

Министерство образования и науки Российской Федерации
Байкальский государственный университет экономики и права

В.А. Рудяков

**МОДЕЛИ РАЦИОНАЛЬНОСТИ
ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВЫБОРА
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Учебное пособие

Иркутск
Издательство БГУЭП
2012

УДК 330.101
ББК 65.012
Р83

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. Г.Н. Макарова
 канд. экон. наук, проф. С.В. Сергеева

Рудяков В.А.

Р83 Модели рациональности индивидуального выбора в экономической теории : учеб. пособие / В.А. Рудяков. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. – 50 с.

Исследуются модели человека в современной экономической теории; выявляются особенности и специфика анализа человека в различных течениях экономической теории; рассматривается формирование моделей рационального выбора человека в зависимости от воздействия различных факторов.

Для студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей вузов, а также для исследователей, интересующихся вопросами современной экономической теории.

ББК 65.012

© Рудяков В.А., 2012
© Издательство БГУЭП, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
1. Традиционные модели человека в социальных науках	6
1.1. Философская модель человека	6
1.2. Классическая и неоклассическая модель человека экономиче- ского	7
1.3. Социологическая модель человека	11
2. Неортодоксальные подходы к модели человека в экономиче- ской теории	13
2.1. Опровержения неоклассической модели человека экспери- ментальной экономикой	13
2.2. Критика «человека экономического» различными течениями экономической теории	14
2.3. Институциональный подход	17
2.4. Подход эволюционной экономической теории	22
3. Неортодоксальные модели рационального выбора человека...	26
3.1. Модель рационального выбора Я. Стидмана	26
3.2. Модель ограниченной рациональности Г. Саймона	27
3.3. Модель блочно-иерархичной рациональности	28
3.4. Институционально-матричная (цивилизационная) модель ра- циональности	33
3.5. Модель ограниченной рациональности современных россий- ских субъектов	38
Заключение	44
Список рекомендуемой литературы	45
Приложения	47

Введение

В результате разграничения экономической, социальной и политической сфер в качестве самостоятельных, хотя и теснейшим образом связанных между собой областей жизнедеятельности людей, возникли понятия «экономический человек», «социологический человек», «политический человек» и т.д. Как следствие, возникли концепции, призванные объяснить выражаемые ими феномены. Среди них особое место заняли экономические концепции. Этому в значительной степени способствовал тот факт, что для разграничения экономической, социальной и политической сфер как друг от друга, так и от государства ключевое значение имели возникновение института частной собственности, формирование и утверждение принципов и структур рыночной экономики, прежде всего свободной конкуренции, которые оказали определяющее влияние на весь ход развития западной цивилизации.

Неоклассическая концепция «человека экономического» рассматривает человека как свободно действующего индивида, который без каких-либо чувств ненависти и любви, реализует свои представления о выгоде и поддерживает с себе подобными лишь эквивалентно-ценностные отношения.

Концепция «человека социологического» построена по сути дела на придании преимущественного значения социальным факторам при сдвиге на задний план, экономических, политических и иных факторов. Концепция «политического человека», в свою очередь, отдает приоритет сугубо политическим факторам при явном недоучете всех остальных.

Суть рассматриваемой проблемы состоит в том, что экономику, политику, социальную сферу по большому счету невозможно отделить друг от друга. Общеизвестным фактом является то, что все важнейшие институты и элементы инфраструктуры человеческих сообществ развивались на протяжении истории человечества в тесной взаимосвязи друг с другом, взаимно поддерживаясь, дополняясь и усиливаясь. Особенно эта взаимосвязь усилилась на современном этапе перехода к постиндустриализму. В этих условиях, утвердившаяся в экономической теории неоклассическая модель «человека экономического», уже не удовлетворяет как самих экономистов, так и, очевидно, представителей других социальных наук.

При решении междисциплинарных проблем (в данном случае – проблемы создания рабочей модели человека) отсутствие информации в одной из дисциплин в отдельных случаях может компенсироваться наличием информации в смежной области. Используя междисциплинарную интеграцию, можно ускорить решение междисциплинарных проблем путем

корректировки (заимствования) основополагающих элементов исследовательской программы из разных дисциплинарных областей. В этом – суть «дисциплинарного (в данном случае – экономического) империализма»¹, подвергаемого жесткой критике со стороны многих ученых.

В качестве примера возьмем позицию известного норвежского социолога, философа и знатока экономической теории, профессора Чикагского университета Юна Эльстера. Речь идет об известном противопоставлении: *homo economicus* и *homo sociologicus*, когда предполагается, что первый из них руководствуется принципами инструментальной рациональности, в то время как поведение второго определяется социальными нормами. Более подробное рассмотрение социальных норм приводит Эльстера к выводу, что далеко не все эти нормы ориентированы на достижение результата, наиболее выгодного для всех членов коллектива или общества, или, другими словами, являются рационализацией личного интереса.

В настоящей работе мы не стали подробно уделять внимание общеизвестным неоклассическим моделям рационального выбора. Эти модели при желании можно найти практически в любом учебнике по экономической теории. Основное наше внимание было сконцентрировано на неортодоксальных моделях, которые упоминаются либо вскользь, либо малоизвестны широкому кругу специалистов.

¹ Это направление возникло во второй половине XX века. Экономическим империализмом, в «классическом» его понимании, называется применение экономических (неоклассических) инструментов анализа к предмету других общественных наук (социологии, психологии, политологии, праву и др.) и (явное или неявное) декларирование при этом превосходства экономического метода над методами других наук. Основоположником данного направления считается Г. Беккер.

1. Традиционные модели человека в социальных науках

1.1. Философская модель человека

На построение наиболее общего образа человека претендует философия, которая обобщает результаты исследований в других дисциплинарных областях. Концепции человека в философии – это, и субъект, и предмет исследования, в то время как в других общественных науках модели человека – инструмент исследования, то есть элементы метода.

Философия как методология является основой для формулирования в рамках общественных дисциплин важнейших предпосылок и принципов анализа, определения допустимых инструментов в рамках очерченных предметных областей. Одновременно философия как наука о всеобщем позволяет избежать, по крайней мере, части негативных последствий одностороннего, специализированного подхода каждой из общественных дисциплин, выявить новые свойства и факторы, определяющие поведение человека, и тем самым получить цельную картину человека. Однако данная картина будет, скорее всего, мозаичной, представленной множеством разнородных фрагментов, которые вместе с тем могут быть объяснены с одних и тех же методологических позиций. С этой точки зрения философия может рассматриваться как важный компонент системы обмена мнениями, которую можно образно назвать «междисциплинарный рынок идей». Данный компонент позволяет, трансформируя специфическую форму выражения представления о человеке в рамках той или иной исследовательской программы или дисциплинарной области, обеспечить непосредственную сопоставимость, сравнимость подходов и более четко увидеть существующие ограничения.

При этом следует, на наш взгляд, различать понятия философская модель человека и рабочая модель человека. Философская модель человека, как представляется, несет всегда отпечаток мировоззрения того философа, который ее разрабатывает. Она отражает в теоретической форме его общую мировоззренческую установку, то есть зависит от того, что выдвигается данным исследователем в качестве высшей ценности, смысла жизни. В то же время, под рабочей моделью человека можно, очевидно, понимать модель, которая основана на сложившихся исследовательских конвенциях далеко не всегда в полной мере соответствующих мировоззрению исследователя.

В философии модель человека может строиться двояким образом: либо через внешние характеристики, либо путем раскрытия его внутренней природы. Иногда пытаются объединить и то и другое. Построение модели человека, основанное на сопоставлении его с внешними сущностями и явлениями, предполагает использование характеристик, применяемых при описании общей картины мира, структуры общества, отношений с Бо-

гом. Внутренняя природа человека раскрывается через его телесные, эмоциональные, духовные характеристики. В свою очередь, внутренние характеристики человека оказывают влияние на формирование представлений об общей картине мира. Отражение упомянутых характеристик в позитивном анализе потребует высокой степени индивидуализации представлений о человеке, которая, с одной стороны, не всегда осуществима, а с другой – далеко не всегда необходима для решения поставленных теоретических вопросов с наименьшими затратами.

В отличие от философского подхода к человеку, экономические модели человека, характеризуют его лишь в одном качестве – как экономического субъекта, и поэтому главное внимание уделяют тем «составляющим» его содержания и поведения, которые связаны с возможностями реализации человеком его экономических функций. Естественно, что экономические модели человека по своему содержанию «беднее» философских.

Несмотря на все различия моделей человека в общественных дисциплинах, следует отметить, что философская модель выполняет синтезирующую функцию для моделей в разных предметных областях посредством сопоставления их параметров, выявления различий и подобий и формирования более или менее полной картины в каждой из предметных областей. Так, при сравнении экономической модели REMM² и социологической модели SRSM³, актуализируется философская модель человека⁴, которая объединяет многие параметры как социологической, так и экономической моделей. С позиции параметра «изобретательность» философский человек предстает, с одной стороны, как выходящий за свои собственные пределы, а с другой – как познающий себя. С точки зрения параметра «оценивание» можно заметить, что для философии характерно постоянное присутствие морального оценивания. Параметр «следование собственным интересам» раскрывается в философской модели человека через такие характеристики, как эгоизм и альтруизм. Что касается «максимизации», то в философии она отсутствует в явном виде, хотя и может рассматриваться как стремление к истине, добру и красоте.

1.2. Классическая и неоклассическая модель человека экономического

Экономическая теория в процессе своего развития наряду со множеством различных направлений, разрабатывает так же различные варианты моделей экономического человека. Создание таких моделей обусловлено

² REMM (Resourceful, Evaluative, Maximizing Man) означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек».

³ SRSM (Socialised, Role-playng, Sanctioned Man) означает «человек социализированный, исполняющий роль, подвергаемый санкциям».

⁴ Условное название “Человек в поисках смысла”.

необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Исходной моделью является модель «homo economicus» А. Смита, ставшего первым экономистом, положившим определенное представление о человеческой природе в основу целостной теоретической системы. В самом начале «Богатства народов» он пишет о свойствах человека, определяющих все виды его хозяйственной деятельности. Во-первых, это склонность к обмену одного предмета на другой, во-вторых, - собственный интерес, эгоизм. Первое свойство ведет к разделению труда, второе побуждает индивида такое занятие, при котором его продукт будет иметь большую стоимость, чем в других отраслях. При этом А. Смит не сводил собственный интерес людей к получению денежных доходов: помимо заработка, на выбор занятия влияют легкость и трудность обучения, приятность или неприятность занятия, его постоянство или непостоянство, больший или меньший престиж в обществе и, наконец, большая или меньшая вероятность успеха.

В исследованиях Д. Рикардо уже не делается никаких допущений относительно человеческой природы. Считается, что стремление к собственному интересу самоочевидно и не нуждается даже в упоминании.

Методология классической школы, и в первую очередь концепция «экономического человека», подверглась теоретическому осмыслению Дж. С. Миллем. Дж. Милль считал подход А. Смита и Д. Рикардо односторонним: действительное поведение человека намного сложнее, однако утверждал, что такая абстракция, когда главная цель рассматривается как единственная – есть подлинно научный способ анализа общественных явлений. Понимание Миллем экономического человека как теоретической абстракции оказало определяющее влияние на дальнейшее развитие методологии экономической науки.

Другим путем шел основоположник английского утилитаризма Дж. Бентам, не доверявший согласованию индивидуальных «стремлений к благосостоянию», рынку и конкуренции. Он считал это прерогативой законодательства. Бентам выделил следующие основные черты концепции человеческой природы:

1. Претензия на универсальность (в отличие от модели классиков).
2. Надклассовый характер: бентамовский человек настолько абстрактен, что принадлежность к капиталистам, рабочим и землевладельцам для него несущественна.
3. Гедонизм, т. е. последовательное сведение всех мотивов человека к достижению удовольствий и избежанию огорчений.
4. Счетный рационализм. Каждый человек в состоянии производить все те арифметические действия, которые нужны для получения максимума счастья.

