**Модели поведения человека в институциональной экономике**

Вольчик В.В.

**1. Модель экономического человека в ортодоксальном экономиксе**

Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. Создание такой модели обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Но как справедливо отмечал Саймон усилия экономистов были направлены в основном на исследование результатов выбора экономической сфере, а сам выбор как процесс выпал из поля экономического анализа: «неоклассическая теория исследует, по сути, не процесс выбора, а его результаты»[[1]](#footnote-1)[1].

Внимание экономистов к проблеме и механизму экономического выбора и условий, опосредующих этот выбор, обусловило пересмотр классической модели экономического человека в рамках институционализма.

Но в начале необходимо кратко рассмотреть предпосылки, на которых базируется неоклассическая модель экономического человека.

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек»[[2]](#footnote-2)[2]. Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;

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 ведет 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»[[3]](#footnote-3)[3] и совершенно оторвалась от реальной жизни.

Но рациональность - это еще далеко не все, что определяет поведение экономического агента. Он не существует обособленно от окружающих предметов и таких же агентов как он, поэтому необходимо рассмотреть и ограничения, с которыми сталкивается человек в процессе принятия решения или осуществления выбора.

Неоклассическая теория здесь исходит из предположений, что все потребители знают, чего они хотят, то есть каждый имеет свою совокупность известных ему потребностей, которые к тому же связаны функционально. Для упрощения анализа неоклассики взяли «усредненную» функцию полезности, где не учитываются ни разнообразие возможностей максимизации при постоянной величине дохода, ни различия между субъективными стремлениями использовать имеющиеся ресурсы и объективными возможностями. Следовательно, так как предпочтения известны, то решением функции полезности будет определение неизвестных результатов индивидуального выбора.

Однако, ценность теории предсказывающей выбор потребителя или другого экономического субъекта будет высока тогда, когда окружающая ситуация остается относительно стабильной, а потенциалы, заложенные в ней являются доступными для принятия и переработки человеческими возможностями. Тем более, что существуют кроме вышеперечисленных внешних еще и внутренние препятствия, от которых неоклассики просто абстрагируются.

Следуя неоклассикам можно представить человека как совершенное существо, полностью владеющее собой и своими собственными поступками, то есть определяющим последние единственным критерием - собственной функцией полезности. Он также 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. Одно и другое берется уже заранее известными и возможность того, что при рассмотрении цепочки последовательных действий цель может стать средством и наоборот - отсутствует.

Таким образом, можно отметить, что отсутствие каких-либо предпосылок о возможности влияния решений одних людей на решения других отрывают ортодоксальную теорию от социальности экономической науки.

Социологической модели человека существует, по мнению Линденберга, два вида. Первый (акроним SRSM) - социализированный человек, исполняющий роль и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, полностью контролируемый обществом. Ставится цель - полная социализация. Процесс направляется обществом - человек играет свою роль в нем. Наконец, возможность применения санкций - это контроль со стороны общества.

Вторая модель (акроним OSAM) – человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий. Этот человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. Но он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т.к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения.

Сравнивая эти две модели, можно увидеть, что экономический человек концентрирует в себе наиболее характерные черты человеческого поведения в процессе повседневной рыночной деятельности. Хотя эти черты являются далеко не единственными.

Социологический человек переносит характеристику своего поведения на свое же поведение: общество в действительности не является действующим лицом, оно представляет собой результат индивидуальных действий и взаимодействий людей. Поэтому современные науки, связанные с обществом, тяготеют к модели экономического человека, оставляя его поведенческой обоснованностью многих явлений, тогда как социологическая модель не представляет ничего конкретного, опираясь на неустойчивую взаимосвязь между человеком обществом.

**2. Рациональное поведение. Принцип рациональности**

Понятие рациональность является настолько сложным для научного анализа, насколько простым это понятие кажется с точки зрения обыденного сознания.

Рациональность может быть определена следующим образом: субъект (1) никогда не выберет альтернативу X если в тоже самое время (2) ему доступна альтернатива Y, которая с его точки зрения (3) , предпочтительнее X.[[4]](#footnote-4)[4]

Согласно Хайеку рациональным поведением можно назвать такой тип поведения, которое «нацелено на получение строго определенных результатов»[[5]](#footnote-5)[5]. При том отмечается, что теория рационального выбора объясняет, только нормальное поведение людей. Остается дело за малым: исследовать, что есть норма в экономической действительности.

В экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения:

1) Рациональность (как таковая);

2) Следование своим интересам.

Рассмотрим эти модели подробнее:

1. Рациональность

Согласно О. Уильямсону существует 3 основные формы рациональности:

1) Максимизация. Она предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этого 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 - 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[[6]](#footnote-6)[6].

