

Анти-Аузан: критика одной социальной философии

Часть 2.

В.М. ЕФИМОВ, доктор экономических наук.

E-mail: vladimir.yefimov@wanadoo.fr

Независимый исследователь, Франция

Аннотация. Джон Коммонс подчеркивал, что его институциональная экономика опирается на прагматизм Чарльза Пирса в своем методе исследования и на прагматистскую философию Джона Дьюи в своем видении предмета исследования. Отбрасывание новой институциональной экономической теорией (НИЭТ) прагматистской философии и составляет основу осуществленных ею радикальных деформаций понятийного аппарата исходного институционализма. Это касается видения природы человека, концепции социального института и понятия трансакций. В статье на основе современного изложения содержания этих понятий в институциональной экономике Дж. Коммонса осуществляется критика деформации этих понятий в НИЭТ, изложенных в книге декана экономического факультета МГУ А. А. Аузана «Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь». А. А. Аузан, как и многие авторы учебников по НИЭТ, следовал колее (path dependence) профессии советского политэконома. Аналогично тому, как политэкономы социализма опирались на марксизм, послуживший идеологией при создании советского социального порядка, так А. А. Аузан пытается интерпретировать уже постсоветский социальный порядок в терминах НИЭТ, отражающей идеологию, послужившую возникновению этого порядка, то есть идеологию неоллиберализма.

Ключевые слова: новая институциональная экономическая теория; А. А. Аузан; исходный институционализм Дж. Коммонса; видение человека; оппортунистическое поведение; институт; трансакция; Д. Норт; Р. Коуз; теорема Коуза

Как А. А. Аузан предлагает видеть человека

Александр Александрович начинает первую главу своей книги «Экономика всего» такими словами: «На первый взгляд, начинать разговор об институциональной экономике с человека – странно. Потому что в экономике есть фирмы, есть правительства и иногда, где-то на горизонте, есть еще люди, да и те обычно скрыты под псевдонимом “домохозяйство”. Но я сразу хочу высказать несколько еретический взгляд на экономику: никаких фирм, государств и домохозяйств нет – есть разные комбинации людей» [Аузан, 2017. С. 13].

На самом деле ничего еретического в этом взгляде нет, это стандартное положение неолиберализма. Хорошо известна формулировка этой же идеи Маргарет Тэтчер: «Общества как такового не существует: **есть** только индивиды». В первой части статьи я уже приводил высказывание Роберта Хайлбронера относительно подмены в экономикс рассмотрении «конкретного социального порядка, который мы называем капитализмом, совокупностью индивидов» [Heilbroner, 1988. P. 7–8]. Напомню, что социальный порядок, действующий в какой-либо стране, представляет собой совокупность ее институтов, одним из которых является институт фирмы.

Автор «Экономики всего» называет «отца всей политической экономии» Адама Смита «великим философом и экономистом» [Аузан, 2017. С. 15]. По-видимому, потому, что Смит, дело которого и он продолжает, оказался очень эффективным в сокрытии великой тайны социального порядка, возникшего после английской «Славной революции», а именно того факта, что важнейшим источником власти при нем являются деньги, эти универсальные талоны на получение ресурсов и услуг, которые выпускаются частными банками при выдаче кредитов.

Сделал это Адам Смит, введя понимание общества как торгового общества, как рынка: «... понимание общества как рынка получает наиболее полное и яркое выражение в трудах шотландской школы XVIII века, особенно в работах Адама Смита. Главное следствие этой концепции состоит в полном отказе от политического: отныне не политика, а рынок должен управлять обществом. В такой перспективе рынок не сводится к простому техническому инструменту организации экономической деятельности, он несет в себе гораздо более радикальный социологический и политический смысл. Если перечитать Адама Смита с такой точки зрения, то он оказывается не столько отцом-основателем современной экономики, сколько теоретиком отмирания политики. Здесь перед нами не экономист, который философствует, но философ, который становится экономистом в процессе осуществления своей философии <...> Идея рынка в этот период скорее представляет собой некую альтернативную *политическую модель*. Формальным и иерархическим фигурам власти и руководства рынок противопоставляет возможность такой системы организации

и принятия решений, которая существенно отделена от любой формы власти; он обеспечивает автоматическую согласованность, он осуществляет перемещение и перераспределение средств таким образом, что в этом движении воля индивидов в целом и “элит” в частности не играет никакой роли» [Розанваллон, 2007. С. 26–27].

На самом деле в монетарном социальном порядке, возникшем в результате английской «Славной революции» формальным и иерархическим фигурам власти и руководства рынок противопоставляет власть тех, у кого есть деньги. Кем и каким образом эти деньги создаются, как они попадают в руки определенных лиц, по логике вещей должны объяснять курсы «Экономическая теория» и «Институциональная экономика». На самом деле эти вопросы в них даже не затрагиваются.

Вот что писал Джон Дьюи о теории А. Смита: «Свободные экономические процессы порождают бесконечную спираль увеличивающихся изменений, и, направляемые “невидимой рукой” (эквивалент доктрине заранее установленной гармонии, столь распространенной в XVIII веке), усилия индивидуумов по увеличению личного благосостояния слагаются и идут на пользу обществу, создавая все более тесную взаимозависимость интересов. Идеи и идеалы новой политической экономии совпали с ростом промышленности, характерным для Англии еще до изобретения паровой машины, и распространились довольно быстро <...> Под влиянием промышленной революции старые идеи, направленные против политических действий как социального фактора, приобрели новое толкование. Подобные действия воспринимались уже не как посягательство на индивидуальную свободу, но как заговор против социального прогресса. Идея Локка о естественных правах приобрела более конкретное и более практическое значение. Естественные права по-прежнему воспринимались как более фундаментальные, чем права искусственные, изобретенные человеком. Однако такие естественные права утратили свойственное им ранее моральное осмысление и идентифицировались с правами на свободное промышленное производство и свободный торговый обмен. Эти более поздние идеи не принадлежат Адаму Смиту. Он позаимствовал их у французских физиократов, которые, судя по названию, верили в то, что общественными

отношениями руководит естественное право, и которые идентифицировали естественное право с экономическим» [Дьюи, 1997. С. 60].

Александр Александрович Аузан, не стесняясь, правильно называет *Homo economicus* «всеведущей эгоистической сволочью» и утверждает, что «новая институциональная теория» корректирует эту модель, вводя «положение об ограниченной рациональности человека и положение о его склонности к оппортунистическому поведению» [Аузан, 2017. С. 15]. А. А. Аузан указывает авторов этих положений, а именно Герберта Саймона и Оливера Уильямсона¹.