5. Пассивно-потребительская ориентация. Бентам подчеркивал, что всякая реальность интересует человека лишь тогда, когда ее можно с пользой для себя употребить.

Значительной вехой в развитии политической экономии по праву считается так называемая «маржиналистская революция». Новшество маржиналистов заключалось в том, что расплывчатые словесные формулировки о стремлении к максимальному благосостоянию при наименьших затратах, встречавшиеся еще у А. Смита, и наивные арифметические действия, совершавшиеся в голове бентамовского гедониста, маржиналисты заменили точным языком высшей математики: решением оптимизационной задачи. Именно модель «человека экономического» маржиналистов впоследствии легла в основу методологии неоклассического направления экономической теории.

Одной из характерных черт «homo economicus» со времен А. Смита, считается его рациональность. Этот элемент концепции экономического человека, является настолько сложным для научного анализа, насколько простым это понятие кажется с точки зрения обыденного сознания.

Рациональность может быть определена следующим образом: субъект никогда не выберет альтернативу X, если в то же самое время ему доступна альтернатива Y, которая, с его точки зрения, предпочтительнее X.

Согласно М. Веберу, существует четыре «идеальных типа» поведения:

Целерациональное действие, означающее продуманное использование условий и средств для достижения поставленной задачи.

Ценностно-рациональное действие, которое характеризуется, как использование условий и средств для достижения заданных извне целей. Цели при этом определены верой в самодовлеющие ценности (религиозные, эстетические, идеологические).

Традиционное действие, цели и средства заданы извне, они носят традиционный характер. В основе поведения лежит длительная привычка или обычай.

Аффективное действие, означающее, что цели и средства заранее не определены и не выделяются. Поведение обусловлено эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями.

Современная неоклассическая модель исходит из того, что наиболее характерным для экономического человека является целерациональное поведение. Такой подход отражает уже упоминавшаяся модель REMM, которая предполагает, что экономический человек руководствуется целью достижения максимальной полезности и ведет себя (с позиции достижения данной цели) полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

1. информация, необходимая человеку для принятия решения, полностью ему доступна;

2. человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т. е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;

3. не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведёт к максимизации полезности);

4. желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Подобные допущения привели к обвинениям в адрес современной ортодоксальной экономической науки в том, что она стала, по сути, «экономикой классной доски» и совершенно оторвалась от реальной жизни.

Но рациональность – это ещё далеко не всё, что определяет поведение экономического агента. Он не существует обособленно от окружающих предметов и таких же агентов, как он, поэтому в процессе принятия решения или осуществления выбора возникают различного рода ограничения.

Во-первых, человек экономический должен быть утилитарным. Иными словами, его действия должны быть подчинены задаче максимизации удовольствия, полезности. Именно полезность становится основой человеческого счастья.

Во-вторых, он должен испытывать чувство эмпатии в отношении к другим участникам сделки, т. е. он должен уметь поставить себя на их место и взглянуть на происходящий обмен с их точки зрения.

От эмоционально окрашенной симпатии, эмпатию отличает беспристрастность и нейтральность: мы должны уметь поставить себя на место человека, который может быть и лично неприятен.

В-третьих, между участниками сделок на рынке должно существовать доверие. Никакая даже самая элементарная сделка на рынке не может быть осуществлена без хотя бы минимального доверия между ее участниками.

Анализ доверия, как экономической категории, тесно связан с понятием «персонификация». Наиболее персонифицированное доверие устанавливается в дружеских и семейно-родственных связях. Сложность заключается в том, что персонифицированное доверие - не является неисчерпаемым ресурсом. Во-первых, масштаб дружеских и семейно-родственных связей всегда ограничен, а их установление связано со значительными издержками. Во-вторых, логика дружеских и семейно-родственных связей зачастую вступает в конфликт с логикой максимизации прибыли. Выражаясь языком экономики соглашений - одного из наиболее «неортодоксальных» направлений в институциональной экономической теории - традиционный тип поведения, лежащий в основе внутрисе-

мейных отношений, оказывается несовместимым с рыночными «правилами игры». Одно из основных противоречий российского капитализма как раз в том и заключается, что заниматься бизнесом, особенно на начальных этапах, без поддержки друзей и родственников нельзя.

Следуя неоклассикам, можно представить человека как совершенное существо, полностью владеющее собой и своими собственными поступками, то есть определяющее последние единственным критерием – собственной функцией полезности. Кроме того, он оставляет в стороне предпочтения других субъектов, которые в позитивном или негативном плане могут отразиться на его решениях, а также предполагает отсутствие взаимосвязи между целью и средством.

1.4. Социологическая модель человека

Для дальнейшего анализа предложенной темы, нам необходимо хотя бы кратко остановиться на социологической модели человека, т. к. социология так же, как и философия, претендует на выполнение обобщающих и направляющих функций в общественных науках. Главной чертой современной социальной модели человека является отказ от акцента на личном интересе индивида. Модель социологов приписывает главенствующую роль обществу. Она предполагает, что индивида следует рассматривать как субъект, подчиняющийся социальным организациям, которые оказывают влияние на его поведение, но сами находятся вне его влияния.

По мнению Линденберга, социологических моделей человека существует два вида. Первой является уже упоминавшаяся модель SRSM. Согласно ей, человек, полностью контролируется обществом, т. е. человек с самого рождения полностью запрограммирован своим окружением. Целью общества является полная социализация человека. Данный процесс направляется обществом и подкрепляется возможностью применения санкций со стороны общества.

Сторонники модели SRSM ожидают от других только ролевого поведения и оценивают события лишь в терминах соответствия и отклонения от заданной роли. Выбор (возможность замещения) исключается, и, таким образом, ничто не максимизируется.

Вторая модель OSAM.⁵ Согласно ей, человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. При этом, он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т.к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения. Модель OSAM связана с эмпирической социологией, занимающейся социальными процессами, происходящими вокруг «мнений, позиций и ориентаций». Так, например, социологи склонны

⁵OSAM (Optionated, Sensitive, Acting Man) означает «человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий»

трактовать явления, наблюдаемые на рынке труда, в терминах трудовой этики или трудовой «ориентации».

Модель OSAM представляет собой попросту частный случай SRSM, акцентирующий внимание на некоторых конкретных процессах.

По мнению немецкого социолога и экономиста П. Вайзе, «homo economicus» и «homo sociologicus» – не более чем предельные, крайние случаи более общей модели человека, которую можно было бы назвать «homo socioeconomicus». Обе эти частные, специальные модели человека, которые автор называет «монстрами» общественных наук, применимы только к относительно равновесным состояниям, тогда как при нарушении равновесия необходимо включать оба механизма общественной координации: и рыночный, и нормативный. Основной его вывод заключается в том, что «homo socioeconomicus» является человеком, который совершает действия, направленные на удовлетворение собственных потребностей, координирует свое поведение с поведением других людей, а так же обладает способностью изменять свои предпочтения.

2. Неортодоксальные подходы к модели человека в экономической теории

2.1. Опровержения неоклассической модели человека экспериментальной экономикой

Критики неоклассической модели «homo economicus» обращают внимание, прежде всего на то, что практика далеко не всегда подтверждает правомерность выделения рационального поведения, как характерной черты человека экономического. К настоящему времени разработан уже весьма широкий ряд доказательств весьма ограниченных возможностей людей относительно осуществления ими рационального выбора. Так, например, рациональный выбор в условиях риска предполагает, что индивиды оценивают возможные варианты событий с точки зрения своей полезности и выбирают тот вариант, который обеспечивает им максимальную ожидаемую полезность.

Максимизация ожидаемой полезности требует от индивида способности достаточно достоверно оценивать вероятность наступления того или иного события, в том числе вероятность совместного наступления событий. Однако многочисленные эксперименты показывают, что способности индивидов в оценке и подсчете вероятностей достаточно скромны. Как отмечает, например, А. Олейник:

- Чаше всего индивиды не пересматривают свои оценки вероятностей после наступления событий. Например, они продолжают с уверенностью ожидать наступления события *A* уже после того, как практика показала, что оно наступит лишь в 80 % случаев.

- Восприятие событий и оценка их вероятности зависят во многом от уже накопленного опыта. Чем больше новизна события, тем выше вероятность ошибки.

- Оценка вероятности того или иного события является функцией его «репрезентативности», т.е. вероятность события оценивается по степени сходства с другими событиями и по наличию ярких, запоминающихся элементов, на основе которых дается характеристика событию в целом.

- Оценка вероятности часто зависит не от объективных, а от субъективных факторов – самопроизвольного оптимизма или пессимизма.

- Индивиды оценивают не зависящие от их действия события, как будто на развитие этих событий они могут повлиять («иллюзия контроля») и, следовательно, изменить вероятность их наступления.

Необходимо отметить, что основной итог эмпирических оценок степени рациональности поведения человека состоит в том, что реальной действительности больше соответствует представление о человеке, как о субъекте, лишь относительно (а не абсолютно) рациональном. Соответст-

венно, представляется, что экономистам пора бы уже перейти в данном вопросе от исходных характеристик рационального поведения человека к альтернативным теориям относительной рациональности.

2.2. Критика «человека экономического» различными течениями экономической теории

По мере усиления критики классических и неоклассических школ происходит постепенный пересмотр классической модели экономического человека. Здесь необходимо, на наш взгляд, отметить, что, по мнению многих экспертов, значение постулата неоклассической рациональности для экономической теории зачастую весьма преувеличивают (особенно в учебниках). При этом, например, В.С. Автономов особо отмечает три момента:

Во-первых, экономическая теория, особенно макроэкономическая, в принципе, может быть построена на основе другой поведенческой гипотезы помимо максимизации полезности (в качестве примера приводится кейнсианская макроэкономика).

Во-вторых, из самой по себе предпосылки рациональности можно вывести не так уж много значимых экономических выводов. Ее следует дополнить такими концепциями, как равновесие, совершенная конкуренция, всеохватность рынков, поведенческие гипотезы (например, гипотезу об одинаковом поведении экономических субъектов в рамках теории рациональных ожиданий) и др.

В-третьих, понятие экономической рациональности имеет смысл лишь в условиях параметрической среды, т.е. при отсутствии реакции среды на действия субъекта. Классический пример такой среды дает модель совершенной конкуренции. Если же экономический субъект должен считаться с реакцией других на свои действия (как, например, в моделях олигополии), понятие максимизационной экономической рациональности невероятно усложняется и перестает быть операциональным.

Таким образом, мы подходим к выводу, что для исследователя продуктивна не сама трансформация рациональности (либо ее критика), а те концепции, которые базируются на подобной трансформации. *Действительно, если мы в целях проводимого анализа изменяем сам предмет и объект экономических исследований (вводим институциональный фактор, трансакционные издержки, отказываемся от достижимости и устойчивости равновесия, вводим фактор времени и т.д.) – тогда и только тогда появляется объективная необходимость трансформировать саму категорию рациональности.*

При этом, очевидно, что на данном этапе научного развития, использование альтернативных неоклассическому подходу моделей рациональности, ведет к смещению от количественных прогнозов в пользу «качест-

венных» и объяснения принципов функционирования системы. При этом, видимо, сами исследователи еще длительное время, выбирая разнообразные модели рационального поведения, будут вынуждены каждый раз делать выбор между теоретической стройностью и приближенностью к реальности.

На наш взгляд, наиболее интересные результаты, в плане разработок альтернативных моделей человека экономического, представлены в настоящее время в рамках институционального и эволюционного направлений.

Критика «человека экономического» обоими течениями ведется сразу по нескольким направлениям. Перечислим наиболее, на наш взгляд, существенные из них:

Во-первых, это признание различных информационных проблем и несовершенств.

Во-вторых, признание ограниченности познавательных и аналитических способностей самого человека.