Такое определение заключает 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.

То есть говорят, что приверженцы теории трансакционных издержек еще больше размывают границы неопределенности принятой в классической теории. Однако, экономтеория трансакционных издержек объясняет эту двойственность необходимостью объединить в одном мотиве ориентацию на экономное использование ограниченных ресурсов и стремление к изучению институтов как поведенческих шаблонов в условиях ограниченной информации.

Эта теория одной из важнейших предпосылок берет такой ограниченный ресурс как интеллект. Существует стремление сэкономить на нем. А для этого либо уменьшаются издержки в ходе самих процессов принятия решения (за счет личных способностей, владения большим количеством информации опытом и т.д.), либо обращаются к помощи властных структур.

3) Органическая рациональность - слабая рациональность процесса. Ее используют в эволюционном подходе Нельсон, Уинтер, Алчиан, прослеживая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм. А также представители австрийской школы Менгер, Хайек, Киирзнер, связывая ее с процессами более общего характера - институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и так далее. Такие институты «нельзя запланировать. Общая схема таких институтов не созревает в чьем-либо сознании. В самом деле, существуют такие ситуации, когда незнание «оказывается даже более «эффективным» для достижения определенных целей, нежели знание этих целей и сознательное планирование их достижения»[[7]](#footnote-7)[7].

Формы органической и ограниченной рациональности дополняют друг друга, но используются разными для достижения различных целей, хотя изучение институтов как способов сократить трансакционные издержки неоинституционалистами и выяснение жизнеспособности институтов Австрийской школой тесно связаны.

**2. Ориентация на собственный интерес**

1) Оппортунизм. Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают: «Следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться ex ante и ex post»[[8]](#footnote-8)[8]. В общем случае речь идет только об информации и всем, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера.

В идеале должна существовать гармония в процессе обмена информацией - открытый доступ с обеих сторон, немедленное сообщение в случае изменения информации и т. д. Но экономические агенты, действуя оппортунистически, проявляют это в разной степени. Кто-то больше склонен к преднамеренному обману, кто-то меньше. Это создает информационную асимметрию, которая значительно усложняет задачи экономической организации, потому что в случае отсутствия оппортунистического поведения любое поведение могло бы подчиняться некоторым правилам.

Нейтрализацию оппортунизма можно осуществить такими же упреждающими действиями или как было сказано выше заключением такого контракта, в котором обе стороны согласовали все моменты, по которым они не доверяют друг другу.

2) Простое следование своим интересам это тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической экономтеории. 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. Последняя слабая форма ориентации на собственный интерес - послушание. Адольф Лоу формулирует ее 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»[[9]](#footnote-9)[9]. Но в чистом виде такой тип вряд ли существует в экономике, поэтому он скорее применим к изучению эволюции социализации человека, чем к объяснению мотивов при принятие решений, так как за него решают другие.

**3. Поведенческие предпосылки институционального анализа**

Прежде всего, под большим вопросом была поставлена возможность отвлечения от системы предпочтений, которая формируется внутри человека. Это система ценностей, целевых установок, стереотипов поведения, привычек индивидов, психологического и религиозного типов, что напрямую говорит о том, что индивид осуществляет выбор сам. То есть институционалисты определяют скорее характер ситуации, в которой выбор осуществляется, а не рассматривают полученный результат в рамках взаимодействия многих людей. Поэтому такой подход предполагает подключение исторического аспекта, который просматривает эволюцию человека привязанного к конкретной культуре, общества, группе и существующего в определенное время.

Следующая особенность институциональной теории вытекает из предыдущей: так как предположение об экзогенности системы ограничений неверно, то, следовательно, если человек не имеет полный объем информации необходимой для свободной ориентации в окружающем мире, то он и не в состоянии отразить в полной мере процессы индивидуальной и общественной жизни. Тогда как можно проследить процесс осуществления отбора реальности и их расшифровку как предпосылку осуществления выбора?

Для решения этих вопросов в рамках современной неоинституциональной экономики используются две поведенческие предпосылки – ограниченная рациональность и оппортунизм.

Саймон[[10]](#footnote-10)[10] предлагает заменить принцип максимизации – принципом удовлетворенности, так как в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации.

Это положение может согласовываться с концепциями австрийской школы, в рамках которой вместо максимизации полезности используется предпосылка о сравнительной важности потребностей и о наилучшем их удовлетворении, возможно меньшим количеством благ.

Он отмечает, что в экономической теории понятие удовлетворенности не играет такой роли как в психологии и теории мотивации, где оно является одним из самых важных. Согласно психологическим теориям побуждение к действию происходит из неудовлетворенных стремлений и исчезает после их удовлетворения. Условия удовлетворенности в свою очередь зависят от уровня устремлений, который зависит от жизненного опыта.

