
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

А.В. Трубицын

РЭП: МОДЕЛИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Научный доклад

Москва
Институт экономики
2013

Трубицын А.В. РЭП: модели и перспективы (научный доклад). – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 64 с.

ISBN 978-5-9940-0423-4

В докладе исследуется эволюция подходов к изучению рационального экономического поведения. Рассматриваются разнообразные модели человека, собственно рационального поведения, ситуаций, в которых осуществляется РЭП. Подчеркнуто влияние анализа ситуаций (контекста) на повышение адекватности моделей рационального поведения. Оцениваются некоторые новые подходы к исследованию РЭП.

Ключевые слова: социальная ситуация, рациональное экономическое поведение, ограниченная рациональность, модели человека, модели выбора, методология, контекст.

Trubitsin A.V. Rational economic behaviour: models and prospects. Moscow, RAS Institute of Economy, 2013. – 64 p.

In the report evolution of approaches to studying of rational economic behaviour (REB) is investigated. Various models of a man, actually rational behaviour, situations in which the REB is carried out are considered. Influence of the analysis of situations (context) on increase of adequacy of models of rational behaviour is underlined. Some new approaches to research the REB are assessed.

Keywords: social situation, rational economic behaviour, boundeded rationality, models of the person, model of choice, methodology, context.

ISBN 978-5-9940-0423-4

© Институт экономики РАН, 2013
© Трубицын А.В., 2013
© Валериус В.Е., дизайн, 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава I. О моделях человека	6
Глава II. О моделях собственно РЭП	29
Глава III. О контекстах РЭП или ситуационной рациональности	40
Глава IV. Модели и контексты РЭП	47
Заключение	63
Об авторе.....	65

ВВЕДЕНИЕ

Исторически и человек, и общество стремятся привести в соответствие индивидуальную рациональность поведения человека и рациональность общественной организации. Это очень важный мотив экономической деятельности человека как индивида и как члена социума. Такой процесс очень сложен для осознания, и различные степени и этапы его научного осмысления рождают разные методологические подходы, использующие принцип рационального поведения для исследования экономической деятельности и ее мотивации.

Определить рациональное поведение человека в экономике весьма удобно от противного.

Экономическое поведение является рациональным в **отличие от иррационального** в той степени, в какой действия человека определяются осознанными целями в отличие от неосознанных мотивов и установок; рациональным **в отличие от нерационального** в той степени, в какой на этапе выбора решений человек сопоставляет затраты и результаты по разным вариантам и принимает наиболее выгодный или приближающий его к цели.

В связи с этим, наверное, уместно привести авторское мнение о том, чем занимаются экономика и менеджмент:

- экономический подход к любому явлению основывается на особенности экономического мышления, заключающейся во взгляде на любой процесс с позиции превращения имеющихся ресурсов в готовый продукт путем

общественного производства с целью удовлетворения человеческих потребностей;

- менеджмент — деятельность по управлению организацией на основе решения проблем.

Может рассматриваться как рациональное экономическое поведение (РЭП) той или иной социальной группы или общества в целом, так и рациональное экономическое поведение индивидуального человека. Изучаться может как онтологический характер РЭП в смысле некоторой объективной всеобщности, например принцип рационального экономического поведения как объективное всеобщее основание экономических отношений и, соответственно, их исследований, так и методологический характер РЭП, в смысле различных подходов тех или иных авторов.

В методологическом плане РЭП может рассматриваться собственно как объект исследования или в виде некоторого принципа РЭП, который в этом случае выступает в качестве некоего допущения, постулата, на основе которого (возможно, в совокупности с другими принципами, например, РЭП + ТОР) исследуется что угодно (например, общественные отношения, социальные группы, человек, институты и т. д.).

Среди всего многообразия методов исследований РЭП (от всеобъемлющего системного подхода до изучения национально-культурных особенностей РЭП) особое место занимает модельный подход, основными направлениями которого являются создание моделей человека, моделей собственно рационального поведения (теории решений и выбора) и пока еще малого числа моделей контекстов (ситуаций) РЭП.