В-третьих, включение в экономический анализ такого фактора как «время». Учитывается роль, как физического времени, так и исторического (в форме неопределенности будущего и зависимости от прошлого).

В-четвертых, ряд исследователей предлагают исходить не из предпосылки фиксированной степени рациональности (совершенной или ограниченной), а трактуют ее как величину переменную, определяя при этом факторы, побуждающие человека вести себя более или менее обдуманно или расчетливо.

В-пятых, анализ экономических субъектов все чаще акцентирует внимание на «коллективности» многих субъектов.

Рассмотрим представленные элементы критики более подробно. При этом необходимо, на наш взгляд, учитывать, что во многом сами факторы, ограничивающие рациональность экономического субъекта, взаимопересекаются и вытекают друг из друга.

Масштабность информации – это ситуация, при которой информации столь много, что индивид не в состоянии ее обработать: несмотря на доступность информации, ее усвоение требует значительных затрат времени и других ресурсов.

Асимметричность информации – когда один из контрагентов обладает более полной информацией о благе (например, продавец знает о полезности блага больше чем потребитель).

Сложность информации – это ситуация при которой объем информации невелик, но у индивида нет соответствующих навыков и квалификации для того, чтобы ее обработать. По-сути мы наблюдаем противоречие между сложностью среды принятия решений, с одной стороны, и аналитическими и вычислительными способностями агента, с другой.

Неопределенность связана с недостатком или отсутствием информации относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время действий, когда критически важная информация о вероятности наступления будущих событий является, по существу, недостаточной. В результате теряется основа для оптимизационного поведения.

Зависимость от прошлого зачастую связывают с национальной экономической ментальностью, под которой обычно понимают особенности экономических, социальных и политических ценностей и норм поведения, характерных в той или иной степени большинству представителей социальной группы. Во многом здесь акцентируется внимание на неформальной части институциональной среды, задающей стереотипы поведения, нормы социальных взаимодействий, организационные формы хозяйственной жизнедеятельности, ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству, степень восприимчивости к зарубежному опыту и т.д. Эта часть среды достаточно устойчива во времени и поддается изменениям с огромным трудом.

Изменчивость среды – сама среда принятия решений, ее параметры и характеристики изменяется с течением времени, что приводит к изменению «качества» информации, которой обладает субъект, росту разнообразия благ, изменение предпочтений и т.д.

Введение в анализ фактора физического времени, как базового и жестко ограниченного ресурса позволяет проводить более углубленный анализ рационального поведения и влияния на него таких элементов как рутины, привычки, обучение и т.д.

Резкие (шоковые, революционные) изменения институциональной среды, а также наличие ярких противоречий между вновь вводимыми формальными и устоявшимися неформальными институтами приводят к повышению нестабильности и неопределенности, вынуждая переходить экономического субъекта с одного типа поведения к другому. Эти переходы могут происходить «скачкообразно» за весьма короткий промежуток времени. Подобные переходы часто приводят к устойчиво-неэффективному (нерациональному) состоянию с точки зрения экономического развития.

Признание части экономических субъектов коллективными, делает в ряде случаев невозможным традиционный рациональный выбор на основе обычной процедуры выявления предпочтений. Так, согласно «теореме невозможности Эрроу», для определения порядка коллективного предпочтения, соответствующего степеням участников взаимодействия, часто невозможно предложить процедуру недиктаторского решения.

Пусть три индивида А, Б и В осуществляют выбор между тремя нормами, I, II и III. Степень предпочтения индивидами каждой из норм за-

дана следующей матрицей, где 3 – наиболее предпочтительная норма, 1 – наименее предпочтительная:

	А	Б	В
І	3	1	2
ІІ	2	3	1
ІІІ	1	2	3

Как видим, при парном сравнении в ходе голосования норма І оказывается предпочтительнее нормы ІІ (она получает два «голоса»: А ($3 > 2$) и В ($2 > 1$) против одного Б ($1 < 3$)), норма ІІ - предпочтительнее нормы ІІІ. Но при сравнении нормы І и нормы ІІІ выявляется противоречие – вместо ожидаемого на основе транзитивности предпочтений выбора нормы І большинство голосует за норму ІІІ.

Оба анализируемые течения экономической теории так или иначе занимаются разработками моделей человека, как участника экономической деятельности.

Несогласие сторонников указанных течений экономической теории с моделью рационального выбора реализовалось в развитии шести альтернативных интерпретаций рационального поведения. Каждая из этих интерпретаций позволяет четко сформулировать условия, при которых рациональное поведение остается возможным (см. Приложение 1).

2.3. Институциональный подход

Подход «старого» институционализма

«Старый» институционализм предложил три нововведения, расширяющих рабочую модель человека экономического.

Во-первых, это отрицание принципа оптимизации. Хозяйствующие субъекты трактуются не как оптимизаторы (максимизаторы или минимизаторы) целевой функции, а как следующие различным «привычкам» - приобретенным правилам поведения – и социальным нормам.

Данный подход базируется на прагматической философии Ч. Пирса и других авторов. Пирс отрицал картезианское представление о предельно рациональном, вычисляющем агенте, заменив его концепцией человека, осуществляющего действия, в частности, благодаря привычкам и установившемуся поведению.

С позиций институционалистов, привычка не означает поведение. Существует склонность к определённому типу поведения в ситуациях определённого рода. Безусловно, у людей могут быть привычки, которые в течение долгого времени не проявлялись. Привычка может существовать, даже если она никак не проявляется в поведении. Привычки – это скрытый репертуар потенциального поведения; они могут быть вызваны соответствующим стимулом или ситуацией.

Для Пирса не привычка подкрепляет убеждение, а сущность убеждения состоит в установлении привычек. Поэтому, как считал Дж. Коммонс, Пирс одним махом разрешил противоречия рационализма и эмпиризма, сделав Привычку и Обычай, а не интеллект и ощущения основой всех наук. В результате «старые» институционалисты, такие как Т. Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл, отвергли идею постоянно вычисляющего, предельно приспособленного агента, вместо этого перенеся акцент на роль инерции и привычек.

Это не означает, что с позиций институтов всякое действие направляется привычками и правилами. В действительности, как полагали Пирс, Веблен и Коммонс, следует принимать во внимание нововведения и творчество. Последнее может само по себе возникать в результате столкновения или сочетания соперничающих языков или правил. Когда индивидуальные привычки разделяются обществом или группой и укрепляются в этих пределах, они принимают форму социально-экономических институтов.

Во-вторых, «старые» институционалисты говорят о том, что необходимо учитывать влияние процесса обучения на формирование поведенческих предпосылок индивидов. Обучение в самом широком смысле представляет собой нечто большее, чем просто открытие или получение информации; обучение – это преобразование индивидуальных качеств и предпочтений, что равносильно изменению отдельной личности. Сегодня нам не нравится какое-то произведение искусства, но после выставки мы можем почувствовать к нему вкус. Обучение способно преобразовать индивида. Иными словами, обучение может повлиять на предпочтения, цели, качества, умения и ценности. Строго говоря, сам акт обучения подразумевает неполноту располагаемой информации, тем самым, исключая совершенную рациональность. Чтобы включить обучение в рамки концепции максимизирующего полезность, рационального агента, границы этой концепции должны быть значительно сужены. Наконец, обучение – это развитие способов и средств познания, расчёта и оценки.

В-третьих, «старый» институционализм, в отличие от неоклассиков, отказался от методологического индивидуализма и стал использовать методологию холизма, в которой исходным пунктом в анализе являются не индивиды, а институты. Иными словами, характеристики индивидов выводятся из характеристик институтов, а не наоборот.

Подход неоинституциональной экономической теории

Неоинституционализм в самом общем виде можно трактовать как попытку привнесения институционального подхода в рамки так называемого «мейнстрима», т. е. магистрального направления современного экономического анализа, представляемого неоклассиками. Неоинституцио-

нальная теория представляет собой экономический анализ роли институтов и их влияния на хозяйство на основе неоклассических принципов рациональности и методологического индивидуализма. В этом заключается фундаментальное отличие неоинституционалистов от «старых» институционалистов.

Видение человека, как рационального субъекта, с точки зрения неоинституциональной экономической теории наиболее развернуто отражается в работах О. Уильямсона. Согласно его классификации, в экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения – это рациональность (как таковая) и следование своим интересам.

Уильямсон выделяет три основные формы рациональности:

1) *Максимизация*. Она предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этому принципа придерживается неоклассическая теория. В рамках этой предпосылки фирмы представлены производственными функциями, потребители – функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной;

2) *Ограниченная рациональность*⁶ – познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Такое определение включает в себе возможность различных его интерпретаций. Сами экономисты, привыкшие считать рациональность категоричной, относят ограниченную рациональность к иррациональности или нерациональности. Социологи считают такую предпосылку слишком большим отступлением от принятой в экономической теории относительной поведенческой точности.

3) *Органическая рациональность* – слабая рациональность процесса. Её используют в эволюционном подходе Нельсон, Уинтер, Алчиан, прослеживая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм. Такая форма рациональности, по мнению данных исследователей, изначально присуща человеку. Представители австрийской школы К. Менгер, Ф. Хайек, И. Кирцнер, связывают эту рациональность с явлениями более общего характера – институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и так далее. Такие институты нельзя запланировать. Общая схема таких институтов не созревает в чьём-либо сознании.

⁶ В данном случае Уильямсон использовал работы Г. Саймона, которые будут рассмотрены нами позже.

Модель следования своим интересам, так же имеет свою структуру:

1) *Оппортунизм*. Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают следование экономическими субъектами своим интересам, в том числе обманным путем. При этом имеются в виду как явные формы лжи, воровства, мошенничества, так и более тонкие проявления обмана, которые могут принимать активную и пассивную формы, выступать *ex ante* и *ex post*. В любом случае речь идёт об информации и обо всём, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера.

В идеале, между экономическими субъектами, должна существовать гармония в процессе обмена информацией, т. е. открытый доступ к ней всех заинтересованных сторон, немедленные сообщения в случае изменения информации и т. д. Но экономические агенты, действуя оппортунистически, как правило, искажают или удерживают информацию. При этом, их оппортунизм может проявляться в разной степени. Кто-то больше склонен к преднамеренному обману, кто-то меньше. В результате создается информационная асимметрия, которая вместе с неполнотой искажениями информации, значительно усложняет задачи экономической организации и эффективных взаимодействий людей.

2) *Простое следование своим интересам* – это тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической экономической теории. Стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения противоположной стороны. Все их действия оговариваются, все сведения об окружающей действительности, с которыми им придется сталкиваться, – известны. Контракт выполняется, так как стороны следуют своим обязательствам и правилам. Цель достигается. Не существует никаких препятствий в виде нестандартного или нерационального поведения, а также отклонения от правил.

3) *Послушание*. Последней, самой слабой формой ориентации экономическими субъектами на собственный интерес является послушание. Адольф Лоу формулирует суть данной формы следующим образом: «Можно представить себе крайний случай монолитного коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами». В чистом виде такой тип поведения редко встречается в экономике, поэтому он скорее применим к изучению эволюции социализации человека, чем к объяснению мотивов его поведения при принятии решений.

Подход новой институциональной экономической теории

Специфика этого течения состоит в том, что рыночная экономика рассматривается не как отдельно взятый объект исследования, а как под-

система общества. Особенности различий между неоинституциональной и новой институциональной экономической теорией выходят за рамки данной работы. Отметим только, что последняя использует методологию холизма и утверждает, что предпочтения индивидов не стабильны и не носят экзогенный, строго заданный характер.

Наличие взаимоисключающих предпосылок, обнаруженных в гибридных неоинституциональных моделях, привело к их критике с точки зрения новой институциональной экономической теории. Например, Э. Фуруботн и Р. Рихтер отмечают, что в гибридных моделях предполагается одновременное сосуществование:

1. Ограниченной рациональности;
2. Положительных трансакционных издержек;
3. Полного знания всех существенных данных;
4. Принятия решений на основе рационального выбора.