Прочитируем первого из них: «Руководящие работники и их персонал тратят большую часть своего времени на наблюдение за экономической, технической, политической и социальной средой для выявления новых условий, требующих новых действий. Они, вероятно, тратят еще большую часть своего времени, индивидуально или сообща, стремясь открыть, спроектировать и разработать возможные курсы действий для ситуаций, которые требуют решения. Они тратят маленькую часть своего времени на выбор среди альтернатив действий уже разработанных применительно к выявленной проблеме и проанализированных в терминах их последствий» [Simon, 1977. P. 40]. Тем самым Г. Саймон отрицает сведение процесса принятия решений только к выбору, как это имеет место в стандартной экономической теории, но вовсе не исключает его чисто эгоистический, а то и антисоциальный характер.

В свою очередь О. Уильямсон высказывается еще более определенно: «Под оппортунизмом я понимаю преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими»

¹ На протяжении всей книги «Экономика всего» А. А. Аузан постоянно указывает, что авторы, на которых он ссылается, являются нобелевскими лауреатами. Эти утверждения не соответствуют действительности. Для усиления ореола научности деятельности экономистов, нацеленных на содействие укреплению власти банкиров, промышленников и предпринимателей, Центральным банком Швеции (Sveriges Riksbank) была создана премия в области экономических наук памяти Альфреда Нобеля, основателя Нобелевской премии. Обычно её называют «Нобелевской премией по экономике», но в действительности она не имеет ничего общего с действительными нобелевскими премиями. То, что это – премия Центрального банка Швеции, а не действительная Нобелевская премия, как-то «для краткости» умалчивается.

[Уильямсон, 1996, С. 97]. Таким образом, уильямсонский актер, если опираться на приведенное выше выражение А. А. Аузана, не просто «сволочь», а «суперсволочь».

«Зачем же говорить о человеке такие не очень украшающие его вещи? – пишет далее А. А. Аузан. – Дело в том, что, если мы хотим реалистической экономической теории, то в ней должен действовать человек, который хоть как-то похож на человека реального. Но ведь реальные люди – они очень разные, и эту разность тоже надо каким-то образом учитывать в теории. Нельзя сказать, что все люди вокруг – мошенники. Это довольно распространено, но люди могут себя вести эгоистично и при этом вполне в пределах правил, причем даже в пределах правил морали. Наконец они могут себя вести вообще не эгоистически – это называется “слабое поведение”, когда человек идентифицирует себя с какой-то общностью – с деревней, с кланом. Правда, обычно “слабое поведение” встречается в патриархальных обществах» [Аузан, 2017. С. 22]. Утверждение об отсутствии идентификации людей в современных обществах с каким-либо сообществом очень характерно для неолиберализма. Вот что известный американский политический философ Майкл Сэндел пишет по этому поводу: «Индивид в либерализме, полагает он, ничем не обременен, а потому может занять важную позицию за пределами сообщества, частью которого он является, определять и пересматривать свои цели, не оглядываясь на унаследованные традиции или разделяемые с другими цели. Он руководствуется правами и обязанностями, сформулированными абстрактно» [Алексеева, 2000. С. 181, 182]. Сэндел считает такое утверждение ложным, так как, по его мнению, мы свои цели не столько выбираем, сколько «открываем, в силу своей укорененности в некотором общем социальном контексте», и политика общего блага, проводимая государством, «выражая эти общие конституирующие нас цели, дает нам возможность знать благо сообщества, которое нельзя знать в одиночку» [Кимлика, 2010. С. 292]. Сэндел утверждает, что «ценности сообщества не просто одобряются его членами, но определяют их идентичность». Таким образом, совместное следование цели сообщества является не выбором его членов, а определяется их привязанностью этому сообществу, причем цель эта является составной частью их идентичности [Там же. С. 294].

Влиянию идентичности на поведение людей в современных обществах посвятили свой труд два известных американских экономиста Дж. А. Акерлоф (Калифорнийский университет, Беркли) и Р. И. Крэнтон (Университет Мэриленда). Их книга называется «Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны» (*Identity Economics. How our Identities Shape our Work, Wages, and Well-Being*) [Акерлоф, Крэнтон, 2011].

Вряд ли Акерлоф и Крэнтон согласились бы с утверждением А. А. Аузана, что «слабое поведение»², то есть «признание того, что ты есть часть чего-то большего» – следствие живучести традиционного общества, к примеру, в Южной Корее, а там где его нет, такое поведение невозможно. Вот что они пишут о том, как это работает в Америке: «Примерно сорок лет назад экономисты начали разрабатывать теорию вознаграждения на работе, подчеркивая роль зарплаты и бонусов. В соответствии с этой теорией хорошая компания правильно применяет вознаграждения. Однако при более тонком рассмотрении следует почти что противоположный вывод. Если сотрудников заботят лишь зарплаты и бонусы, они будут играть по правилам системы. Они будут делать то, что даст возможность заработать бонус, но отнюдь не обязательно то, что хорошо для клиентов и для фирмы. Если денежные вознаграждения не работают, – то что же в таком случае работает? Экономика идентичности предполагает, что компания работает хорошо тогда, когда сотрудники идентифицируют себя с компанией и когда их нормы способствуют достижению целей компании. Такая новая трактовка трансформирует наше понимание того, почему экономики эффективны, и почему они терпят неудачу, – поскольку фирмы и другие организации являются основой экономики в целом» [Там же. С. 18–19].

Акерлоф и Крэнтон считают важным также в поведении людей их понимание справедливости: «Великие экономисты < ... > ввели в оборот понятие справедливости. Они считают, что людей заботит возможность справедливого обращения

² Поведение, связанное с идентификацией себя с каким-либо сообществом, было названо «слабым поведением», с целью придания ему отрицательной окраски.

с другими и справедливого обращения с ними со стороны других. Функция полезности, таким образом, должна объяснять такой вид стремления людей. Справедливость, воспринимаемая таким образом, может объяснить многие результаты экспериментов, в которых испытуемые (обычно студенты в университетской лаборатории) участвуют в сценариях, имитирующих экономические операции. Вместо того чтобы максимизировать своё собственное денежное вознаграждение, эти испытуемые часто выбирают результаты, которые выглядят “справедливо” [Там же. С. 12–13].

Последний раздел первой главы своей книги А. А. Аузан озаглавил «Человек против системы». Он его начинает так: «Необходимо помнить, что представления об ограниченной рациональности и оппортунизме распространяются не только на взаимоотношения людей друг с другом, но и, например, на их взаимоотношения с государством. Сама эта сущность, государство, достаточно иллюзорна – как и сущность “народ”, она является объектом манипулирования человеческой особи или, по крайней мере, группы человеческих особей. И потому институциональные экономисты не говорят о государстве – они говорят о правителях и их агентах» [Аузан, 2017. С. 24]. Скептическое отношение автора к понятию «народ» вытекает из его отрицания роли осознания своей идентичности людьми, а на самом деле национальная идентичность играет очень важную роль в поведении людей, так что «сущность “народ”» совсем не иллюзорна³.