Высказанные соображения и определили структуру доклада.

О МОДЕЛЯХ ЧЕЛОВЕКА

Принцип рационального поведения как база для построения моделей РЭП используется со времен создателей классической экономической теории, пусть и с использованием иных терминов. Порой — как в неоклассике — он декларируется как основа основ и используется как база для построения всей теории. Порой — как в марксизме — он не называется, но подразумевается повсеместно. Порой — как в работах современных экономистов-психологов — он критикуется, но на смену ему предлагается новый механизм действия человека в экономике, всегда несущий разумную составляющую, т. е. новая формулировка принципа рационального поведения.

Создатель цельной классической экономической теории Адам Смит в ее основу поместил человека с его определенными рациональными экономическими интересами. Обычно Смита в экономических исследованиях представляют как создателя конструкции «экономического человека», рационально действующего эгоиста, преследующего в экономической деятельности собственный интерес, а так называемая «невидимая рука», т. е. погоня за личным интересом в соединении со свободной конкуренцией объединяет разрозненных субъектов в стройную равновесную систему, действующую на благо общества.

В основе исследования Смитом рационального экономического поведения человека лежит его убеждение в том, что экономические отношения определяются природой человека,

идея экономической свободы, т. е. личной инициативы и личной заинтересованности, а также естественного права человека на существование, при котором личный интерес одного ограничен личным интересом другого. Причем для объяснения природы экономического поведения Смит ищет причины, а не цели, устанавливая каузальный, причинный подход к анализу в отличие от целевого, телеологического.

В основе методологии Смита лежат экономическая идея о разделении труда, ньютонова механика и философия основоположника английского утилитаризма Дж. Бентама.

Бентам создал философскую концепцию гедонизма, утилитаризма и рационализма, проистекавшую из веры Бентама в то, что «общность — функция», и что нет такой «социальной точки зрения» в отличие от индивидуалистического интереса. Ньютон предложил целостную механическую картину мира и универсальный закон гравитации. Идея о Вселенной как прекрасно организованном механизме (основанная на понимании физических законов в XVIII веке) была приложена Смитом к социальным и экономическим явлениям и стала одной из посылок, приведших его к выводу, что индивидуальное преследование личного интереса и экономика двустороннего обмена гарантируют социальную гармонию.

Смит полагал, что эгоистический интерес является ведущим в некоторых областях деятельности (например, при обмене), но ограничивал этот подход убеждением, что в человеческом поведении в целом важны многие другие виды мотивации.

Экономическую составляющую своей концепции — разделение труда — Смит считает результатом определенной склонности человеческой природы к обмену одного предмета на другой.

Склонность эта не изначальна, но является следствием способности рассуждать и дара речи, возможности людей соглашаться друг с другом, чего Смит не видит у животных. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно.

Человек у Смита изначально руководствуется не максимизацией прибыли, «полезности-для-себя», а тем, чтобы наладить контакт, взывая к эгоистическим интересам партнера. То есть в обмене надо думать и о другом — а здесь основа кооперации и взаимопомощи, а не узкого преследования личного интереса.

Подход Смита может оцениваться не как принцип максимизации полезности, а как принцип рационального минимума необходимого, а рациональное экономическое поведение — как поиск в преследовании личного интереса некоторого оптимального положения между максимизацией полезности и достижением минимума необходимого.

Кроме того, у принципа Смита может быть и иная, не менее логичная и сильная, но упускаемая из виду трактовка с позиции принципа максимизации: не «экономический человек» — максимизатор-эгоист, но — мы легче договоримся, если будем думать, заботиться об интересах другой стороны, т.е. принцип максимального соблюдения интересов сторон в сделке.

