

УДК 330.101

ИЛЬИН В.В.,д.филос.н., профессор
кафедры экономической теории макро- и микроэкономики
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко**СОВРЕМЕННАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ПОЗНАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**

Аннотация. В статье исследуется проблема современных методологических дискурсов в анализе социальной истории и экономической деятельности. Акцентируется внимание на методе «аналитического нарратива», который способствует построению четкой теоретической концепции. Подчеркивается роль культурного и институционального факторов в реализации задач, поставленных субъектами общественного процесса.

Ключевые слова: методология, институт, аналитический нарратив, культура, исторический нарратив, теоретико-игровая модель.

Ілін В.В., д.філос.н., професор кафедри економічної теорії макро- та мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СУЧАСНА МЕТОДОЛОГІЯ ПІЗНАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. В статті досліджується проблема сучасних методологічних дискурсів в аналізі соціальної історії та економічної діяльності. Акцентується увага на методі «аналітичного нарративу», який сприяє побудові чіткої теоретичної концепції. Підкреслюється роль культурного та інституціональних факторів в реалізації завдань, поставлених суб'єктами суспільного процесу.

Ключові слова: методологія, інститут, аналітичний нарратив, культура, історичний нарратив, теоретико-ігрова модель.

Ilyin V., D.Sc. in Philosophy, Professor, Department of Economic Theory, Macro- and Microeconomics of Taras Shevchenko National University of Kyiv

MODERN METHODOLOGY OF KNOWLEDGE OF SOCIAL AND ECONOMIC PROCESSES

Abstract. The article reveals the problem of modern methodological discourse in the analysis of social history and economic activities. The attention is focused on the method of "analytical narrative" which promotes the construction of a clear theoretical concept. The role of cultural and institutional factors in the implementation of the objectives of the subjects of the social process is emphasized.

Keywords: methodology, institute, analytical narrative, culture, historical narrative, game-theoretic model.

Постановка проблемы. Для развития культуры методологического мышления важное значение имеет тщательный анализ научного творчества отдельных авторов, представляющих перспективное направление социально-философских исследований. В этом контексте большой интерес представляют идеи А. Грейфа, получившие в последние десятилетия в западном философско-экономическом сообществе большой резонанс. Свою методологию он позиционирует как сравнительный и исторический институциональный анализ. Истоки данного подхода коренятся в исследовательской программе, получившей название «аналитический нарратив». Этот термин означает, что конечным результатом анализа того или иного исторического факта выступает повествование, где событийный ряд выстраивается, исходя из выбранной теоретической концепции. Как правило, таким основанием служат теория рационального выбора и теория игр, а объектом исследования – институциональные структуры, которые либо были специально созданы, либо спонтанно сложились для решения тех или иных проблем. В данном случае «исторический факт» понимается в широком смысле и может включать развитие явления в долгосрочном периоде. Исторический нарратив – повествование о прошлом как хронологически-последовательное описание и интерпретация событий без стремления выявить породившие их причины. Исследователи, использующие данный метод, считают теорию рационального выбора наилучшим подходом, поскольку она позволяет формулировать предположения и тем самым не просто рассказывать истории, а продуцировать историческое знание, поддающееся обобщению и фальсификации. Теоретизирование в рамках аналитического нарратива может опираться и на другие предпосылки с использованием «эволюционных игр» и «теории игр» [1].

Изложение основного материала. Технология исследования в рамках аналитического нарратива заключается в следующем. Выбирается конкретная историческая ситуация. Затем на основе анализа исторических документов и литературы идентифицируются ключевые игроки, их цели, предпочтения, правила, которые структурируют поведение игроков, выбранные ими стратегии и, наконец, исходы взаимодействия. После этого для интерпретации данной проблемной ситуации по индукции конструируется контекстно-специфическая теоретико-игровая модель, задача которой – выразить существо проблемы и показать, каким

образом выявленные исходы или события могли развиваться как равновесные решения в игре. Модели строятся исходя из принципа зависимости от траектории предшествующего развития, когда «последовательность событий важна с точки зрения выявления механизма причинности» [2, с.102].