Модели подобного типа должны быть отвергнуты на том основании, что при условиях, в которых все решения сопряжены с издержками, субъекты принятия решений просто не могут функционировать таким образом, как это предполагается в моделях. Решения, получаемые на основании гибридных моделей, ущербны, поскольку базируются на структурах несовместимых предпосылок. Фактически эти решения получаются исходя из совокупности данных, которыми соответствующие субъекты обладать не могут, и на основе настолько затратных методов, что практическое их использование вряд ли возможно.

В целом, при характеристиках свойства рациональности, современный институционализм приходит к следующим выводам:

Во-первых, для описания рациональности как нормы поведения, уместнее использовать термин «обоснованное действие». Тем самым акцент в анализе переносится на процедуру и способы обоснования действия, причем полная рациональность является лишь предельным случаем в ряду всех процедур и способов взаимной интерпретации.

Во-вторых, прежнее противопоставление следования нормам и модели рационального выбора с развитием экономики соглашения и теории общественного выбора устарело. Рациональный выбор может быть осуществлен лишь в рамках определенной нормативной (институциональной) среды из ряда определенных альтернатив.

В-третьих, институциональные рамки не только ограничивают, но могут и создавать предпосылки осуществления рационального выбора.

Как институты могут затруднять рациональный выбор (путем формирования устойчивых во времени институтов) и облегчать этот самый выбор (путем снижения неопределенности). И главное, какие институты играют при этом определяющее воздействие мы рассмотрим на примере матричной модели чуть позже.

2.4. Подход эволюционной экономической теории

Начиная с 80-х годов XX века различные исследователи все чаще начинают говорить о возникновении нового полноправного направления в экономике – эволюционной экономической теории (далее – эволюционная теория). При этом нам представляется крайне необходимым определиться, какие методологические принципы лежат в основе этого направления, в виду того, что некоторые специалисты путают эволюционную экономику с некой разновидностью «биологизированной экономики», основная черта которой – построение экономических моделей по прямой аналогии с биологическими. При этом особый упор делается, что подобная теория обладает массой недостатков, особенно когда делаются попытки переноса свойств схожих по некоторым признакам объектов из столь различных областей, как биология и экономика.

Эволюционная теория действительно зачастую пользуется методом «междисциплинарного синтеза», однако отождествление, на наш взгляд, здесь не уместно. Необходимо отметить, что еще Т. Веблен отмечал, что любая эволюционная теория – это теория процесса, разворачивающейся последовательности. В последствии Ф. Хайек, чью огромную заслугу в разработке эволюционной теории признают многие специалисты, доказывал, что эволюция представляет собой процесс непрерывного приспособления к случайным обстоятельствам, к непредвиденным событиям, которые невозможно было предсказать.⁷ В этом состоит еще одна причина, вследствие которой эволюционная теория в принципе не обеспечивает рациональности прогнозов и контроля будущих изменений. Её разрешительные возможности состоят в том, чтобы показать, каким образом у сложно организованных структур вырабатываются способы корректировки развития, ведущие к новым эволюционным изменениям, которые, однако, по самой своей природе неизбежно остаются непредсказуемыми. Таким образом, Ф. Хайеком была выделена возможность нелинейности развития при эволюции социально-экономических систем.

Для определения объекта исследований эволюционной теории необходимо хотя бы кратко остановиться на структуре этой теории. В.И. Мавевский выделяет три возможных способа такой структуризации.

Во-первых, структура Г. Годсона, основанная на идее копирования структуры эволюционной биологии. В данном случае система теоретических направлений, разрабатываемых биологами, используется в качестве методологической базы при оценке воспроизводства в эволюционной экономике.

⁷ Под эволюцией мы будем понимать процесс структурной реорганизации во времени, в результате которой возникает форма или структура, качественно отличающаяся от предшествующей формы. При этом сама система не просто отличается от предшествующей формы, а переходит на новый уровень с более высокой формой организации внутренних процессов.

Во-вторых, модель В. Квасницкого, акцентирующая наше внимание на общности различных школ с точки зрения применяемых ими методов эволюционного анализа. В частности, выделяются четыре направления экономической теории, в рамках которых существенную роль играют эволюционные концепции: австрийская, шумпетерианская, институциональная и западная марксистская.

В случае принятия данной классификации, ее, на наш взгляд, необходимо расширить, добавив еще, как минимум, две школы. В-первую очередь это посткейнсианское направление – в рамках которого все глубже исследуются динамические процессы и неопределенность будущего, сложные экономические системы и ограниченность рациональности хозяйствующих субъектов, инвестиционная близорукость и т.д. Следующая школа, которая, как нам кажется, должна быть добавлена к этой классификации – это экономическая синергетика. По мнению отечественных исследователей, само «жесткое ядро» экономической синергетики представляет философская системная картина мира, построенная на принципах *несводимости, эволюционности, нелинейности, сложности, необратимости, самоорганизации*, что, несомненно, во многом совпадает с принципами эволюционной теории.

Третий вид структуризации предлагается самим В. Маевским и основывается на различии направлений исследований, осуществляемых в рамках эволюционной экономики. Указанный автор выделяет три таких направления:

1. институциональное – изучает поведение институтов;
2. микроэкономическое – исследует поведение агентов на микроуровне;
3. макроэкономическое – концентрирует наше внимание на макроэкономических агентах.

Учитывая изложенное, очевидно, можно прийти к выводу, что объектами эволюционной экономической теории являются социально-экономические системы (агенты макро- и микроэкономических уровней и институты).

Предметом эволюционной теории, на наш взгляд, являются процессы постоянной трансформации социально-экономических систем (ее целей, функций, механизмов и параметров) во времени под воздействием внешней и внутренней среды функционирования в условиях как линейной, так и нелинейной динамики.

Как мы видим, принятие подобной программы исследований, несомненно, наложит отпечаток и на модели рационального поведения человека. В первую очередь речь идет о включение в подобные модели фактора времени.

Во-вторых, по мнению эволюционистов, в поведении хозяйствующих субъектов главенствующую роль играют рутины, которые представляют собой нечто вроде устойчивых стереотипов поведения. В эволюционной теории данное понятие может относиться к постоянно повторяющемуся шаблону деятельности всей организации, к индивидуальному умению или к гладкому безсобытийному эффективному функционированию такого рода на уровне индивидуума или организации. Как мы видим, рутины в определенной степени являются аналогом привычек, с той разницей, что первые во многом носят бессознательный характер.

Понятие «рутина» является во многом базовым в эволюционной теории фирм, общим термином для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения. Согласно данной теории, поведение фирм управляется не оптимизационными расчетами, а рутинами.⁸ Это означает, что, в случае изменений среды, окружающей фирму, последняя далеко не всегда будет менять свое поведение, что противоречит неоклассической теории. Субъекты соглашаются на замену старых рутин новыми лишь при чрезвычайных обстоятельствах. Например, домохозяйка может покупать буханку черного ржаного хлеба в ближайшем от дома универсаме не на основе детального рассмотрения всех возможных вариантов приобретения хлебобулочных изделий, а просто потому, что она привыкла «брать» именно такой хлеб именно в таком универсаме. Такая привычка могла быть сформирована просто потому, что существует громадное количество вариантов «набора хлебобулочных изделий». Можно привести огромное множество подобных примеров из области потребительского поведения. Но и в сфере принятия инвестиционных решений привычки и рутины значительную роль, как это показали в свое время Р. Нельсон и С. Уинтер. На фирмах складываются специфические привычки и рутины, связанные с регулярным приобретением определенных типов капитальных благ у определенных поставщиков. Такие привычки и рутины часто служат основой принятия инвестиционных решений вместо рационального отбора альтернативных возможностей, экономя время и ресурсы. Поэтому, в частности, экономический рост также отчасти зависит от того, какие привычки и рутины, касающиеся изменения количества капитальных благ, сформированы на предприятиях страны.

Причины стойкости рутин заключаются в том, что они представляют своеобразные активы экономических субъектов, на приобретение которых были совершены определенные инвестиции. Заводить новые рутины достаточно дорого и трудно. Рутины особо прочны еще и потому, что они

⁸ Вообще говоря, пока что не существует какой-то общепринятой традиции употребления этих двух понятий. Иногда термин «привычки» используют по отношению к домохозяйствам, а термин «рутины» – к фирмам. Иногда под привычками понимают сознательно сформированные правила поведения, а под рутинами – бессознательно сформированные. Нередко оба понятия употребляются как синонимы.

держаться не только на рациональных расчетах, но и на уровне бессознательного: на системе убеждений, принятой в данном обществе (фирме, группе лиц и т.д.), на так называемой «организационной культуре» и т.д.

Как мы видим, рутины в сознании (внутренний фактор), очевидно, выполняют функции, аналогичные институтам (внешний фактор), которые классифицируют явления, упрощают трудности, частично устраняют неопределенность и ограничивают варианты выбора.

В эволюционном течении, все чаще используется нормы как ограниченной, так и органической рациональности (рациональности процесса), отмеченные нами ранее. Также особое внимание уделяется фактору времени. Все физическое время человека (базовый, весьма ограниченный и невозполнимый ресурс по своей природе) в рамках этой концепции условно можно разделить на 3 части:

тобщ = $t_1 + t_2 + t_3$, где

t_1 – время, затрачиваемое на труд;

t_2 – время, затрачиваемое на потребление;

t_3 – время, затрачиваемое на оптимизацию.

Как мы видим, в рамках этого течения (в отличии от неоклассического) признается не просто значимость фактора времени, но и особого рода «издержек оптимизации» как в самом процессе обнаружения возможностей, так и в ходе выбора из множества выявленных вариантов.⁹ Между тем, «издержки оптимизации» играют весьма важную роль, поскольку они оказывают серьезное влияние на экономическое поведение. При этом в «издержках оптимизации» авторы, использующие это понятие, выделяют три основных категории: издержки, сопряженные с выбором метода принятия решений; издержки сбора данных; издержки отбора.

Действительно, сели бы не было временного ограничения, многие информационные недостатки потеряли бы свою актуальность, а сама оптимизация могла бы длиться бесконечно долго, приводя к наиболее рациональному выбору. Именно по этому так много в среде эволюционистов уделяется внимания всему, что снижает затраты времени – рутинам, привычкам, обучению, самоорганизации и т.д.

В рамках данного разделения мы рассмотрим две базовые модели рационального поведения – модель Я. Стидмана и модель блочно-иерархичной рациональности. Также нами будет рассмотрена модель ограниченной рациональности российского экономического субъекта.

⁹ Значимость данных издержек подтверждается экономической практикой различных корпораций. Так по оценкам компании Ford Motor Company, затраты на бюджетирование в 2003 году составили для нее 1,2 млрд долларов. Представляется, что подобные издержки как раз и относятся к «издержкам оптимизации», необходимым для принятия «наилучшего» управленческого решения.

3. Неортодоксальные модели рационального выбора человека

3.1. Модель рационального выбора Я. Сидмана

Модель рационального выбора Яна Сидмана во многом носит неоклассический характер, однако имеет и свои отличия.

Во-первых, Сидман вводит в анализ фактор ограниченности времени не просто на поиск информации, а на саму потребительскую деятельность.

Во-вторых, данная модель объясняет принципы потребительского выбора с учетом принципа «социального расслоения».

В-третьих, на основе этой модели возможен анализ других экономических категорий и явлений (например, вынужденных сбережений; выпуклой формы кривой предложения на рынке труда; роли рутин, привычек и обучения в осуществлении рационального выбора).

Прием пищи, чтение книги, посещение кинотеатра, прослушивание симфонии – все это занимает время чистого потребления, независимо от того, как данное благо создается. Поэтому, как утверждает Сидман, рациональное потребительское поведение включает в себя два совершенно различных ограничения: традиционное ограничение, связанное с доходом, и нетрадиционное, связанное со временем. Его точка зрения состоит в том, что каждая потребительская деятельность, требуя времени для своего осуществления, означает наличие у потребителей поведения двойного ограничения.