Придерживаясь этой теории можно предположить, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка и определенного объема продаж.

Это подтверждается статистическими данными. Это также согласуется с исследованиями Холла и Хитча (ценообразование по формуле издержки плюс стандартная надбавка), а также Сайерта и Марча (фирмы положение которых на рынке стабильно, действуют менее энергично).

Поэтому мы считаем необходимым замену понятия рациональности понятием субъективной обоснованности действия. Исходя из этой предпосылки, нас интересует два факта: 1) чем обосновано то или иное решение, 2) степень свободы принятия этого решения (т.е. в какую систему координации экономической деятельности интегрирован субъект). Таким образом, принятие решения является «равновесным» решением в результате оценки обоснованности и ограничений принятия решения.

**4. Институт хозяйственной этики и экономическое поведение**

Этические нормы являются теми ограничениями, игнорируя которые часто невозможно объяснить некоторые экономические явления. Этика, мораль, традиции являются теми правилами поведения или институтами, которые присутствуют в теориях неоинституционализма. Поэтому эти теории описывают человеческую природу такой, какой она наблюдается в действительности, используя понятия ограниченной рациональности и оппортунизма.

Например, оппортунистическое поведение субъектов экономической деятельности может быть ограничено не только формальными институтами, создаваемыми государством. Действительно, если сведение оппортунизма к минимуму уменьшает трансакционные издержки и, следовательно, повышает эффективность системы, то различные институты, способствующие этому, будут эволюционировать и закрепляться в обществе. Одними из таких неформальных институтов являются нормы этики или морали (понятия этические и моральные нормы часто используются как тождественные, исходя из того, что этика - это «философское учение о морали, изучающее условия возникновения морали, ее сущность, понятийные и императивные формы»[[11]](#footnote-11)[11]).

Этические нормы во многих случаях более эффективно способствуют снижению трансакционных издержек, чем формальные нормы права. В самом деле, традиционные нормы поведения в обществе обусловливают значительную величину издержек рыночных трансакций.

Система традиций, моральных и этических норм экономического поведения не является чем-то данным и неизменным. На протяжении всей эволюции человеческой цивилизации каждому этапу ее развития соответствовали определенные нормы поведения.

В условиях первобытного общества эти нормы способствовали появлению правил поведения, культивирующих коллективизм, подчинение вождю племени, определенное разделение прав и обязанностей внутри племени. В дальнейшем при переходе от племенного и кочевого образа жизни к оседлому, с развитием углубляющегося разделения труда, появлением торговли возникает закрепление прав собственности за конкретными индивидами. Расширяется обмен как внутри групп, так и между группами людей.

Нравственные правила поведения претерпевают изменения: к врожденным правилам морали, основанным на инстинктах (солидарность, альтруизм, групповое принятие решений), прибавляются благоприобретенные. Хайек по этому поводу писал: «...Существуют благоприобретенные правила (бережливость, уважение к собственности, честность и т. д.), создавшие и поддерживающие расширенный порядок... Расширенный порядок зависит от этой морали, он и возник благодаря тому факту, что группы, следовавшие ее основным правилам, опережали другие по увеличению численности и богатства»[[12]](#footnote-12)[12]. Именно эти благоприобретенные институты, сохраняясь и эволюционируя, позволили возникнуть современной цивилизации, основанной на экономическом и социальном обмене между людьми и между государствами. На основе таких правил поведения возникли правовые нормы, сформировались системы права, способствующие обмену и облегчающие его.

Но развитие традиций, создающих условия для существования расширенного порядка, не происходит однонаправлено, прямолинейно. Наряду с вышеизложенными процессами эволюция нравственных правил занимает главенствующую роль в определении норм поведения целых народов, например, правила, основывающиеся на племенном духе, коллективизме, противопоставлении индивида группе и т. п.  Благодаря подобным традициям и нормам человеческого поведения, формировались цивилизации, отрицающие важность обмена, торговли, института частной собственности и индивидуализма в целом. Такие общества, по выражению Карла Поппера, являются «закрытыми»[[13]](#footnote-13)[13]. История дает немало примеров «закрытых» обществ или тоталитарных государств, основывающих свои экономические и социальные системы не на рыночном механизме и свободе, а на принуждении и следовании высшим целям и планам, которые ведомы только тирану, диктатору, вождю или какому-то другому верховному органу власти.