«Сущность “государство”» для А. А. Аузана также иллюзорна. Дуализм государства и общества, который разделяет А. А. Аузан, оспаривается сторонниками делиберативной демократии, при которой государство (и как страна, и как ее бюрократический

³ Сергей Вадимович Кортунов (с 2006 г. до кончины в 2010 г. – заведующий кафедрой мировой политики Высшей школы экономики) в своей книге «Национальная идентичность: постижение смысла» пишет: «Бездумное и неосмотрительное вхождение России в “цивилизационное евроатлантическое сообщество” может означать замену своей системы ценностей на чужую, вхождение в чужое смысловое пространство и отказ от своего смысла, реальную угрозу уничтожения смысловой основы российской цивилизации» (Кортунов С. В. Национальная идентичность: постижение смысла. М.: Аспект Пресс, 2009. С. 542).

аппарат) будет управляться обществом в целом, а не каким-то ее привилегированным классом⁴.

Отметим, что излагаемые в книге А. А. Аузана идеи неизбежно имеют воспитательное значение для молодых читателей. После её прочтения велика вероятность того, что «оппортунистическое поведение» будет восприниматься ими как норма. Если враждебное отношение к существующим формам государства, как на Западе, так и в России, можно считать оправданным, то враждебное отношение к самой идее государства явно вредно и лишает молодых людей гуманистической перспективы. В учебнике «Экономика всего» нет ни слова о делиберативной демократии, но даются читателям советы взаимоотношения с государством на основе этики преступного мира: «Здесь было бы уместно вспомнить знаменитую, происходящую из неволи формулу “не бойся, не надейся, не проси”, которая впитала в себя довольно трагически полученное понимание ограниченной рациональности и оппортунистического поведения» [Аузан, 2017. С. 24–26].

Институт: Дж. Коммонс против Д. Норта

Вторая глава книги А. А. Аузана посвящена понятию «институт». При этом, если у Дж. Коммонса «институт определяется как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» [Коммонс, 2012. С. 69], то у А. А. Аузана «институт – это алгоритм» [Аузан, 2017. С. 28]. Вот пояснения Коммонса к его трактовке этого понятия: «Если мы беремся установить универсальный признак, общий

⁴ В Советском Союзе власть основывалась на силе, а на Западе – на деньгах. Сейчас в России произошло необыкновенное смешение этих двух источников власти. Альтернативная и советской и западной политико-экономическая система должна, на мой взгляд, сместить источники власти от силы и денег к ответственности и коммуникации: это и есть то, что в свое время Джон Коммонс назвал «коллективной демократией» [Commons, 1950. P. 24], а сейчас получило название делиберативной демократии, нашедшей теоретическое обоснование в частности в трудах Юргена Хабермаса. Коммонс сформулировал идею коллективной демократии так: «Предполагается, что все, что является “разумным” [должно быть] конституционным, и что разумность лучше всего устанавливается на практике, когда представители конфликтующих организованных экономических интересов, вместо политиков или адвокатов, добровольно приходят к согласию относительно работающих правил своих коллективных действий по контролю индивидуальных действий» [Ibid. 25]. Это предположение не является чисто умозрительным, а основывается на исследовательском и реформаторском опыте Дж. Коммонса. Обо всем этом более подробно говорится в заключительной главе моей книги [Ефимов, 2016a].

для всякого поведения, определяемого как институциональное, мы можем сформулировать определение института как коллективного действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия. Коллективное действие принимает различные формы, начиная от неорганизованных обычаев, до множества функционирующих организаций, таких как семья, корпорация, торговая ассоциация, профсоюз, резервная система, государство. Общим для всех них принципом является большая или меньшая степень контроля, освобождения и расширения индивидуального действия посредством коллективного действия <...> Коллективное действие представляет собой нечто большее, чем контроль индивидуального действия <...>, оно является освобождением индивидуального действия от принуждения, ограничения свободы, дискриминации, нечестной конкуренции со стороны других индивидов. Кроме того, коллективное действие – это <...> расширение воли индивида, в результате чего эта воля распространяется гораздо дальше того, что он может совершить посредством своих собственных, неизбежно слабых, действий. Глава крупной корпорации отдает приказы, выполнение которых, обеспечиваемое коллективным действием, реализует его волю на других концах земли» [Коммонс, 2012. С. 70, 72].

Термин «коллективное действие» применительно к функции контроля здесь следует понимать как коллективное взаимодействие, которое включает и коллективное воздействие. Хотя действуют всегда только отдельные индивиды, но благодаря тому, что индивиды из определенной группы следуют одним и тем же укорененным, разделяемым всеми членами группы, правилам, за выполнением которых каждым из них следят другие члены группы, в результате мы получаем «коллективное действие».

Д. Норт попытался переинтерпретировать коммонсовскую институциональную экономику в терминах неоклассического экономикс, в котором индивид максимизирует функцию полезности при определенных ограничениях, так как это определено в задачах линейного, или (шире) математического программирования, или в математической теории игр. При этом у него получилось следующее определение института: «Институты – это правила игры в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничения (*constraints*), которые придают форму

человеческим взаимодействиям <...> Институциональные ограничения включают как запреты индивидам совершать определенные действия, так и, иногда, указания, при каких условиях отдельным индивидам разрешены некоторые действия <...> Они абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх. Иными словами, они состоят из формальных писанных правил и обычно неписанных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их <...> И как следует из этой аналогии, правила и неформальные кодексы иногда нарушаются, и тогда нарушитель подвергается наказанию. Поэтому существенной частью функционирования институтов являются дороговизна установления нарушений и строгость наказания» [North, 1990. P. 3, 4, 5].

Таким образом, человек в «новой институциональной экономике» Норта остается по-прежнему максимизатором полезности, только к ресурсным ограничениям добавляются еще ограничения типа правил взаимодействия. Использование Нортом в этом определении слова «игра» объясняется не только спортивной аналогией, но также и тем, что он отталкивался от продвинутого варианта неоклассического экономикс, выраженного в терминах математической теории игр.