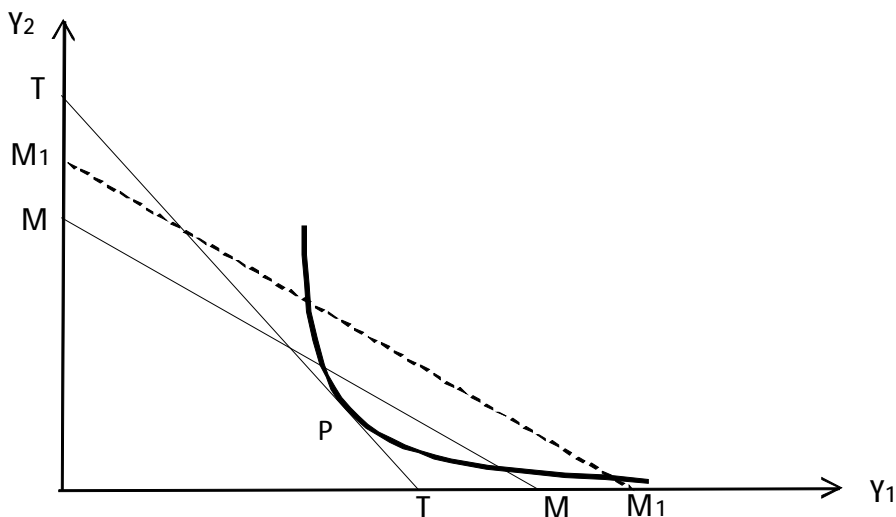


Рис. 1. Модель с двойным ограничением потребительского выбора

На рис. 1 прямая М-М – это неоклассическое, бюджетное ограничение, связанное с размером дохода, а прямая Т-Т – это ограничение по времени потребления, при этом

$$\sum t_i y_i = t_c$$

где t_i – время, которое требуется на потребление одной единицы каждого из благ;

t_c – имеющееся (заданное извне) время потребления.

В соответствии с рис. 1 предмет потребления № 1 – это товар, потребление которого является интенсивным по времени, и потребительский выбор (кривая безразличия) из всего заданного множества все больше и больше определяется ограничением по времени.

Согласно представленной модели, ограничения по времени, а не по доходу, возрастает с ростом денежного дохода денежного дохода индивида. В результате: «бедные» обладают избытком времени, «богатые» обладают избытком дохода. Подобное рассмотрение проблемы времени в потребительском поведении вполне может поменять анализ с применением обычных карт предпочтения.

Рис. 1 показывает рационального индивида с устойчивым предпочтением в отношении потребления блага, которое является интенсивным по времени. В позиции предпочтения Р ограничение по времени «связывает» поведение индивида, и он не в состоянии потреблять весь имеющийся доход, это случай «избытка дохода».

Теперь представим, что денежный доход увеличивается таким образом, что бюджетное ограничение, связанное с размером дохода, становится прямой М1-М1. Что произойдет с потреблением? По логике Стидмана – абсолютно ничего: излишек дохода просто не может быть израсходован. Эластичность спроса по доходу для обоих благ в данном случае будет равна нулю, а дополнительный доход добавится к вынужденным сбережениям.

3.2. Модель ограниченной рациональности Г. Саймона

Неоклассическая модель рационального выбора была подвергнута критике Г. Саймоном. Его теория неполной рациональности учитывает существование не только информационных издержек, но и когнитивных ограничений. В ней предполагается, что индивид не только не способен собрать весь объем информации о сделке и ситуации на рынке, он не способен и собранную информацию обработать оптимальным образом. Учет когнитивных ограничений требует пересмотра самого принципа оптимизации, лежащего в основе модели рационального выбора. Он заменяется на принцип удовлетворенности (разумной достаточности). Придерживаясь этой теории, можно предположить, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определённого уровня прибыли, удержание определённой доли рынка и определённого объёма продаж.

Представим различие между двумя принципами графически, анализируя ситуацию выбора потребителем товара по двум критериям – К и Р (например, качество и доступность цены) (рис. 2).

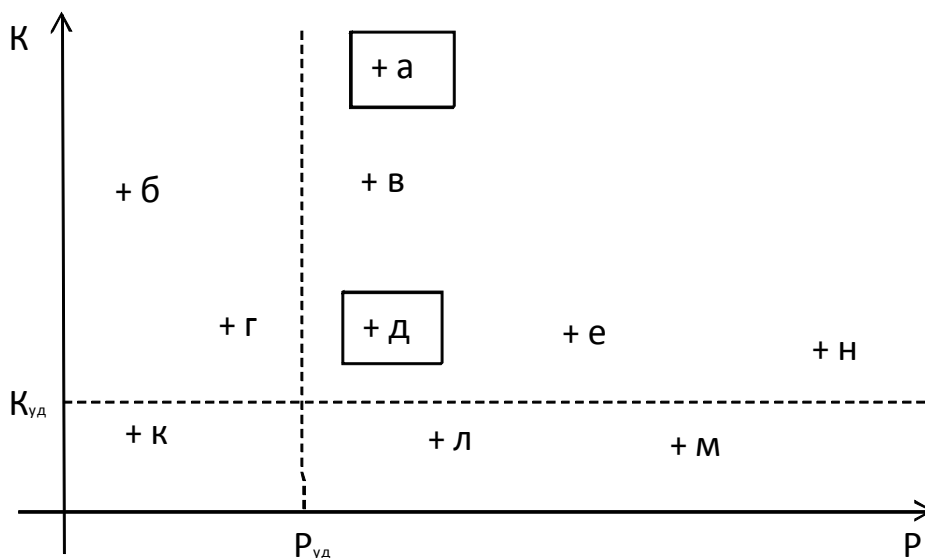


Рис. 2. Принцип выбора абсолютно рационального и ограниченно рационального субъекта

Если потребитель оптимизирует свой выбор, то он должен остановиться на варианте *а*, в котором соотношение двух параметров выбора (К и Р), наилучшее. Если же потребитель принимает в расчет издержки на получение и обработку информации, то он заранее задает себе рамки допустимого выбора Р_{уд} и К_{уд} (например, приемлемую цену и качество товара) и останавливается на первом варианте, удовлетворяющем этим критериям (д). Тем самым экономятся затраты на поиск и обработку информации о всех товарах и услугах на рынке.

3. Модель блочно-иерархичной рациональности

Акцент на различиях в поведении реального человека и рационального человека-автомата привел к попыткам создания различных моделей рационального выбора. Среди этих моделей, на наш взгляд, особо стоит выделить подход В.И. Маевского и Д.С. Чернявского. Указанные авторы особо отмечают, что хотя критика стандартных моделей представляется вполне справедливой, эти модели не заслуживают того, чтобы от них вообще отказываться.

Основная гипотеза авторов заключается в следующем: *реальный человек отчасти подобен рациональному человеку-автомату, а отчасти не похож на него и совмещает в себе на первый взгляд несовместимые способы поведения.*

Сама модель иллюстрируется на примере потребительского выбора, хотя на наш взгляд вполне может быть адаптирована и к многим другим задачам (например, минимизации издержек). Эта модель характеризует

рациональность самого процесса выбора и относится нами (вслед за авторами) к эволюционному течению экономической теории.

Модель базируется на создании особой иерархической структуры, включающей все многообразие потребительских благ. В данном случае под иерархической структурой понимается структура сложной системы, в которой существует подразделение множества составляющих ее элементов на подмножества и элементы разных уровней, связанные многоступенчатыми отношениями подчинения подсистем одного уровня (более «низких») другим – более «высоким».

Все многообразие потребностей делится на 2 основные категории (части).

Во-первых, это **конкретные виды благ**. Их наиболее очевидная особенность такова: каждый современный потребитель в зависимости от своего дохода, образования, места жительства и других факторов способен накапливать информацию о таких благах в размере от нескольких сотен до десятков тысяч видов. Однако он не может запомнить все множество видов конкретных благ, создаваемых экономикой, а тем более оценить их полезность.

Во-вторых, **абстрактные виды потребительских благ**, соответствующие набору родовых (базовых) потребностей человека. Примерами абстрактных видов благ являются, например, еда, одежда, жилье и пр., т.е. не блага как таковые, а символы родовых потребностей, которые генетически или посредством обучения формируются в сознании индивида.

Основные отличия между анализом данных двух видов заключается в следующем:

Во-первых, множество *конкретных видов благ чрезвычайно велико*, и ни один реальный потребитель не в состоянии запомнить и оценить его полностью. Множество *абстрактных видов крайне ограничено*, и любой дееспособный потребитель, как правило, владеет *полной информацией* о составе абстрактных видов благ.

Во-вторых, если с течением времени внутри множества конкретных видов потребительских благ происходят необратимые изменения (одни виды уходят, другие появляются), то набор абстрактных видов благ можно условно назвать «вечным». Иллюстрируя этот тезис, авторы обращаются к структуре потребительских расходов, основанной на экономической статистике и выделяют 11 видов абстрактных благ (Приложение 2). При этом особо отмечается, что представления реального потребителя о составе абстрактных видов благ может отличаться от типового набора, но эти отличия не могут быть существенными, т.к. виды родовых потребностей людей в принципе одинаковы.

В-третьих, относительно друг другу два указанных множества видов потребительских благ выступают как множества разных уровней (рис. 3):

первое множество раскрывает второе, второе представляет агрегированный вариант первого.

Верхний уровень схемы (макроуровень) соответствует абстрактным видам благ, нижний (микроуровень) – конкретным. Между этими двумя уровнями существуют промежуточные. Каждый нижестоящий уровень расшифровывает абстрактные понятия вышестоящего уровня. Таким образом все блага разделяются на классы и представляют собой иерархическую структуру.

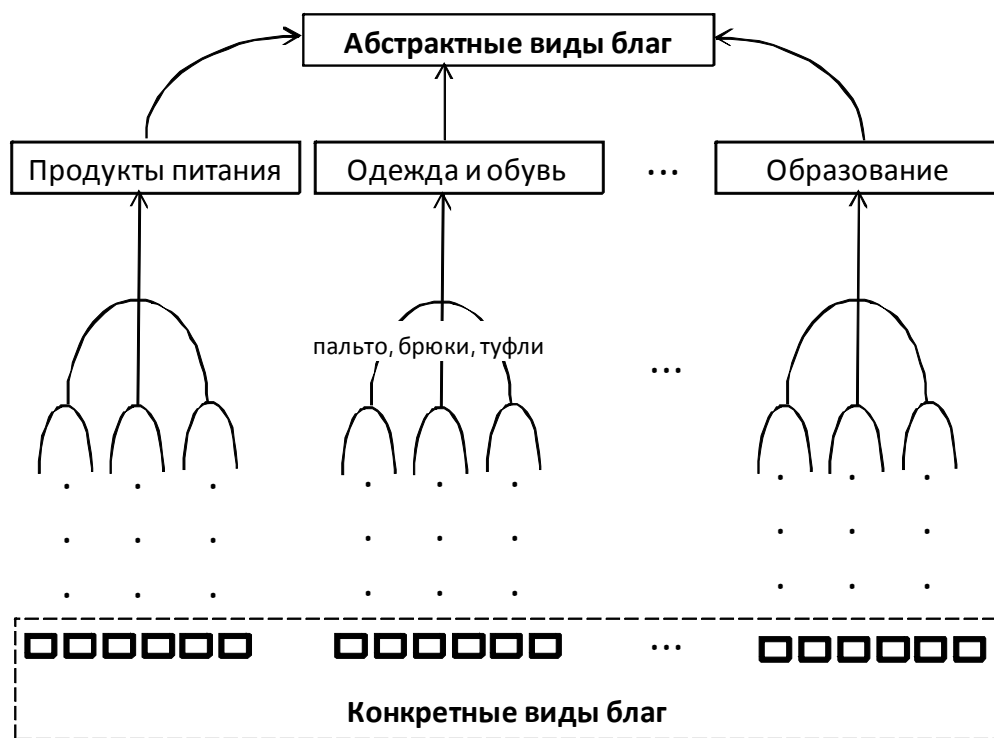


Рис. 3. Иерархия потребительских благ (потребностей)

Таким образом, создается предпосылка к индивидуальному потребительскому выбору как к иерархически организованной процедуре. Рассмотрим на каких принципах осуществляется подобный выбор.