На следующем этапе поведение «игроков» анализируется в рамках построенной модели методом дедукции, то есть на основе модели делаются предсказания относительно ненаблюдаемых, а, следовательно, не учтенных в ней компонентов института. Эти предсказания сравниваются с историческими данными. Совпадение теоретических предсказаний с характеристиками реальности означает, что построенная модель верна, несовпадение ведет к корректировке модели и новому сравнению с историческим контекстом. Верифицируя теоретические идеи с помощью исторических реалий, исследователь переходит от известных данных к модели и обратно до тех пор, пока модель не будет отражать реальность. После этого модель может быть использована для широких выводов и обобщений. Если совпадения не удается достичь, то теория отвергается.

Не все исторические события поддаются анализу с помощью аналитического нарратива. Критериями для отбора кейсов служит возможность выявить каузальные взаимосвязи (важнейший критерий), построить модель и распространить сделанные обобщения на другие кейсы. Достоинство данного метода в том, что он позволяет выявить «механизмы причинности, даже если они на первый взгляд неочевидны, дает возможность построить модели с достаточно небольшим количеством экзогенных факторов и проследить, как изменение величины этих факторов может влиять на институциональное равновесие» [2, с.103].

Можно сказать, что логика и инструментарий аналитического нарратива практически полностью совпадают с логикой и инструментарием сравнительного институционального анализа. Отличие заключается в объекте исследования: в аналитическом нарративе акцент делается преимущественно на существовавших в прошлом политических и социальных институтах, а в сравнительном институциональном анализе – на современных экономических. Внимательное рассмотрение показывает, что исследовательская стратегия сравнительного и исторического институционального анализа, в сущности, не отличается от стратегии аналитического нарратива и сравнительного институционального анализа. Она состоит из следующих этапов. На первом проводится индуктивный эмпирический анализ, в ходе которого на основе исторических документов исследуются институты, предназначенные для решения одних и тех же проблем, их историческое прошлое, возникновение, механизмы устойчивости и изменчивости, то есть выявляются стратегии игроков. На втором этапе эти институты сравниваются в пространстве и во времени. На третьем этапе для интерпретации данной ситуации строится эксплицитная контекстно-специфическая теоретико-игровая модель и на ее основе делаются предсказания о ненаблюдаемых компонентах института и поведении игроков. Наконец, предсказания тестируются на основе тех же самых исторических документов [6, с.914].

Новизна подхода А. Грейфа заключается в оригинальной трактовке ряда основополагающих понятий, в частности понятий «транзакция» и «институт». Транзакция выступает базовой единицей институционального анализа. Под ней понимается действие, связанное с передачей некоей сущности (entity): товара, эмоции, мнения, информации и т.п. – от одной социальной единицы к другой. Уточняя «теорию институтов», А. Грейф обратил внимание на то, что некоторые «правила игры» могут быть обусловлены существующими технологиями, следовательно, институты нужно понимать как «нетехнологические ограничения». Институты рассматриваются как равновесия в типовой повторяющейся координационной игре, то есть как стратегии, доказавшие свою способность обеспечивать успех экономических агентов, которые им следуют. Это нетехнологические ограничения, структурирующие повторяющиеся взаимодействия между людьми. Признается, что институты не монолитны, а представляют собой систему созданных людьми взаимосвязанных элементов, которые обеспечивают когнитивные, координационные, нормативные и информационные микроосновы поведения индивидов. Сначала в состав институтов включались два элемента: культурные представления и организации. В более поздних трактовках в структуре институтов выделяются четыре созданных людьми элемента: представления, организации, правила и нормы. Правила и организации – это наблюдаемые компоненты института, а нормы и представления – нет. Правила А. Грейф трактует как правила игры. Организации имеют двойственную природу и в зависимости от контекста выступают либо как элемент института, либо как институт [6, с.915].

Понятие «представления» делятся на две группы: интернализированные и поведенческие. Интернализированные представления отражают знания об окружающем мире в форме когнитивных (ментальных) моделей, с помощью которых человек понимает и объясняет реальность. Такие представления могут непосредственно мотивировать поведение на индивидуальном уровне. Например, в эпоху меркантилизма (16-18 вв.) существовало представление, что международная торговля – это игра с нулевой суммой. Результатом была соответствующая торговая политика. Поведенческие представления рациональны и отражают «ожидания индивидов относительно действий других субъектов в различных непредвиденных обстоятельствах», например, ожидание наказания за нарушение правил дорожного движения» [2, с.105].