В своем понимании института А. А. Аузан строго следует Дугласу Норту: «Любой институт являет собой не только набор правил, но и механизм, с помощью которого обеспечивается их исполнение. При этом существуют два разных вида институтов – формальные и неформальные, и делятся они не по тому, какое правило они приписывают, а по тому, какой механизм принуждения к исполнению этих правил они используют. У формальных институтов этот механизм сводится к тому, что есть некие специально обученные люди – налоговые инспекторы, тюремщики, полицейские, военные, даже мафиозные “быки”, – которые занимаются принуждением. А вот в рамках институтов неформальных принуждение обеспечивается за счет всего сообщества в целом – если вы нарушаете правило, к вам не приходят специально обученные люди, просто вам не подадут руки или перестанут выдавать кредиты. С точки зрения этого сообщества вы ведете себя неподобающим образом» [Аузан, 2017. С. 33].

В определении института Коммонсом «контроль» уже включает все виды механизмов, с помощью которых обеспечивается

исполнение правил. На формальные и неформальные нужно разделять не институты, а правила, их составляющие. Причем формальными правилами продуктивнее называть не те, выполнение которых обеспечивается «специально обученными людьми», а те, которые зафиксированы письменно и за выполнением которых следит такой выпустивший их социальный организм, как государство или фирма. Мафиозные «быки» выполняли любые силовые операции, не обязательно связанные с выполнением каких-то правил, но если они и выполняли эту функцию, то правила эти были, конечно, неформальными. Знаменитые «понятия» в преступных группировках являются набором неформальных правил.

Каждый институт, который определяется формальными правилами, имеет в своем составе и правила неформальные. Причем наличие последних может оказаться очень полезным, так как в формальных, письменно зафиксированных правилах, невозможно предусмотреть все разнообразие возможных ситуаций. Хорошо известна форма так называемой «итальянской забастовки», при которой работники фирмы скрупулезнейшим образом выполняют свои должностные инструкции и при этом работа становится невозможной. Пример, приведенный А. А. Аузаном с инспектором ГАИ, который «берет деньги с нарушителя, и мы, скажем так, не убеждены, что они пойдут в государственный бюджет» [Там же. С. 37] в рассматриваемых терминах интерпретируется следующим образом: есть институт штрафа за нарушение правил дорожного движения, формальное правило требует передачи полученных от нарушителя денег государству, а неформальное – позволяет инспектору не сдать их государству, а использовать на собственные нужды. Такое неформальное правило существует в России, но подобное поведение просто немислимо во Франции.

При этом во Франции широко практикуется уход от уплаты налогов тех, кто выполняет работы для частных лиц, за счет наличной формы оплаты. Это, кстати, нередко выгодно и клиентам, так как цена услуги в таком случае может быть ниже, чем при оплате чеком. При выборе способа оплаты исполнители работ и их клиенты не создают институт, а действуют в рамках уже существующих привычных им правил. «Опривычивание» и составляет суть институционализации.

А. А. Аузан трактует подобные ситуации иначе. На вопрос «откуда берутся институты?» он отвечает следующим образом: «Это только на первый взгляд их создает правительство, законодатели или какие-то другие крупные и влиятельные группы, но на самом деле их создает каждый из нас, причем каждый день. Мы все время выбираем между несколькими вариантами. Квартину можно снять или сдать по договору, а можно – без договора; в договоре можно указать всю сумму, а можно – меньшую, чтобы уйти от дополнительного налогообложения ... Это своеобразное голосование, и вы голосуете за определенные институты – голосуете не на парламентских выборах, а в ежедневной практике. Всем нам очень важно понимать, что хотя бы раз в день каждый из нас ходит на выборы» [Там же. С. 42, 43].

Действительно, каждый из нас может принимать участие в создании институтов, но только не путем индивидуального выбора, создание институтов – это коллективный, социальный процесс. Ниже я попытаюсь дать осовремененное коммонсовское понимание института, опираясь на социальный конструктивизм. Это направление возникло тогда, когда исходный институционализм уже сошел со сцены, однако мне представляется, что именно социальный конструктивизм в своей трактовке институтов соответствует духу исходной институциональной экономики в версии Дж. Коммонса. В изложении конструктивистской концепции институтов я буду следовать книге Питера Бергера и Томаса Лукмана [Бергер и Лукман, 1995]⁵, из которой можно много почерпнуть для понимания предмета исходной институциональной экономики.

Одним из важнейших в социальном конструктивизме Питера Бергера и Томаса Лукмана [Бергер и Лукман, 1995], так же как и в философии Джона Дьюи [Ефимов, 2016b], является понятие привычки. Правило действия, соответствующее определенному верованию-убеждению, для того, чтобы действительно стать привычкой, должно повториться много раз, т.е. подвергнуться опривычиванию (*habitualization*) [Бергер и Лукман, 1995. С. 90]. Именно благодаря опривычиванию становится необязательным определять каждую встречающуюся ситуацию заново. Смыслы

⁵ Приводимые ссылки делаются на русский перевод [Бергер и Лукман, 1995], однако при цитировании выдержек из этой книги я позволял себе иногда корректировки переводов по оригиналу [Berger, Luckman, 1991].

(meanings), которые человек придает своей деятельности, позволяя идентифицировать принадлежность ситуации к тому или иному классу, а следовательно, и правило действия в этой ситуации [Там же. С. 91].

«Эмпирически наиболее важная часть приобретения привычек (опривычивания) человеческой деятельности сопряжена с ее институционализацией. И тогда встает вопрос, как же возникают институты. Институционализация имеет место везде, где осуществляется взаимная типизация опривыченных действий акторами определенных типов. Иначе говоря, любая такая типизация есть институт. Что здесь следует подчеркнуть, так это взаимность институциональных типизаций и типичность не только действий, но и деятелей в институтах. Типизации опривыченных действий, составляющих институты, всегда разделяются членами определенной социальной группы; они доступны для понимания всех ее членов, и сам институт типизирует как индивидуальных акторов, так и индивидуальные действия» [Там же. С. 92]. Таким образом, недостаточно, как это делается многими авторами, определить институты просто как совокупности правил, это должны быть опривыченные правила, которые находятся акторами среди множества всех применяемых ими правил по смыслу ситуаций, в которых эти правила применяются. Причем, чтобы стать институтом, эти правила, смыслы ситуаций, в которых они применяются и, конечно, верования-убеждения, которые лежат в основе этих правил, должны разделяться членами социальной группы, для которой данный институт устанавливается.

Фраза «институт типизирует индивидуальных акторов» означает, что он их превращает в социальную группу, представляющую, по отношению к этому институту, культурную общность. При введении новых институтов для определенной социальной группы опривыченными должны стать как формальные, так и неформальные правила, при этом ее члены должны разделять смыслы и верования-убеждения, «сопровождающие» эти правила. Российские приватизации 1990-х годов дают множество примеров, когда эти требования не были выполнены. Коллективное освоение этих верований, правил и смыслов может быть только постепенным: «Взаимные типизации действий постепенно создаются в ходе общей истории. Они не могут быть созданы моментально. Институты всегда имеют историю, продуктом которой они

и являются. Невозможно адекватно понять институт, не понимая исторического процесса, в ходе которого он был создан» [Там же].