Во-первых, происходит замена сложных задач простыми.

Во-вторых, возникают особенности в системе ранжирования благ. Реальный потребитель, прежде чем заняться ранжированием, формирует в своем сознании иерархическую структуру благ, состоящую из конкретных и абстрактных видов. Затем множество конкретных видов делится на подмножества (блоки), где каждое подмножество соответствует определенному виду абстрактного блага. Лишь после этого начинается процедура ранжирования. Эта процедура различна на разных уровнях иерархической структуры.

Ранжирование конкретных видов благ происходит внутри указанных подмножеств, но не всех подмножеств одновременно, а только тех, кото-

рые интересуют его в момент потребительского выбора. Ранжирование абстрактных видов благ реальный потребитель осуществляет на всем множестве таких благ. При этом, в целях снижения сложности задачи, само ранжирование необходимо разбивать на этапы. Например, первый этап: потребитель делит абстрактные виды благ на рекомбинируемые и нерекомбинируемые. Второй этап: потребитель ранжирует рекомбинируемые блага.

В-третьих, иерархически мыслящий потребитель ведет себя аналогично рациональному человеку-автомату: формально он решает оптимизационные задачи и действует в соответствии с методами оптимизации. Особую роль в данной процедуре играют привычки, рутины и обучение потребителя.

В-четвертых, блочно-иерархическая процедура позволяет минимизировать время адаптаций к внешним воздействиям.

В завершение рассмотрим пример, где в качестве потребителя выступает некий гражданин Иванов.

Допустим, что Иванов располагает информацией о 100 видах конкретных благ и вплоть до наступления момента времени t все их систематически потребляет. В момент t он принимает решение состав потребляемых благ за счет покупки автомобиля. Сопоставив цену такого телевизора со своими доходами и с накопленными сбережениями, Иванов убеждается, что данное желание реалистично, если в течении ближайших 6 месяцев он частично ограничит себя в текущих потребительских расходах на некоторые из ранее потребляемых конкретных видов потребительских благ.

Возникает классическая задача индивидуального выбора: Иванову нужно определить, потребление каких именно конкретных видов благ и на сколько он должен временно (на 6 месяцев) сократить, чтобы, с одной стороны, сэкономленных денег хватило на покупку телевизора, а с другой – чтобы потери полезности от сокращения потребления этих видов благ были минимальными.

Формально эта задача может быть описана с помощью стандартной математической модели индивидуального выбора. В данном случае, для того чтобы Иванову минимизировать потери потребительского эффекта, ему достаточно максимизировать функцию полезности U от 100 ранее потребляемых конкретных видов благ при условии, что M (шестимесячный доход) уменьшается на некоторую величину ΔM , необходимую для приобретения нового автомобиля.

Если бы Иванов стал строго следовать неоклассической модели индивидуального выбора и попытался построить и сравнить все варианты наборов потребительских благ, образуемых из 100 видов *конкретных благ*, то его заведомо ожидала бы неудача: перебрать сотни тысяч таких вариантов невозможно. Задачи перебора такого числа вариантов называ-

ются задачи факториальной сложности. Но Иванов поступит иначе – воспользуется своей способностью к иерархическому мышлению, т.е. обратится к крайне ограниченному набору *абстрактных видов благ* (например, к 11 типовым статьям расходов, представленных в Приложении 2), и осуществит *первоначальный перебор вариантов в пределах этого набора*.

Для реального потребителя такого рода перебор вариантов – рутинное занятие, он по разным причинам периодически обращается к основным статьям расходов и осуществляет их рекомбинацию. При этом зачастую не рекомбинируются одновременно все статьи расходов. Вначале потребитель может произвести деление этих статей на рекомбинируемые и нерекомбинируемые, т.е. провести *ранжирование*. Например, он может решить, что часть статей – это обязательные расходы, отказ от которых грозит крупными неприятностями. Такого рода статьи Иванов оставит без изменения. Это значит, что набор статей расходов, которые должны будут учитываться при составлении и переборе вариантов ничтожно мал. Например, это могут быть 3 статьи расходов – продукты питания, алкогольные напитки и табачные изделия, одежда и обувь.

Далее, Иванов, опираясь на собственное представление о предпочтительности каждой из трех статей, перейдет к самой трудной задаче – расчету нескольких вариантов временного сокращения расходов по трем статьям, а затем выберет такой вариант, чтобы сэкономленная сумма была равна величине ΔM , а потеря полезности от такой экономии была бы, с его точки зрения минимальной.

Описанные действия Иванова представляют собой способ решения стандартной математической модели индивидуального выбора, но при условии, что данный выбор осуществляется не на множестве *конкретных* видов благ (как это принято в неоклассической теории), а на множестве *абстрактных* видов. Получается, что Иванов, будучи реальным потребителем среднего достатка, на уровне абстрактных видов благ действует так, как теоретически должен действовать рациональный человек-автомат. Таким образом, известное противоречие между реальным потребителем и рациональным человеком-автоматом исчезает на *макроуровне* иерархического мышления.

Имея общий план сокращения текущих потребительских расходов на ближайшие шесть месяцев, действия Иванова становятся вполне очевидными. Допустим, что этот план предусматривает сокращение расходов по продуктам питания на 5%, по алкогольным напиткам и табачным изделиям – на 40 и по одежде и обуви – на 8 %. Теперь Иванову остается расшифровать эти статьи расходов и определить от каких именно *конкретных* продуктов питания ему следует временно отказаться или ограничить их потребление, чтобы выйти на цифры; 5%, 40%, 8%. Дальнейшая задача

оптимизации может идти по уже описанному сценарию, только на более низких уровнях иерархического выбора.

На примере с Ивановым представлен полный вариант неформального описания иерархически организованной процедуры потребительского выбора. В действительности же реальный потребитель может вести себя по крайне примитивной схеме. В частности, он может, не обращаясь к уровню *абстрактных* видов благ, сразу указать на одно, два, или, максимум, три вида *конкретных* благ, потребление которых он готов сократить ради покупки новой вещи. Такая ситуация вполне реальна. Но она не означает, что потребитель индифферентен к иерархически организованной процедуре выбора в ее *полном* объеме.

Рассмотрим это кажущееся, на первый взгляд, противоречие подробнее. Дело в том, что Иванов до наступления момента времени t , безусловно, занимался планированием и контролем своих потребительских расходов и накопил определенный опыт в этом деле (путем *обучения*). Он без труда может сказать, каким образом доход тратится на все основные статьи потребительских расходов и какие рекомбинации допустимы для него. В частности, Иванов уже в момент времени $t-1$ может знать, что в наборе, состоящем из n *конкретных* видов благ, есть такие, потребление которых в случае необходимости можно сократить. Поэтому в момент времени t , когда встает вопрос о покупке автомобиля, ему не надо решать уже решенную задачу. Иванов действует автоматически. Именно отсюда и возникает иллюзия, будто он индифферентен к иерархически организованной процедуре потребительского выбора.

Сопоставляя этот пример с блочной схемой, можно сказать, что Иванов, «лазая» по дереву иерархической структуры, существенно экономит время и умственные усилия, затрачиваемые на приобретение товаров.

3.4. Институционально-матричная (цивилизационная) модель рациональности

Если обобщить имеющиеся в современной литературе определения человека с позиций современной институциональной экономической теории, то можно сделать вывод, что **человек институциональный** – это индивид, совершающий относительно рациональный (обоснованный) выбор из ряда альтернатив, поведение которого задано сформировавшейся институциональной средой. Из данного определения возникает вопрос специфики институциональной среды.

Одним из направлений, занимающихся данным вопросом, является теория институциональных матриц. Данная теория в настоящее время базируется на следующих основных моментах:

Во-первых, на уже упоминавшейся методологии холизма.

Во-вторых, на принципе «междисциплинарности» (при определении набора базовых институтов, входящих в институциональную среду).

В-третьих, на принципе зависимости от траектории предшествующего развития. Д. Норт, проявляя интерес к проблематике институтов с позиции экономической истории, приходит к выводу, что в результате исторического развития системы генерируются ограничения, которые устанавливают пределы для последующих наборов альтернативных вариантов выбора.

С позиции институтов, внешне многообразные и различные в деталях институциональные комплексы, регулирующие жизнь древних и современных государств, имеют в своей основе одну из двух институциональных матриц. Их принятые и закреплённые в литературе названия – Х-матрица и Y-матрица. Причина существования двух типов институциональных матриц кроется в особенностях материально-технической среды¹⁰ тех или иных стран и народов их населяющих, а также в их ментальных особенностях. В виду этого данную теорию мы условно обозначили как «цивилизационный подход».

Наиболее полно, на наш взгляд, положения теории институциональных матриц можно найти в работах С.Г. Кирдиной.

В целом, институциональная матрица определяется как устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных подсистем – экономической, политической и идеологической. При этом речь идет не обо всех институтах вообще, а именно об определяющих, базовых институтах, которые можно проследить практически во всех обществах от древности до наших дней.

Особо стоит отметить, что доминирование в государстве той или иной институциональной матрицы не означает, что в нем не действуют комплементарные институты (из альтернативной матрицы) и соответствующие им формы.

Для Х-матрицы характерны следующие базовые институты:

- В экономической сфере – институты редистрибутивной экономики.
- В политической сфере – институты унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства.
- В идеологической сфере – институты коммунитарной идеологии, основное содержание которой состоит в доминировании коллективных, общих ценностей, приоритете «Мы» над «Я».

Х-матрица характерна для России, большинства стран Азии, Латинской Америки и др.

¹⁰ Материально-технологическая среда – совокупность природных условий, общественной инфраструктуры и отраслей, приоритетных для жизнедеятельности населения.

Y-матрица имеет следующие базовые институты:

- В экономической сфере – институты рыночной экономики.
- В политической сфере – институты федеративного политического устройства.

• В идеологической сфере – институты субсидиарной идеологии, в которых закрепляется доминирование индивидуальных ценностей, приоритет «Я» над «Мы».

Y-матрица характеризует общественное устройство большинства стран Европы и США.

Теория институциональных матриц исходит из принципа доминантности базовых институтов. Он выражается в том, что в каждом конкретном обществе базовые институты, характерные для его институциональной матрицы, доминируют над институтами комплементарными. Последние носят дополнительный, вспомогательный характер, обеспечивая устойчивость институциональной среды в той или иной сфере общества. Для базовых институтов, соответствующих типу институциональной матрицы данного государства, в большей мере свойственен стихийный, неуправляемый характер действия.

В следующих таблицах приведены названия институтов из X- и Y-матриц, действующих, соответственно, в экономической, политической и идеологической подсистемах общества. Институты, расположенные в одной строке таблицы, являются симметричными, то есть один из них – базовый, а второй является по отношению к нему – комплементарным.

Таблица 1

Базовые институты экономической подсистемы

Функции институтов	Институты реду- трибутивной эконо- мики в X-матрице	Институты рыноч- ной экономики в Y- матрице
Организация отношений собственности	Общая собственность	Частная собствен- ность
Привлечение к труду	Служебный труд	Наемный труд
Взаимодействие хозяйст- вующих субъектов	Координация	Конкуренция
Способы воспроизводства благ	Редистрибуция ¹¹	Обмен (купля- продажа)
Сигналы обратной связи	Пропорциональность	Прибыль

¹¹ Сущность редуистрибутивных экономик – обязательное опосредование неким Центром движения ценностей и услуг, а так же права по их производству и использованию.