Кроме интернализированных и поведенческих представлений А. Грейф выделяет также «культурные представления» – совместно разделяемые идеи и мысли, регулирующие взаимодействия между индивидами, а также между ними, их ценностями и другими группами людей. Культурные представления становятся общеизвестными в процессе социализации, когда происходят унификация, поддержание и коммуникация культуры. Если правила, нормы и представления оказывают влияние на поведение, то они институционализируются, то есть входят в состав института, в противном случае они не являются элементами института. Поскольку концепция А. Грейфа разработана с использованием теоретико-игрового

инструментария, то в ней рассматриваются только самоподдерживающиеся институционализированные правила и представления. «Самоподдержание» означает, что демонстрируемое поведение воспроизводит, а не отвергает существующие представления и не разрушает нормы, которые мотивировали данное поведение. Каждый индивид, думая и веря, что другие будут следовать установившимся правилам, считает для себя наилучшей стратегией поступать подобным образом [5, с.130].

Следовательно, институт – это система правил, представлений, норм и организаций, которые совместно порождают регулярность социального поведения. По мнению А. Грейфа, представления в составе институтов играют более важную роль, чем правила. Элементы, составляющие институт, экзогенны по отношению к отдельному индивиду в том смысле, что один индивид в одностороннем порядке не может их изменить. Таким образом, институт выступает как «совокупность когнитивных, координационных, информационных и нормативных социальных элементов, которые, совместно санкционируя, направляя и мотивируя (социальное) поведение, порождают его регулярность» [5, с.131].

Среди различных исторических сюжетов, рассматриваемых А. Грейфом, наиболее востребованным оказался анализ организации торговых операций в Средиземноморье магрибинскими и генуэзскими купцами в эпоху средневековья. Магрибинцы – группа купцов-евреев, эмигрировавших в середине десятого века н.э. из Ирака в Северную Африку и поселившихся преимущественно в Тунисе. В историко-экономической литературе это один из немногих примеров серьезного сравнительного анализа двух исторических эпизодов с применением теоретического инструментария. В XI-XII вв. магрибинцы и генуэзцы были активны главным образом в западном бассейне Средиземного моря и торговали преимущественно текстильными изделиями, предметами роскоши, пряностями. Средиземноморская торговля на дальние расстояния к этому времени стала строиться с широким привлечением агентов, которые сопровождали морские перевозки товаров, находили покупателей, вели переговоры, заключали контракты на покупку и обеспечивали безопасность расчетов. Однако асимметрия информации и отсутствие прямого мониторинга существенно повышали риск неконтролируемого поведения со стороны агентов. Для решения этих проблем магрибинские и генуэзские купцы нашли соответствующие организационные механизмы, структура которых, согласно концепции А. Грейфа, предопределялась типом культуры. Магрибинцы имели коллективистскую культуру, поскольку восприняли ценности иудаизма и мусульманского общества, в частности принцип взаимной ответственности членов общины и самой общины за каждого из ее членов. Для генуэзских купцов-христиан была характерна индивидуалистическая культура.

На основе анализа документов А. Грейф установил, что сообщество магрибинцев было замкнуто и выстроено горизонтально, образуя неформальную сеть. Большинство агентских отношений опирались на неформальные, юридически не оформленные контракты. Деловые ассоциации создавались в основном либо как «формализованная дружба» (формальный контракт не заключался, и купцы оказывали друг другу агентские услуги, не используя при этом денежных расчетов), либо в форме партнерств (стороны заключали формальное соглашение, инвестировали в коммерцию капитал и труд и делили прибыль пропорционально вложенному капиталу). В случае нарушения договоренностей купцы не прибегали к судебным процедурам, а использовали частный порядок улаживания конфликтов, а именно систему коллективного наказания – виновный предавался ostracismu со стороны всех членов коалиции [2, с.107].