Трансакции: вместо издержек – власть

Третья глава рассматриваемой книги А. А. Аузана называется «Трансакционные издержки». Исходный институционализм рассматривает экономику как систему взаимодействий. Важнейшим видом взаимодействий в экономике является купля-продажа, то есть переход собственности на тот или иной товар (услугу) от продавца к покупателю. Такой вид взаимодействий и называется трансакцией.

Как я уже отмечал в первой части, в новой институциональной экономической теории рассмотрение этого понятия ограничивается только затратами, связанными с проведением трансакций (трансакционными издержками). А. А. Аузан пишет, что «изучение трансакционных издержек основывается на теореме, которую сформулировал в середине XX века будущий нобелевский лауреат Рональд Коуз», которого он на одной из страниц своей книги называет «великим» [Аузан, 2017. С. 56].

Свое экономическое образование Коуз получил в Лондонской школе экономики. Вот что он сам пишет о своем обучении в этой школе: «В 1930 году профессором коммерции был назначен Арнольд Планта. Он был прекрасным учителем. Я начал посещать его семинар в 1931 году, примерно за пять месяцев до выпускных экзаменов. Этот семинар стал для меня откровением. Планта цитировал сэра Артура Солтера: “Нормальная экономическая система работает сама по себе”. И он объяснял, каким образом конкурентная экономическая система, координируемая ценами, приводит к производству товаров и услуг, наиболее высоко оцениваемых потребителями. До того, как я познакомился с учением Планта, у меня были весьма путаные представления о функционировании экономики. После семинара Планта у меня сложилось цельное представление об экономической системе. Планта познакомил меня с “невидимой рукой” Адама Смита» [Коуз, 2015. С. 7]. Любовь к Смигу и веру в саморегулирующийся рынок Коуз сохранил на всю жизнь. Эта любовь и вера являлись важной предпосылкой успешности его университетской карьеры в США.

Западных экономистов, особенно американских, как идеологов монетарного социального порядка, всегда очень беспокоило

существование Советской России. Коуз первый раз прибыл в США всего четырнадцать лет спустя после Октябрьской революции. «Тогда, – пишет он, – мы очень мало знали о том, как на самом деле будет осуществляться планирование в коммунистической системе. Ленин говорил, что экономика России будет управляться как одна большая фабрика. Однако многие западные экономисты утверждали, что это невозможно. И все же на Западе были фабрики, в том числе и очень большие. Как примирить взгляды экономистов на роль системы цен и на невозможность успешного централизованного экономического планирования с существованием управления и таких явно плановых сообществ, как фирмы, которые функционируют в нашей собственной экономике? Ответ я нашел к лету 1932 года. Он заключался в том, что необходимо осознать существование издержек использования ценового механизма. Необходимо выяснить, каковы будут цены. Приходится вести переговоры, составлять контракты, проводить проверки, улаживать разногласия и т.д. Эти затраты теперь получили название “транзакционные издержки”» [там же. С. 8].

У своего любимого Смита он и обнаружил фактическое использование понятия транзакционных издержек, правда, без употребления этого термина: «Мне известен только один раздел экономической науки, где транзакционные издержки использовались для объяснения важной характеристики экономической системы. Он относится к вопросам эволюции и использования денег. Адам Смит указывал на препятствия для торговли, которые могут возникнуть в экономической системе, где есть разделение труда, но весь обмен осуществляется в форме бартера. В этом случае никто не мог бы ничего купить, если сам не обладает чем-то нужным производителю. Эту трудность, объясняет Смит, можно преодолеть путем использования денег. При бартерной системе человек, желающий купить что-либо, должен найти кого-то, имеющего этот товар для продажи, но при этом желающего приобрести товары, находящиеся в собственности потенциального покупателя. Точно так же человек, который хочет продать что-либо, должен найти кого-то, желающего приобрести то, что этот человек может ему предложить, и одновременно обладает чем-то нужным потенциальному продавцу. Обмен в бартерной системе требует того, что Джевонс назвал “двойным совпадением”. Ясно, что поиск партнеров по обмену с подходящими

характеристиками будет, скорее всего, весьма дорогостоящим, и поэтому многие потенциально выгодные обмены не состоятся. Выгода, которую приносит использование денег, состоит именно в уменьшении трансакционных издержек. Использование денег снижает трансакционные издержки еще и тем, что облегчает составление контрактов и уменьшает количество товаров, которое требуется хранить для целей обмена» [Там же. С 10–11]⁶.

Эти, очень логичные, идущие от Смита рассуждения, относительно бартерного происхождения денег имеют один, очень существенный «недостаток»: бартерной экономики нигде, никогда не существовало. Американский антрополог Дэвид Гребер приводит следующие слова своего английского коллеги: «Кэролин Хамфри из Кембриджского университета в своей исчерпывающей работе о меновой торговле приходит к однозначному выводу: “Не было описано ни одного случая бартерной экономики в чистом виде и появления на ее основе денег; все имеющиеся у нас этнографические данные свидетельствуют о том, что такого никогда не было”» [Гребер, 2015. С. 33].

Перейдем теперь к той самой «теореме», которую А. А. Аузан называет великой [Аузан, 2017. С. 62], и о которой он говорит, что на ней в новой институциональной экономической теории основывается изучение трансакционных издержек. Вот что писал о ней сам Р. Коуз: «Вывод Пигу, как и большинства экономистов, опирающихся на стандартную экономическую теорию, состоял (и, пожалуй, состоит до сих пор) в том, что для сдерживания тех, чьи действия наносят ущерб другим (этот ущерб часто именуют негативными внешними эффектами), требуется некое действие правительства (обычно речь идет о налогообложении). В этой статье я показал, как мне думалось, что в режиме нулевых трансакционных издержек, являющихся допущением стандартной экономической теории, переговоры между сторонами приведут к заключению таких соглашений, которые максимизируют богатство, независимо от первоначального распределения прав. Это и есть пресловутая “теорема Коуза”, название и формулировка которой принадлежат Стиглеру, хотя базируется она на моей работе. Стиглер утверждает, что теорема Коуза вытекает из стандартных

⁶ О ложности такого видения природы и генезиса денег уже говорилось в первой части этой статьи.

допущений экономической теории. Логика ее неоспорима, чего нельзя сказать о сфере ее применения. У меня нет разногласий со Стиглером. Однако я склонен считать теорему Коуза ступенью на пути к анализу экономики с положительными трансакционными издержками. Для меня значение теоремы Коуза состоит в том, что она подрывает систему Пигу. Поскольку в стандартной экономической теории трансакционные издержки предполагаются равными нулю, теорема Коуза демонстрирует, что в данных обстоятельствах рецепты Пигу не являются необходимыми» [Коуз, 2015. С. 11].