Таблица 2

Базовые институты политического устройства

Функции институтов	Институты унитарного политического устройства в Х-матрице	Институты федерального политического устройства в Y-матрице
Территориальная организация	Административное деление	Федерация
Устройство системы управления	Иерархическая вертикаль во главе с центром	Самоуправление и субсидиарность ¹²
Порядок замещения управленческих позиций	Назначения	Выборы
Формирование и реализация решений	Общее собрание и единогласие	Многopартийность и демократическое большинство
Механизмы обратной связи	Обращения по инстанциям	Судебные иски

Таблица 3

Базовые идеологические институты

Функции институтов	Институты коммунистической идеологии в Х-матрице	Институты субсидиарной идеологии в Y-матрице
Детерминанта социального действия	Коллективизм	Индивидуализм
Нормативное представление о социальной структуре	Эгалитаризм ¹³	Стратификация ¹⁴
Принципы устройства общественной жизни	Порядок	Свобода

Следуя заявленной логике, можно сформулировать исходные теоретические основания междисциплинарной модели рациональности человека институционального.

Во-первых, два типа общества (в которых доминируют институты либо X-, либо Y-матрицы) характеризуются соответствующим им типом

¹² Субсидиарность - организационный и правовой принцип, согласно которому задачи должны решаться на самом низком, малом или удалённом от центра уровне, на котором их решение возможно и эффективно.

¹³ Концепция, предлагающая создание общества с равными возможностями по управлению и доступу к материальным благам всем его членам.

¹⁴ Деление общества на социальные слои.

«человека институционального». Этот тип близок по содержанию к понятию «народ».

Во-вторых, в построении модели «человека институционального» следует использовать не менее трех основных групп характеристик.

В-третьих, модель «человека институционального» содержит в себе характеристики действующих в обществе базовых институтов и является их квинтэссенцией. Эти институты во многом задают рамки рационального выбора, снижая неопределенность, но и от части ограничивают рациональность субъектов.

На основе предоставленных предпосылок, формируются следующие типы человека институционального:¹⁵

Институциональный X-человек – в экономической, политической и идеологической сферах определяется как редистрибутивный, унитарный и коммунитарный.

Институциональный Y-человек – характеризуется как человек рыночный, живущий по нормам федеративного государства и приверженный субсидиарным (личностным) целям.

Необходимо отметить, что как не существует государств, в которых действуют институты лишь одной из рассмотренных матриц (X или Y), так не существует и народа, укладывающегося в модель только одного типа «институционального человека». В реальной жизни эти модели сосуществуют. Тем не менее, обратим внимание на два значимых момента.

Экономические, политические и идеологические компоненты представленной модели человека институционального подходят друг к другу как ключ к замку и находятся во взаимосвязанном единстве. Принцип построения модели исходит из морфологической связи, обусловленной принадлежностью к целому.

В обществе исторически доминирует, как правило, тот или иной тип человека институционального. Это вытекает из «закрепленного» характера институциональной матрицы, обусловленного свойством коммунальности (или некоммунальности) материально-технической среды, остающейся неизменной в ареале развития государства. В период кризисов соотношение этих типов может меняться: одна модель проявляет себя активнее, другая – слабее. Тем не менее, в обществах с доминированием институтов X-матрицы, как, например, в России, тип «институционального X-человека» является во все времена более распространенным.

Противоречия между различными блоками институтов, а также противоречие матрицы институтов модели человека, доминирующей в дан-

¹⁵ В рамках данной работы, мы, к сожалению, не будем более подробно рассматривать каждый базовый институт и его влияние на конкретный тип человека институционального, а ограничимся только обобщенными определениями.

ном обществе разрушают основу не просто для рационального, но и для обоснованного выбора.

3.5. Модель ограниченной рациональности современных российских субъектов

Проблема анализа и оценки степени рациональности российских экономических субъектов привлекает внимание многих отечественных исследователей. Данный интерес вполне, на наш взгляд, оправдан как с теоретических, так и с прикладных позиций. Исследование данной проблематики вполне может приблизить нас к пониманию истоков многих экономических проблем и несовершенств национальной экономики.

Среди разных экспертов, занимающихся этой проблематикой, считаем целесообразным выделить работы И.В. Розмаинского, В.В. Вольчик и Е.А. Беренделевой. Во многом работы этих авторов перекликаются с общетеоретическими исследованиями, проводимыми в рамках институционального и эволюционного направления и находят свое подтверждение не только в действительности, но и при использовании анализа, основанного на ранее нами рассмотренных моделях ограниченной и институционально-матричной рациональности. По сути исследования этих авторов во многом *базируются на принципе переменной рациональности, учитывая в значительной мере изменения социально-экономической среды, происходящие во времени.*

На наш взгляд, указанные авторы во многом опираются на институционально-матричную модель рациональности, рассмотренную нами ранее.

Для более полного понимания процессов формирования устойчивой модели поведения российских субъектов нельзя, очевидно, обойтись без краткого рассмотрения советской модели поведения человека.

За период существования советской модели развития в обществе сформировалась поведенческая модель, ориентированная на достижение долгосрочных интересов и базирующаяся на долгосрочном планировании, как в экономической деятельности, так и в повседневной жизни. На формирование данной модели непосредственное воздействие оказали основные тенденции развития общества. Жизнь членов общества была практически расписана «по полочкам» на долгие годы вперед: ясли – детский сад – школа – летом пионерский лагерь – институт – летом «картошка», стройотряд – гарантированная работа по распределению – гарантированная пенсия.

В переходной экономике меняется система базовых ценностей общества: происходит переориентация с долгосрочной модели поведения на краткосрочную. Это происходит по той причине, что в условиях неопределенности и нестабильности следование долгосрочной модели приносит

только убытки, а прибыльные краткосрочные посреднические сделки убеждают экономических агентов отказаться от модели основанной на долгосрочных интересах. Разрушению последней способствовали многочисленные неудачные попытки граждан спасти свои обесценивающиеся сбережения в многочисленных финансовых пирамидах, подозрительных банках, сомнительных аферах. Разрушение долгосрочной модели поведения происходило одновременно с разрушением института доверия к государству, системе права, партнерам, и, наконец, соседям, друзьям, родственникам.

В результате в обществе укоренилась модель, ориентированная на достижение краткосрочных интересов. Жизнь «сегодняшним днем» стала нормой и процессы возврата к прежней модели связаны с большими издержками, поскольку в рыночном обществе по американскому образцу, которое было взято за основу нашими реформаторами, превалирует именно краткосрочная модель. Следует отметить, что у нового поколения данная краткосрочная модель поведения закладывается как базовая.

Чтобы понять какими параметрами характеризуется «рациональность» российских субъектов эксперты рекомендуют рассматривать некоторые константы неоклассического «человека экономического» в качестве переменных. К подобным константам относят, как правило, следующие характеристики экономического поведения:

Во-первых, *полнота рациональности в пространстве*. Неоклассики обычно предполагают, что агенты в ходе принятия решения рассматривают все выгоды и издержки по каждому из возможных в настоящий момент вариантов выбора. Таким образом, они полностью учитывают существующие «в пространстве» ограничения и возможности. В результате агенты выбирают оптимальное решение. Вот почему *полная рациональность означает оптимизацию*.

Во-вторых, *полнота рациональности во времени* или *нормальная оценка будущего времени*. В неоклассической теории обычно предполагается, что каждый агент ценит настоящее время больше, чем будущее, что выражается в положительной норме временных предпочтений. Однако, при этом, экономические события (потоки денег, товаров, ресурсов, активов) будущего времени все-таки имеют для него ценность. Обе эти предпосылки воплощаются в принципе, согласно которому агент дисконтирует будущие переменные по положительной и постоянной ставке (норме) дисконта. Таким образом, при принятии решений он полностью учитывает будущие события.

В-третьих, *полнота поведенческой самостоятельности*. Здесь речь идет о трех аспектах. Поведение агента демонстрирует «полную поведенческую самостоятельность», если его предпочтения не зависят от ограничений, ожидания формируются автономно и рационально, и при этом

он проявляет личную ответственность при выполнении своих обязательств. Все эти аспекты необходимы для осуществления рационального выбора.

Рассматривая эти предпосылки как «переменные», мы можем более подробно оценить как изменилось поведение «постсоветских россиян».

Вначале проанализируем трансформацию рациональности в пространстве и во времени, произошедшую в России.

Как мы помним, в начале 1990-х годов российская экономика вошла в фазу трансформации от одной социально-экономической системы (планово-административного характера) к другой (рыночного характера). Институты, характерные для прежней экономической системы, разрушаются, а их место занимают институты, характерные для новой системы. Изменчивость институциональной среды особым образом повлияла на неопределенность будущего, сложность информации и, соответственно, на сами процессы рационального выбора.

Во-первых, резкие изменения в институциональной среде сильно затруднили хозяйствующим субъектам предсказывать как действия и реакции прочих агентов, так и будущую экономическую обстановку в целом. Степень неопределенности будущего по мере «перехода» возрастает, и начинает снижаться только тогда, когда в значительной степени уже сформированы институты того типа хозяйственной системы, к которому данная экономика «переходит». В принципе, утверждения о резком повышении степени неопределенности будущего в переходной экономике России уже давно стали общим местом и не нуждаются в каких-либо доказательствах. Здесь, однако, важен тот факт, что такое повышение выступало в качестве серьезного ограничителя полноты рациональности экономического поведения в 1990-е гг.

Во-вторых, при переходе к экономической системе нового типа хозяйствующим субъектам приходится сталкиваться с такой информацией, с какой они прежде никогда не имели дело. Яркий пример – зарождение фондовых рынков в переходной экономике. Поведение людей на таких рынках в первые годы «перехода» не могло быть рациональным, поскольку хозяйствующие субъекты столкнулись с совершенно новой для себя информацией, ведь в плановом хозяйстве подобные рынки отсутствовали. Анализ баланса компаний-эмитентов, понимание связей между макроэкономической обстановкой и конъюнктурой на фондовом рынке и его сегментах – подобные вещи выходили за рамки компетенции участников фондовых рынков в экономиках, начавших «переход». Поэтому не случайны крахи этих рынков в России.

В-третьих, среди прочих факторов, приводящих к ненужности оптимизационных расчетов, прежде всего, следует выделить воздействие экономической системы планового социализма. *Советская власть через систему централизованно планируемого хозяйства серьезно отбивала склон-*

ности к расчетливости и к личной экономической независимости. С одной стороны, она гарантировала советскому человеку некий минимальный набор благ независимо от его усилий (а предприятия при этом вообще оказывались в условиях *мягких бюджетных ограничений*), с другой стороны, не давала повысить законным образом личное материальное благополучие выше некоего уровня. Такой *государственный патернализм* прививал иждивенческие установки большинству советского населения и делал бессмысленным расчетливое поведение. Таким образом, пожалуй, ей удалось создать «нового социалистического человека», «Homo Sovieticus», причем в большей степени, чем это получилось у правительств стран Восточной Европы, где вредно влияющая на степень рациональности система планового хозяйства просуществовала почти в два раза меньше.

В-четвертых, в ситуации повышенной степени неопределенности, например вследствие резкой трансформации экономической системы, оценка будущего времени будет искажаться. Доходы сильно отдаленных будущих периодов времени окажутся для людей еще менее предпочтительными, чем в «обычной ситуации». Тогда люди будут дисконтировать такие доходы по завышенной норме дисконта, что означает *краткосрочную временную ориентацию*. Иными словами, каждый последующий период времени будет дисконтироваться по более высокой норме дисконта, чем предыдущий. Данный аспект можно трактовать как неполную или низкую рациональность во времени.

Еще большая степень неопределенности может еще сильнее исказить, т.е. *занизить*, оценку будущего времени, приведя к *инвестиционной близорукости*. *Инвестиционная близорукость* – это исключение из рассмотрения материальных и денежных потоков за определенные будущие периоды, которые должны наступить позже определенного порогового момента времени.