Анализ показал, что у генуэзцев индивидуалистические культурные представления привели к обществу с вертикальной социальной структурой и относительно низкой плотностью коммуникаций. Агентские отношения были выстроены иерархически: существовал «класс» купцов и «класс» агентов. При этом агентом мог стать и не генуэзец. В противоположность магрибинцам, генуэзцы предпочитали контракты типа комменды: одни вносили капитал, другие – труд, непосредственно осуществляя заморские операции. Генуэзцы отказались от практики заключения контракта в форме рукопожатия и разработали обширную правовую систему для регистрации и защиты контрактов. Юридическая система обеспечивала официальную регистрацию контракта, в котором были точно оговорены минимальная прибыль, а также меры наказания агента в случае его недобросовестности. Механизм защиты контракта базировался на двусторонней системе наказания посредством судебной процедуры. Каждый реагировал только в том случае, когда нарушались его личные интересы.

На основе предварительного анализа источников А. Грейф выдвинул гипотезу о том, что институциональным решением проблемы агентских отношений у генуэзцев стали двусторонние контрактные отношения и двусторонняя репутация, а у магрибинцев – институт многосторонней репутации. В центре этого института находилась «коалиция» – организация обладавших особой социальной идентичностью торговцев, которые имели общую информацию о поведении агентов в прошлом. Коалиция функционировала на основе многосторонней репутации с использованием коллективного наказания. Механизм коллективного наказания был таким: если кто-нибудь из агентов обманывал своего принципала хотя бы один раз, он больше не получал от купцов из коалиции ни одного поручения – никто из членов группы не нанимал агента с запятнанной репутацией. Таким образом, репутация имела экономическую ценность, которая утрачивалась при нарушении контракта.

Для верификации данной гипотезы была построена контекстно-специфическая теоретико-игровая модель, которая позволяет сделать предсказания относительно деловой практики при использовании того или иного экономического института, а следовательно, идентифицировать и объяснить природу специфических нерыночных экономических институтов, которые использовались в конкретном историческом эпизоде. Сравнение результатов моделирования с историческими документами позволило реконструировать

экономическое поведение «игроков», а на его основе культурные представления: коллективистские у магрибинцев и индивидуалистические у генуэзцев. Так, магрибинцы не учреждали семейных фирм, сыновья вели бизнес самостоятельно, а капитал отца после его смерти делился между ними. Таким образом, наследовался не семейный бизнес, а членство в коалиции и репутация предков. Индивидуалисты-итальянцы активно создавали семейные фирмы (в форме юридического партнерства), хотя ранее отношения членов семьи в бизнесе строились как у магрибинцев. Следовательно, индивидуалистический тип культуры и «вертикальный характер» социальной структуры проявлялись и в формах деловых ассоциаций, посредством которых реализовались агентские отношения [2, с.108-109].

Отсюда вывод о более высокой эффективности индивидуалистической системы в долгосрочной перспективе. Первый довод: к началу XII в. магрибинцы были вытеснены итальянцами из Средиземноморья и стали вести торговлю в Индийском океане, пока в конце XII в. не исчезли с исторической сцены. В качестве второго довода А. Грейф приводит очевидное, с его точки зрения, сходство общественной организации магрибинцев с современными развивающимися странами, демонстрирующими коллективистские начала, а генуэзской – с развитым индивидуалистическим Западом [6].

На работы А. Грейфа о культурных представлениях магрибинских и генуэзских купцов опираются исследователи проблем социального капитала, общей теории институтов, а также институциональных изменений, культурного и экономического роста. Коалиция магрибинских торговцев рассматривается как важнейший пример социальной сети, способствующей формированию социального капитала, который в отсутствие формальных институтов необходим для осуществления рыночного обмена в развивающейся экономике. Считается, что причины преуспевания генуэзцев и краха магрибинцев коренятся в их культурных характеристиках.