Статья, о которой говорит здесь Коуз, это работа под названием «Проблема социальных издержек», перевод которой вместе с другими его статьями на русский язык был, в частности, опубликован «Либеральной миссией» [Коуз, 2007], этим оплотом неолиберализма в постсоветской России. В аннотации к этому сборнику статей говорится следующее: «Коуз пришел к убедительному выводу, что сбои рыночного механизма связаны не с избыточным, а с недостаточным распространением прав частной собственности». Именно по поводу таких утверждений Коуз говорит, что «логика его статьи неоспорима», но этого никак «нельзя сказать о сфере ее применения». Подобные искаженные интерпретации теоретических построений некоторых экономистов в пользу неолиберализма происходят не первый раз. Вот как это было с Жераром Дебре. Комитет по премии Центрального банка Швеции (Sveriges Riksbank) в области экономических наук памяти Альфреда Нобеля объявил, что Жерар Дебре доказал, что «рынок работает автоматически», на что лауреат премии отреагировал фразой: «Извините, но я не имел этого в виду» – “Sorry, I did not mean that” [Düppe, 2010. P. 30].

Коуз соглашается со Стиглером, который утверждает, что «теорема Коуза вытекает из стандартных допущений экономической теории». Действительно, приводимый в статье условный (и я думаю, во многом гипотетический) пример о двух фермерах, один из которых занят в растениеводстве, а другой – в животноводстве, и при отсутствии изгороди между их земельными участками скот животновода может нанести ущерб посевам растениевода, разбирается в рамках канона маржинализма, реалистичность которого также очень сомнительна (реальные цены вовсе не обязательно определяются на базе предельных величин).

Сам Коуз видел значение своей статьи следующим образом: «Конечно, это не означает, что, когда транзакционные издержки положительны, действия правительства (такие как государственное управление, регулирование или налогообложение, включая субсидирование) не могут дать лучшего результата, чем переговоры между индивидами на рынке. Так ли это на самом деле, можно установить, изучая деятельность реальных, а не воображаемых правительств. Мой вывод таков: давайте изучать мир положительных транзакционных издержек» [Коуз, 2015. С. 11].

Когда статья «Проблема социальных издержек» была опубликована в 1960 г., Коуз очень настойчиво просил экономистов Чикагского университета выслушать его. Встречу, состоявшуюся в доме одного из них, хорошо описывает в своих мемуарах Джордж Стиглер. Я думаю, что решающая роль в запуске «теоремы Коуза», как неолиберального идеологического инструмента, принадлежит не Стиглеру, хотя именно он такую формулировку ей дал, а Милтону Фридману. Я предполагаю, что именно он, как участник этой встречи, заметил большой идеологический потенциал истории о двух фермерах и убедил всех остальных 19 участников в этом [Stigler, 1988. P. 76]. Внеся в название идеологического инструмента слово «теорема», придающую ему видимость научности и доказательности, Стиглер, как профессиональный пропагандист, очень четко сделал свою работу.

Американский историк экономической мысли, уже много лет пишущий о Коузе, характеризует его «теорему» следующим образом: «Когда Рональд Коуз, тогда работавший на экономическом факультете Университета Вирджинии, написал статью “Проблема социальных издержек” (1960), критикуя общепринятую теорию экстерналий, он не собирался предлагать миру теорему. Он даже не рассматривал предложение, которое мы теперь знаем как теорема Коуза, как центральное открытие статьи. Его обсуждение согласованных решений относительно внешних эффектов было немногим больше, чем удобная фикция, призванная показать ошибку также фиктивной (по его мнению) традиции, идущей от Пигу, и указать путь к совершенно другому подходу к размышлению о теории и политике внешних эффектов, а именно – сравнительный институциональный подход, основанный на взаимной связи внешних эффектов и затратности координации, которой он посвятил примерно две трети из его

статьи. На самом деле Коуз не написал ни слова о своем результате относительно согласованных решений на протяжении двух десятилетий. То, что мы теперь знаем как “теорема Коуза”, в значительной степени является созданием сообщества экономистов и правоведов, которые взялись анализировать и применять идеи Коуза» [Medema, 2017. P. 2]. Александр Александрович Аузан, независимо от того, осознает он это или нет, является полноправным членом международного сообщества экономистов, людей, нацеленных на идеологическое оправдание и восхваление монетарного социального порядка.

Американский еженедельник *The New Yorker* в статье, опубликованной по случаю кончины Рональда Коуза, дает ему следующую характеристику: «При жизни Коуз, который родился в лондонском районе Уиллсден и до переезда в Америку в 1951 году получил образование в Англии, был преобразован в икону политического лагеря правых. Его знаменитая «теорема Коуза» была использована для оправдания подхода крупного бизнеса по отстранению от принятия решений политиков, регулирующих органов и судей, оставляя загрязнение окружающей среды и другие экономические проблемы корректирующим силам свободного рынка. В течение семидесятых и восьмидесятых годов, когда Чикагская школа экономики сметала все на своем пути в Вашингтоне и в национальных судах, работа Коуза оказала огромное влияние» [Cassidy, 2013].

А. А. Аузан предлагает нам такой текст относительно «теоремы»: «[Н]езависимо от того, как первоначально распределены активы, в итоге будет достигнуто оптимальное их распределение. Но дальше идет самое интересное – приписка мелким шрифтом: если не учитывать так называемый эффект дохода (у кого из участников рынка сколько денег) и если транзакционные издержки равны нулю. Чем великолепна эта теорема? Если мы не читаем приписку, она отражает обычное либеральное представление о функционировании рынка, который все расставляет на свои места. Но приписка все меняет» [Аузан, 2017. С. 46]. Я не знаю, где Александр Александрович взял приведенную им формулировку «теоремы Коуза» с припиской мелким шрифтом, но уверен, что она соответствует общему видению этой «теоремы» профессиональным сообществом экономистов. Далее он так объясняет на ее основе российскую приватизацию: «Чем

определялся первоначальный доступ тех или иных людей к активам в ходе приватизации? Тем, что у них были дополнительные возможности, которых не было у остальных: закрытые данные, связи, знакомства. Если переводить это на язык транзакционных издержек, можно говорить, например, об асимметрии информации – у большинства были запретительно высокие издержки доступа к информации определенного рода. А кто-то обладал низкими издержками ведения переговоров, потому что имел доступ к регулятору, для остальных же эти издержки, опять же, были запретительными» [Там же. С. 47]. Я полагаю, что анализ российской приватизации значительно более плодотворно проводить не на основе понятия транзакционных издержек, а на базе понятия «власть». Так, хорошо известно, что собственность, полученная в результате залоговых аукционов, была ни чем иным, как подарком президента Ельцина организаторам и финансистам его выборной президентской кампании 1996 г. Применительно к Березовскому это хорошо выявлялось во время его лондонского судебного процесса с Абрамовичем [Барщевский, 2017].