Иными словами, инвестиционная близорукость – это дисконтирование будущих переменных по бесконечной норме дисконта, начиная с некоего порогового момента. Описываемый феномен вполне естественен в «ненормальных» ситуациях типа отсутствия защиты форвардных контрактов, противоречивости законодательной базы экономики или высокой социально-политической нестабильности.

Должно быть ясно, что инвестиционная близорукость неизбежно порождает и/или усиливает спад инвестиций, ведь она означает очень короткий временной диапазон принятия решений. Ведь, по сути, те вложения в основной капитал (и прочие активы), которые могут принести доход только по истечении длительного промежутка времени, оказываются вне рассмотрения, если этот промежуток времени наступает позже определенного порогового момента времени. Поэтому инвестиционная близорукость приводит к еще менее эффективным (с неоклассической точки зрения) решениям,

чем «пространственные отклонения от оптимизации», проанализированные в предыдущем разделе.

Таким образом, последствия инвестиционной близорукости очевидны: *люди, подверженные этой «болезни», отказываются от инвестиций с длительным сроком окупаемости.* Не происходит накопления многих важных видов физического и человеческого капитала, технического развития, генерирования инноваций. *Экономическая система с чрезмерно заниженной оценкой будущего времени обречена на застой или, в лучшем случае, на низкие темпы роста.*

Инвестиционную близорукость можно довольно легко породить (например, реформами, повышающими степень неопределенности будущего), но трудно преодолеть. Дело в том, что она глубоко укореняется в психологии и поведении людей. Есть немало примеров этого, и, возможно, самым убедительным из них является хозяйственное поведение россиян в постсоветский период. Именно инвестиционная близорукость, на взгляд И.В. Розмаинского, была одним из важнейших факторов, спровоцировавших многократное сокращение инвестиций в основной капитал в течение 1990-х гг. в постсоветской России. Она же – один из важнейших факторов, приведших к тому, что средний возраст оборудования в отечественной экономике увеличился с 10,8 лет в 1990 г. до 21 года в 2004 г. Она же – один из важнейших факторов, послуживших громадному оттоку капитала из страны.

Последняя из анализируемых предпосылок рациональности – поведенческая самостоятельность также мало применима к современному российскому субъекту. Напротив, *важнейшая характеристика россиян – поведенческая несамостоятельность.* Иными словами, многие авторы считают, что для типичного постсоветского россиянина характерны *зависимость предпочтений от финансовых и социально-классовых ограничений, неавтономность ожиданий в виде склонности к стадному поведению при их формировании и личная безответственность, приводящая к невыполнению взятых обязательств.*

Причины поведенческой несамостоятельности «Homo Post-Soveticus» коренятся в его советском прошлом. К таким причинам следует отнести характерные для советской экономики вышерассмотренные *государственный патернализм и мягкие бюджетные ограничения.* Как опять-таки было отмечено, они сформировали иждивенческие поведенческие установки у советских людей. По нашему мнению, «иждивенчество» и «поведенческая несамостоятельность» – довольно близкие понятия. Кроме того, важнейшую роль здесь играет также упомянутый выше «коллективизм».¹⁶ Подчинение интересов отдельного индивида интересам общества считается рос-

¹⁶ Смотри модель институциональных матриц.

сийской традицией. В общем, коллективизм и авторитаризм, основные черты традиционной российской хозяйственной культуры, представляют собой уходящие в далекое прошлое факторы поведенческой несамостоятельности.

Именно с помощью понятия поведенческой несамостоятельности можно объяснить такие уродливые явления постсоветской российской экономики, как массовые вложения рядовых граждан в финансовые пирамиды, потребление некачественных товаров под воздействием рекламы, а также массовые нарушения и отказы от выполнения контрактных обязательств.

Таким образом, можно прийти к выводу, что специфика рациональности отечественных экономических субъектов сильно отличается от той трактовки, которая дается в неоклассической теории. *Типичный россиянин – это агент, характеризующийся низкой склонностью к расчетливости, инвестиционной близорукостью и поведенческой несамостоятельностью.* Эти характеристики положительным образом взаимодействуют между собой, обуславливая и усиливая друг друга.

В результате решения, принимаемые типичным экономическим субъектом в российской экономике, нередко приводят на микроуровне к неэффективному размещению ресурсов, а на макроуровне – к низким или уменьшающимся инвестициям в основной и человеческий капитал, а также к технологическому застою (или даже к технологической деградации) (Приложение 3).

Заключение

Очень часто со стороны западных экономистов можно услышать упрек, что в России отсутствуют условия для совершенной конкуренции. Логика западных аналитиков вполне понятна и даже приемлема. Действительно, возникновение в России экономики, базирующейся на условиях свободной конкуренции, привело бы к немедленному росту ее эффективности. Почему же тогда она не возникает? Авторы обходят один очевидный вопрос, поставленный многие десятилетия назад еще М. Вебером - как возможна свободная конкуренция в стране, где отсутствует протестантская этика?

Напомним, что М. Вебер считал, что духовные источники капитализма лежат в протестантской вере. Поставив перед собой задачу: найти связь между религиозным убеждением и духом капитализма, Вебер, анализируя мировые религии, приходит к выводу, что ни одна религия не ставит в зависимость спасение души, потусторонний мир от экономики в жизни земной. Более того, в экономической борьбе видят что-то плохое, связанное с грехом, с суетностью. Однако аскетический протестантизм является исключением. Если экономическая деятельность направлена не на получение доходов, а является одним из видов аскезы труда, то человек может быть спасен.

Российский «человек институциональный» сможет выжить и эффективно работать только в патерналистской системе азиатского типа. Без этого необходимого условия в России не будет конкурентной экономики. Этого не понять западным экспертам, которые выросли в сложившейся талассократической (греч.: власть посредством моря) цивилизации, этику которой Т. Гоббс охарактеризовал изречением «Homo hominis Lupus est».¹⁷

Не случайно большинство представителей магистральной экономической науки не смогли дать своевременных и правильных рекомендаций по решению таких серьезных проблем, как трансформационный спад в России и других странах постсоветского пространства, стагнация в Японии в 1990-е годы или текущий мировой экономический и финансовый кризис. Мы, в след за многими авторами, убеждены: одна из причин фиаско респектабельных теорий состояла в том, что в «пограничных ситуациях» экономические агенты не вели себя как «рациональные оптимизаторы».

¹⁷ Человек человеку волк (лат.)

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Автономов В.С. Модель человека в буржуазной политической экономии от Смита до Маршалла / В.С. Автономов // Истоки. М.: Экономика, 1989. – Т. 1. – С. 204–219.
2. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. / В.С. Автономов – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 230 с.
3. Бендукидзе К.А., Халатянц Н.М., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. / К.А. Бендукидзе, Н.М. Халатянц, М.М. Юдкевич – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.
4. Беренделева Е.В. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек / Е.В. Беренделева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 2. – С.42–47.
5. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества / К. Бруннер // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 3. – С. 51–72.
6. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук / П. Вайзе // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 3. – С. 115–130.
7. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц // Постсоветский институционализм. / С.Г. Кирдина / Под ред. Р. М. Нуреева и В. В. Дементьева. – Донецк: «Каштан», 2005. – С. 75–101.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика. / А.Н. Олейник – М.: Инфра-М, 2000. – 416 с.
9. Розмаинский И.В. Посткейнсианский анализ характеристик человеческого поведения в условиях макроэкономических, технологических и институциональных изменений / И.В. Розмаинский // Журнал институциональных исследований. – 2009. – Т. 1. – № 1. – С. 43–56.
10. Человек институциональный / Под ред. О. В. Иншакова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.

Вспомогательная литература:

11. Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? / В.В. Вольчик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 1. – С.126–134.
12. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. / В.В. Вольчик Ростов – н/Д: Изд-во Ростовского Университета, 2000.
13. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. / Р. Нельсон, С. Уинтер – М.: Дело, 2002. – 530 с.

14. Олейник А. Бизнес «по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 4–25.

15. Розмаинский И.В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов / И.В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 1. – С. 86–99.

16. Розмаинский И.В. «Homo post-soveticus»: основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционального – посткейнсианского подхода / И.В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – № 1. – С. 28–40.

17. Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов: Сб. статей: Пер. с англ. – М.: Дело, 2007. – 272 с.

18. Рудяков В.А. Методологические изменения в современных течениях экономической теории / В.А. Рудяков // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 2 (76). – С. 30–34.

19. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 3. – С. 16–38.

20. Тутов Л., Шаститко А. Экономический подход к проблемам организации знаний о человеке / Л. Тутов, А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 46–63.

21. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 3. – С. 39–49.

22. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. / Э. Фуруботн, Р. Рихтер – СПб.: ИД Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. – 702 с.

23. Хайлбронер Р. Экономическая теория как универсальная наука / Р. Хайлбронер // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 1. – С. 41–55.

24. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – С. 39–55.

25. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. / Т. Эггертссон – М.: Дело, 2001. – 407 с.

26. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 3. – С. 73–91.

Приложение 1

Подходы к определению ограниченной рациональности в современной микроэкономической теории

Модель ограниченной рациональности	Тип ограничений	Как это ограничение влияет на достижение эффективности фирмы	Условия, при которых рациональное поведение возможно
Модель удовлетворительности	Когнитивные способности ограничены	Индивид совершает не оптимальный выбор, а останавливается на первом же варианте, удовлетворяющем заранее заданным им критериям	Издержки на принятие решения равны нулю
Модель издержек	Издержки на поиск информации велики	Индивид сравнивает не все альтернативы, он всегда оценивает издержки на поиск информации о новой альтернативе и ожидаемую полезность этой альтернативы	Издержки на поиск информации равны нулю
Модель эволюции	Доля индивидов, ведущих себя рационально, в их общем числе	Следование наиболее распространенным в социуме нормам поведения обеспечивает больший выигрыш	Норма рациональности широко распространена в социуме
Модель надежности	Когнитивные способности ограничены	Ввиду сложности решаемой проблемы и высокой вероятности ошибки индивид предпочитает использование привычных методов ее решения поиску оптимальных	Компетенция индивида соответствует степени сложности проблемы
Модель робота	Когнитивные способности ограничены	Индивид действует наподобие робота, по заранее определенным программам. Степень совершенства робота зависит от числа программ	Проблема состоит из множества простых подзадач
Модель обучения	Когнитивные способности ограничены	Индивид учится делать оптимальный выбор на ошибках, как своих, так и чужих	Ситуация выбора повторяется. Память совершенна

Приложение 2

Структура потребительских расходов домашних хозяйств в соответствии с классификатором индивидуального потребления домашних хозяйств по целям (в % к итогу)

Расходы	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Потребительские расходы - всего	100	100	100
В том числе:			
Продукты питания	45,8	41,7	37,7
Алкогольные напитки, табачные изделия	3,6	3,2	3,2
Одежда и обувь	13,6	13,5	12,6
Жилищно-коммунальные услуги, топливо	7,1	8,7	10,5
Предметы домашнего обихода, бытовая техника, уход за домом	6,1	6,6	7,3
Здравоохранение	2,1	2,3	2,2
Транспорт	7,7	9,3	9,2
Связь	1,4	1,8	2,4
Организация отдыха и культурные мероприятия	4,7	4,8	6,0
Образование	1,2	1,5	1,3
Гостиницы, кафе и рестораны	2,6	2,5	3,1
Другие товары и услуги	4,1	4,1	4,5



Трансформация поведения российских экономических субъектов

Учебное издание

Рудяков Василий Анатольевич

Модели рациональности
индивидуального
выбора в экономической теории

Учебное пособие

Издается в авторской редакции

Технический редактор Н.А. Князева

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 07.03.12. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная.

Печать трафаретная. Усл. печ. л. 3,1. Тираж 100 экз. Заказ

Издательство Байкальского государственного университета
экономики и права.

664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.