Таким образом, величина издержек рыночных трансакций зависит не только от правовых норм, регламентирующих правила заключения сделок или гарантирующих обеспечение прав собственности, но в равной степени и от традиций рыночного поведения контрагентов обмена. Если в обществе не существует моральных правил уважения прав собственности, честности в соблюдения контрактов, то контроль со стороны права (даже самого совершенного) не позволит существенно снизить трансакционные издержки, как средние, так и абсолютные. Это четко прослеживается в условиях переходной экономики. При трансформационных процессах отношения между субъектами формирующегося рынка развиваются быстрее, чем создаются присущие рыночному порядку традиционные нормы поведения. Поэтому трансакционные издержки, даже при создании идеальной правовой системы, будут оставаться довольно высокими еще сравнительно длительное время, пока не привьются населению новые этические правила, характерные расширенному порядку.

В условиях централизованного планирования трансакционных издержек вообще не существует, поскольку механизм рыночного обмена отсутствует. Однако существовал теневой рынок, на котором была занята определенная часть населения, а большинство населения так или иначе сталкивалось с ним в эпоху всеобщего дефицита. На теневом рынке трансакционные издержки были крайне высокими потому, что обмен происходил вне правовых рамок. Под влиянием такой ситуации у людей, тесно связанных с «черным» рынком, формировались своеобразные моральные и этические нормы, регулирующие их поведение. Следование такой этике теневой экономики позволяло достигнуть успеха. Эти нормы экономического поведения основывались на правовом нигилизме, поскольку в условиях реального социализма производство или торговля вне рамок государственных учреждений были вне закона. С переходом экономики на рыночный путь развития “черный” рынок легализовался. Но в новых условиях его агенты не могут сразу поменять правила своего поведения, в рыночных условиях они продолжали нарушать правовые нормы регулирования экономической деятельности. Подобное поведение является оппортунистическим и, следовательно, резко повышающим издержки функционирования хозяйственной системы.

Институты этики не являются продуктом целенаправленной деятельности индивида или группы индивидов. Они формируются в результате эволюционного культурного отбора.[[14]](#footnote-14)[14] Индивиды, принимая решения в процессе хозяйственной деятельности, учитывают те ограничения, которые обусловливаются устоявшимися и принятыми как традиционные матрицами поведения. Игнорируя доминирующие в обществе этические нормы, индивиду трудно рассчитывать на успех своего дела.

Но самое важное заключается в том, что, действуя согласно правилам, которые закрепились в результате эволюционного отбора, субъект хозяйственной деятельности использует больше информации о приемлемости своих поступков, чем он может получить и осмыслить, руководствуясь лишь одной рациональностью. Неслучайно Хайек отмечает по этому поводу: «Рационализм может быть ошибочным, и традиционная мораль может в некоторых отношениях обеспечить более верное руководство для человеческих действий, чем рациональное знание»[[15]](#footnote-15)[15].

Моральные нормы влияют на процесс формирования субъективных мысленных конструкций у индивида. Дуглас Норт подчеркивает, что «субъективные мысленные конструкции, при помощи которых индивидуумы обрабатывают информацию, приводят к решениям, определяющим выбор индивидуума»[[16]](#footnote-16)[16]. Обладая различными способами восприятия (менталитетом) экономических явлений, индивиды в схожих экономических ситуациях принимают различные решения. «Мысленные конструкции игроков, заданные сложностью окружающего мира, ограниченной информационной обратной связью с результатами деятельности, унаследованными культурными традициями, определяют их восприятие».[[17]](#footnote-17)[17] Следовательно, успех проведения рыночных реформ во многом зависит от изменения менталитета населения.

1. [1] Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS Вып.3. 1993. С.18. [↑](#footnote-ref-1)
2. [2] Брунер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. [↑](#footnote-ref-2)
3. [3] Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С.20. [↑](#footnote-ref-3)
4. [4] Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. №7. [↑](#footnote-ref-4)
5. [5] Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992. С.26. [↑](#footnote-ref-5)
6. [6] Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С.41. [↑](#footnote-ref-6)
7. [7] Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С.42-43.

   [↑](#footnote-ref-7)
8. [8] Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С.43. [↑](#footnote-ref-8)
9. [9] Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С.46.

   [↑](#footnote-ref-9)
10. [10] Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. [↑](#footnote-ref-10)
11. [11] Современный словарь иностранных слов. М., 1992. С.727. [↑](#footnote-ref-11)
12. [12] Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992. С. 123. [↑](#footnote-ref-12)
13. [13]См.: Поппер К. Открытое общество и его враги. М., 1992. [↑](#footnote-ref-13)
14. [14] См. раздел 2 первой главы настоящей работы. [↑](#footnote-ref-14)
15. [15] Хайек Ф.А. Происхождение и действие нашей морали: проблема науки // ЭКО. 1991. №12. С.185. [↑](#footnote-ref-15)
16. [16] Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. №3. С.16. [↑](#footnote-ref-16)
17. [17] Там же. С.17. [↑](#footnote-ref-17)