Имя Джона Коммонса встречается в книге А. А. Аузана только один раз и вот по какому поводу: «Довоенный экономист Джон Коммонс выделял три основных типа транзакций: сделки (торговля), управление (иерархическая система) и рacionamento (сложные способы принятия решений, при которых инициатива исходит от одной стороны, а решение принимает другая сторона). Если описывать эти типы транзакций в терминах геометрии, получается горизонталь, вертикаль или диагональ» [Аузан, 2017. С. 48]. Далее автор «Экономики всего» характеризует эти «горизонталь», «вертикаль» и «диагональ» в терминах транзакционных издержек.

Сам же Коммонс описывал транзакции и их три типа так: «Наименьшей единицей анализа для экономистов-классиков был товар, создаваемый трудом. Для гедонистов [неоклассиков] такой наименьшей единицей анализа был тот же или аналогичный товар, используемый конечными потребителями. Одни основываются на объективном, другие – на субъективном подходе к одному и тому же отношению между индивидуумом и силами природы. Результатом стала, в обоих случаях, материалистическая метафора автоматически устанавливаемого равновесия, по аналогии с океанскими волнами, как бы “ищущими своего уровня”. В свою

очередь, наименьшая единица для институционалиста – это *единица деятельности*, т.е. транзакция и ее участники. Транзакции встают между трудом у экономистов-классиков и удовольствием экономистов-гедонистов [неоклассиков] просто потому, что именно общество контролирует доступ к силам природы, и транзакции являются не “обменом товарами”, а отчуждением и присвоением между индивидами *прав* собственности и свобод, создаваемых обществом, которые должны, следовательно, быть предметом переговоров между вовлеченными сторонами до того, как труд сможет что-то создать, потребители – потребить, а товары – быть обменены физически» [Коммонс, 2012. С. 72]. Собственность – это не что иное, как власть владельца над всеми остальными по отношению к предмету собственности, и в переговорах проявляется власть участников по отношению к друг другу, поэтому мне представляется, что «горизонталь, вертикаль или диагональ» А.А. Аузана более естественно и плодотворно обсуждать на основе понятия «власти», а не издержек.

Как сойти с колеи?

В своей книге «Экономика всего» А.А. Аузан уделяет много внимания понятию «колея» (*path dependence*). Это действительно очень важное и плодотворное понятие, смысл которого (но не само название) берет начало в Немецкой историко-этической школе Г. Шмоллера и получает дальнейшее развитие в исходном институционализме Дж. Коммонса. С помощью этого понятия могут анализироваться любые институты, в том числе и институт профессии экономиста. Талантливый аналитик, который действительно интересуется реальностями жизни (что отнюдь не является характерной чертой университетских/академических экономистов), А.А. Аузан не смог сойти с колеи профессии советского политэконома.

Тот факт, что трагические по своим последствиям преобразования начала 1990-х годов, были основаны на идеях неолитерализма, на мой взгляд, должен привести скорее к пересмотру этих идей в России, а не к навязыванию их будущему поколению через курсы Новой (неолиберальной) институциональной экономической теории. Этому пересмотру может успешно способствовать исходный институционализм Дж. Коммонса, основанный на прагматистской философии.

Вот что сам Коммонс пишет об этой философии в своей «Институциональной экономике»: «Мы должны различать и использовать два варианта философии прагматизма: прагматизм Пирса как чисто научный метод исследования, выведенный им из физических наук, но применимый также и к нашим экономическим транзакциям и фирмам; и прагматизм как социальная философия, дающая видение деятельности самих участников этих транзакций. Поэтому в последнем смысле мы наиболее точно следуем социальному прагматизму Дьюи, тогда как в нашем методе исследования мы следуем прагматизму Пирса. Один дает нам метод исследования, а другой – предмет исследования экономической науки» [Commons, 1990. P. 150–151].

Моя книга «Экономическая наука под вопросом. Иные методология, история и исследовательские практики» [Ефимов, 2016a] и посвящена во многом изложению этих предмета и метода экономической науки⁷, а моя статья «Прошлое и будущее экономической науки с точки зрения прагматистской философии» [Ефимов, 2016b] дает представление о философии Дж. Дьюи.

В учебнике «Философия и методология экономики» [Тутов и др., 2016], подготовленном сотрудниками экономического факультета МГУ, имени Ч. Пирса и Дж. Дьюи даже не упоминаются, напротив, «оппортунистическое поведение» и однокоренные с ним слова встречаются 25 раз. Был бы рад помочь декану А. А. Аузану и его сотрудникам в исправлении этой ситуации.

Литература

Акерлоф Дж., Крэнтон Р. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. М.: Карьера Пресс. 2011.

Алексеева Т. А. Современные политические теории. М.: РОССПЭН. 2000.

Аузан А. А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.

Барцевский М. Счастливы неимущие (Евангелие от Матвея). Судебный процесс Березовский – Абрамович, Лондон – 2011/12. М.: Издательский дом «Аргументы недели». 2017.

Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум. 1995.

Гребер Д. Долг: первые 5000 лет истории. М.: Ад. Маргинем Пресс. 2015.

⁷ Впервые коммонсовское понимание предмета и метода институциональной экономики я изложил на русском языке в моей статье [Ефимов, 2007].

Дьюи Дж. Либерализм и социальные действия / Пер. В. Нагдасевой // Демократия и XX век: Хрестоматия по курсу гражданского образования для педагогических университетов. Нижний Новгород: Изд-во Нижегород. гуманитар. центра, 1997.

Ефимов В. М. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 49–67. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/987/634/1219/Yefimov-8-07.pdf>

Ефимов В. М. Экономическая наука под вопросом: иная методология, история и исследовательские практики. М.: Курс: ИНФРА-М. 2016а. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2016/12/23/1251072856/efimov.pdf>

Ефимов В. М. Прошлое и будущее экономической науки с точки зрения прагматической философии // Журнал экономической теории. 2016б. № 3. С. 50–63. URL: <http://u55901.netangels.ru/content/zhurnal2017/JET/05iEfimovi3i16.pdf>

Кимлика У. Современная политическая философия. Введение. М.: ВШЭ. 2010.

Коммонс Дж. Институциональная экономика // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 3. С. 69–76.

Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007.

Коуз Р. Очерки об экономической науке и экономистах. М.; СПб.: Издательство Института Гайдара. 2015.