Как подчеркивает А. Грейф, его работа может восприниматься по-разному. Одни прочтут книгу как изложение теории экономических и политических институтов с использованием исторических кейсов для иллюстрации отдельных теоретических положений. Для других она будет сравнительным исследованием институциональных основ рынков и государства в эпоху европейского и мусульманского средневековья, которое способствует пониманию данных исторических ситуаций в их динамике. Третьи сделают акцент на взаимосвязи между развитием институтов и культурной и социальной эволюцией, увидят призыв к включению культурных и социальных факторов в институциональный анализ. Некоторые найдут подтверждение необходимости и возможности использовать теоретико-игровой подход в эмпирическом анализе институтов, а для кого-то это будет исследование в рамках социальной истории. Сам ученый считает свою работу попыткой лучше понять конкретные исторические эпизоды и на основе этого анализа раскрыть сущность институтов и их роли в обществе в целом [5, с. 26].

Таким образом, культурные представления и – шире – культура определяют появление тех или иных институтов, а следовательно, и институциональную структуру общества, ее зависимость от предшествующего пути развития. Другими словами, культура общества фактически определяет его судьбу, в том числе и экономическую. Тезис о двух типах культур и соответственно двух типах обществ – коллективистских, к которым относится большинство развивающихся стран, и индивидуалистических – рефреном звучит в разных работах.

Так, известный специалист по российской истории С. Хедлунд для обоснования зависимости развития России от предшествующей траектории опирается на кейс А. Грейфа о различиях между магрибинскими и генуэзскими купцами и на его выводы о влиянии коллективистской и индивидуалистической культур на уровень развития современных богатых и бедных стран. С. Хедлунд полагает, что в Московской Руси в XV-XVI вв. сформировался коллективистский тип культуры. Он характеризовался социальной замкнутостью, фактическим отсутствием различий между государством и обществом, а также объективных формальных механизмов защиты институтов, вместо которых действовали неформальные институты с горизонтально выстроенными нормами. Социальные санкции базировались на поддержании «чести». Ученый развивает гипотезу о том, что наследие институциональных моделей московского периода в значительной степени, если не полностью, объясняет последующий ход российской истории: патримониальное государство, чередование реформ и контрреформ и устойчиво низкие по сравнению с возможностями результаты функционирования экономики [7, с.18-20].

Методология А. Грейфа оказалась созвучной современному исследовательскому подходу французской исторической школы «Анналов», представители которой в настоящее время сосредоточены на микроисторическом анализе. Вместе с тем в работах А. Грейфа упоминаются не связанные с культурными представлениями факты, которые в той или иной степени могли служить причинами возникновения и функционирования конкретных институтов, регулировавших агентские отношения. Например, А. Грейф пишет, что построению иерархических агентских отношений среди магрибинских торговцев в XI в. препятствовал уровень развития коммуникационных и транспортных технологий. Ученый пишет, что магрибинцы осуществляли свои средиземноморские операции в XI в. до тех пор, пока растущее военное и коммерческое превосходство на море итальянских городов-государств не вынудило магрибинцев, как и других исламских торговцев, прекратить свои торговые операции. После этого магрибинцы вели торговлю в Индийском океане, но в конце XII в. по политическим причинам были вынуждены прекратить и ее, поскольку мусульманские правители Египта наложили запрет, предоставив привилегии и право монопольной торговли мощной ассоциации мусульманских торговцев [5, с. 78-79].

Очевидно, тщательный и всесторонний анализ указанных и других, не названных здесь обстоятельств, а главное, сопоставление их значимости с ролью коллективистской/индивидуалистической культуры позволили бы верифицировать «другие возможные объяснения» поведения купцов и организации заморской торговли. Однако такие факты подробно не анализируются, они остаются в тени основной линии рассуждений. В результате складывается впечатление, что непосредственной причиной процветания итальянской торговли была индивидуалистическая культура, а упадка и последующего распада магрибинской коалиции – коллективистские установки и, как следствие, более низкая эффективность в организации неперсонифицированного обмена. Именно такой вывод делает, например, Д. Норт, когда пишет, что магрибинцы не смогли создать необходимые институциональные устройства и поэтому проиграли генуэзцам в растущей торговой конкуренции в Средиземноморье [8, с.118].

