Press.