Розанваллон П. Утопический капитализм. История идеи рынка. М.: Новое литературное обозрение. 2007.

Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Санкт-Петербург: Лениздат. 1996.

Тутов Л. А. и др. Философия и методология экономики. М.: ИНФРА-М. 2016.

Berger P., Luckman T. The Social Construction of Reality. London: Penguin Books. 1991.

Cassidy J. Coase and the Misuse of Economics // The New Yorker, September 3, 2013. URL: <https://www.newyorker.com/news/john-cassidy/ronald-coase-and-the-misuse-of-economics>

Commons J. R. The Economics of Collective Action. New York: The Macmillan Company. 1950.

Commons J. R. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. New Brunswick: Transaction Publishers. 1990.

Düppe T. Debreu's apologies for mathematical economics after 1983 // Erasmus Journal for Philosophy and Economics. 2010. Vol. 3. Issue 1. P. 1–32.

Heilbroner R. Behind the Veil of Economics: Essays in the Worldly Philosophy. New York, London: W. W. Norton & Co. 1988.

Medema S. G. (2017). The Coase Theorem at Sixty. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.20191060&&from=f>; URL: https://economic.esg.uqam.ca/wp-content/uploads/sites/54/2018/03/Medema_Steve_Mars2018.pdf.

North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press. 1990.

Simon H. New Science of Management Decision. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. 1977.

Stigler G. Memoirs of an Unregulated Economist. Chicago: University of Chicago Press. 1988.

Статья поступила 12.05.2020.

Статья принята к публикации 25.05.2020.

Для цитирования: Ефимов В. М. Анти-Аузан: критика одной социальной философии. Часть 2// ЭКО. 2020. № 10. С. 168-192. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-10-168-192.

Summary

Yefimov, V.M., *Doct. Sci. (Economics; Development Studies), independent researcher, France*

Anti-Auzan: The Critique of a Social Philosophy. Part 2

Abstract. John Commons emphasized that his institutional economics is based on the pragmatism of Charles Peirce as a research method and on the pragmatist philosophy of John Dewey in his vision of the subject of research. The rejection by the new institutional economics (NIE) of the pragmatist philosophy is the basis for its radical deformations of the conceptual apparatus of the original institutionalism. This concerns the vision of human nature, the concept of social institution, and the notion of transactions. This paper criticizes deformation of these concepts by NIE in the book “Economics of Everything. How institutions determine our life” by A.A. Auzan, the dean of the Department of Economics of Moscow State University. The critique is based on a modernized presentation of these concepts initially introduced in the institutional economics of J. Commons. A.A. Auzan, like many authors of textbooks of NIE, followed the path dependence of the profession of the Soviet “politeconomist”. Just as specialists in political economy of socialism relied on Marxism, which served as an ideology that created the Soviet social order, so A.A. Auzan tries to interpret the post-Soviet social order in terms of NIE, which reflects the ideology that gave rise to this order, i.e. the ideology of neoliberalism.

Keywords: *new institutional economics (NIE); A.A. Auzan; original institutionalism of J. Commons; human nature; opportunistic behaviour; institution; transaction; D. North; R. Coase; Coase theorem*

References

- Akerlof, G.A., Kranton, R.E. (2010). *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton: Princeton University Press.
- Alekseyeva, T. A. (2000). Modern political theories. Moscow. ROSSPEN Publ. (In Russ.).
- Auzan, A.A. (2017). Economics of everything. How institutions define our life. Moscow. Mann, Ivanov and Ferber. (In Russ.).
- Barshchevsky, M. (2017). The poor are happy (the Gospel of Matthew). Trial Berezovsky-Abramovich, London-2011/12. Moscow. Publishing house “Argumenty nedeli”. (In Russ.).
- Berger, P., Luckman, T. (1991). *The Social Construction of Reality*. London. Penguin Books.
- Cassidy, J. (2013). Coase and the Misuse of Economics. The New Yorker. September 3, Available at: <https://www.newyorker.com/news/john-cassidy/ronald-coase-and-the-misuse-of-economics>
- Coase, R.H. (1988). *Firm, the Market and the Law*. Chicago: University of Chicago Press.
- Coase, R.H. (1994). *Essays on Economics and Economists*. Chicago. University of Chicago Press.

- Commons, J.R. (1931). Institutional Economics. *The American Economic Review*, Vol. 21, No. 4. Pp. 648–657.
- Commons, J.R. (1950). *The Economics of Collective Action*. New York. The Macmillan Company.
- Commons, J.R. (1990). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New Brunswick. Transaction Publishers.
- Dewey, J. (1999). *Liberalism and Social Action*. Amherst, New York. Prometheus Books.
- Düppe, T. (2010.) Debreu's apologies for mathematical economics after 1983. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*. Vol. 3. Issue 1. Pp. 1–32.
- Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5,000 Years*. New York. Melville House Publishing.
- Heilbroner, R. (1988). *Behind the Veil of Economics: Essays in the Worldly Philosophy*. New York, London. W. W. Norton & Co.
- Kymlicka, W. (2002). *Contemporary Political Philosophy. An Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- Medema, S.G. (2017). The Coase Theorem at Sixty. Available at: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.20191060&&from=f>; Available at: https://economie.esg.uqam.ca/wp-content/uploads/sites/54/2018/03/Medema_Steve_Mars2018.pdf.
- North, D.C. (1990.) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosanvallon, P. (1979). *Le Capitalisme utopique. Histoire de l'idée de marché, Le Seuil*.
- Simon, H. (1977). *New Science of Management Decision*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Stigler, G. (1988). *Memoirs of an Unregulated Economist*. Chicago: University of Chicago Press.
- Tutov, L.A. et al. (2016). *Philosophy and methodology of Economics*. Moscow: INFRA-M. (In Russ.)
- Williamson, O.E. (1987). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Yefimov, V.M. (2007). Subject and method of interpretative institutional economics. *Problems of Economics*. No. 8. Pp. 49–67. (In Russ.). Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/987/634/1219/Yefimov-8-07.pdf>
- Yefimov, V.M. (2016a). *Economic science in question: other methodology, history and research practices*. Moscow. KURS: INFRA-M. (In Russ.). Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/2016/12/23/1251072856/efimov.pdf>
- Yefimov, V.M. (2016b). Past and future of economic science from the point of view of pragmatist philosophy. *Journal of Economic Theory*. No. 3. Pp. 50–63. (In Russ.). Available at: <http://u55901.netangels.ru/content/zhurnal2017/JET/05iEfimovi3i16.pdf>
- For citation:** Yefimov, V.M. (2020). Anti-Auzan: The Critique of a Social Philosophy. Part 2. *ECO*. No. 10. Pp. 168-192. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-10-168-192.