Хотя европейцы предстают последовательными индивидуалистами, вместе с тем А. Грейф показал, что в средневековых европейских купеческих гильдиях активно использовались многосторонняя репутация и механизм коллективного наказания, то есть типично коллективистские инструменты обеспечения исполнения контрактов. Конечно, по институциональному устройству купеческие гильдии отличались от магрибинской коалиции: в них создавались специальные органы, которые устанавливали правила, распространяли информацию, направляли поведение членов гильдии, накладывали санкции и следили за их исполнением. Отсюда следует сделать вывод, что в процессе сравнительного исторического и институционального анализа организации агентских отношений последовательно не соблюдено ни одно из сформулированных условий, которые необходимы для обоснованности выводов о скрытых от наблюдения и сконструированных на основе поведения представлениях – коллективистских у магрибинцев и индивидуалистических у генуэзцев. Обобщающая концепция двух типов культур – коллективистской, которая тормозит рост, и индивидуалистической, которая ему способствует, – требует серьезного дополнительного историко-фактологического и аналитического обоснования.

В настоящее время коллективизм и индивидуализм относятся к числу основных параметров кросс-культурного сравнения различных обществ, а концепция культурной обусловленности социально-экономического прогресса имеет много сторонников. Безусловно, «культура имеет значение». Но далеко не все экономисты согласны с тем, что это основная движущая сила экономического развития. Например, известный специалист по теории экономического роста Д. Асемоглу не считает культуру главным фактором, объясняющим большую разницу в экономическом росте, которая имеет место между странами за последние несколько столетий [4, с.123]. Если за успешный экономический рост Южной Кореи, Сингапура, современного Китая «ответственны» азиатские культурные ценности, то довольно сложно объяснить, почему эти ценности не привели к экономическому росту раньше, почему мы не видим подъема экономики в культурно и этнически гомогенной Северной Корее и почему Китай не развивался в период правления Мао Цзэдуна. Д. Асемоглу также подчеркивает отсутствие доказательств того, что культура и ценности европейцев в процессе колонизации играли особую роль в экономическом росте. Нет эконометрических доказательств и того, что религия имеет значение для динамики экономического роста. По мнению выдающегося французского историка Ж. Ле Гоффа, тенденция превращения истории коллективного мышления в фактор, объясняющий в конечном счете всю историю – опасная и вредная [3, с. 357].

Заключение. В целом работы А. Грейфа написаны в духе «модернистской методологии», но они не лишены и постмодернистской риторики. При формулировании выводов и при оценке результатов часто используются ослабляющие оговорки: «может быть», «по всей вероятности», «как представляется» и т.п. Эффектные концепции, выбор фактов, работающих на результат, и беглое упоминание тех, которые могли бы вызвать когнитивный диссонанс, использование математического аппарата должны убедить и часто убеждают читателя в адекватном отображении реальности, справедливости сделанных выводов. Вместе с тем, несмотря на высказанную критику, представляется, что для реконструкции институтов прошлого и анализа их эволюции методология аналитического нарратива и сравнительного институционального анализа, безусловно, заслуживает пристального внимания и дальнейшей разработки.

Литература

1. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания / О.И. Ананьин – М.: Наука, 2005. – 244 с.
2. Дроздова Н.В. В поисках новой методологии: сравнительный и исторический институциональный анализ Авнера Грейфа / Дроздова Н. // Вопросы экономики. – 2011. – № 11. – С. 101-112.
3. Ле Гофф Ж. Существовала ли французская историческая школа «Annales»? / Ж. Ле Гофф // Французский ежегодник. 1968. – М.: Наука, 1970. – С. 346-362.
4. Acemoglu D. Introduction to Modern Economic Growth. Princeton, NJ / D. Acemoglu; Oxford, UK: Princeton University Press, 2009. P. 117, 123.
5. Greif A. Institutions and Commitment in International Trade: Lessons from the Commercail Revolution /A. Greif // American Economic Review. 1992. –Vol. 82. –No. 2. – P. 130.
6. Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on collectivist and Individualist Societies /A. Greif // Journal of Political Economy. – 1994. – Vol. 102; No 5. – P. 912-950.
7. Hedlund S. Russian Path Dependence / S. Hedlund.- N.Y.: Routledge, 2005.– 380 p.
8. North D. Understanding the Process of Economic Change. / D. North. - Princeton: Princeton Economic Press, 2005. – 180 p.