Если рассматривать принцип рациональности Смита с использованием противоположностей «эгоизм-альтруизм» и считать альтруизмом помощь другому, передачу ему блага «за так», бесплатно, то эгоизм — как противоположность альтруизму — стремление получить «за так», бесплатно, т.е. без учета интересов другой стороны, противен принципу Смита, который призывает к максимальному учету этих интересов.

Таковы возможные альтернативные подходы к оценке рационального поведения человека в экономике, отличающиеся от традиционной трактовки позиций Смита в духе эгоиста-максимизатора, «полезности-для-себя».

Адам Смит, безусловно, заслужил право считаться отцом принципа рационального поведения человека в экономике, однако его «экономический человек» сложнее и мудрее, чем просто рациональный эгоист-максимизатор.

Следующий шаг в «классическом стиле» на пути исследования рационального поведения человека в экономике был сделан Карлом Марксом.

Важнейшей стороной сущности человека Маркс считал его единство с природой и обществом. Главной потребностью индивида он полагал не эгоизм, а личностное развитие и стремление действовать на благо общества. Потребность эта сталкивается с господствующими в обществе эгоистическими экономическими интересами, эксплуатацией человека человеком и классовыми антагонизмами. Экономические агенты в работах Маркса действуют вполне рацио-

нально в рамках существующих экономических порядков, однако вопреки собственной сущности и интересам общества в целом.

Для Маркса важнейшей и базовой составляющей процессов рационального человеческого поведения является труд и его освобождение на основе объединения людей.

Ключевым понятием в изучении экономической рациональности для Маркса стало формирование потребностей человека, причем психологи соглашались, что в создании теории потребностей Маркс на несколько десятков лет опередил собственно психологическую науку.

Развитие потребностей связано с информацией, поступающей через органы чувств. С умножением предметного мира, орудий и предметов труда, производства развиваются цели, направленные на познание, усвоение получаемой из окружающего мира информации. Как результат развития познания и мышления труд все больше приобретает характер самовыражения, творческого труда. Его результат как создание культурных ценностей, так и развитие самого производителя. Однако при всей общественной пользе, приносимой этим трудом, его направленность может быть сугубо эгоистической.

В условиях господства капитала над трудом она персонафицируется в личности капиталиста, наделенного разумом и волей и, в соответствии экономическим законам, господствующим в обществе, рационально ведущим себя, направив силы на новое и новое возрастание своего капитала. Основным мотивом деятельности капиталиста является получение прибавочной стоимости путем эксплуатации рабочей силы. Рабочему же, в силу его зависимого положения остается — тоже вполне рационально — стремиться к обеспечению своего жизненного минимума. Однако существующее положение дел Маркс, в отличие от Адама Смита, не считает совершенным. Видимо, сказывается то, что Смит писал под влиянием романтики буржуазных революций, Маркс же — под влиянием уже утвердившегося хищного поведения капиталистов. И в историческом плане для Маркса становятся очевидны рациональность поведения капиталиста, стремящегося защитить свои растущие доходы, и рациональность объединения рабочих против капитала для освобождения своей собственной человеческой сущности. Таким образом, в подходе Маркса просматриваются два слоя рациональ-

ного поведения человека в экономике — рациональное с позиции текущего момента и рациональное с позиции телеологической — нацеленное стремление к освобождению труда.

Концепция Смита была логически укреплена в работах Д.С. Милля.

Подобно А. Смиту Дж. С. Милль находился под сильным влиянием утилитаристской этики Бентама, который основным принципом разумных отношений между людьми считал наибольшее счастье наибольшего числа людей. Однако экономическая наука, по Миллю, рассматривает лишь часть поведения человека, видя в нем лишь существо, желающее обладать богатством, и способное сравнивать эффективность разных средств для достижения этой цели, она полностью абстрагируется от любых других человеческих страстей и мотивов, кроме тех, которые можно считать вечными антагонистами стремления к богатству, а именно отвращения к труду и желания безотлагательно пользоваться дорогостоящими наслаждениями.

Милль сформулировал законы стоимости, на базе которых реализуется рациональное экономическое поведение человека:

1. Стоимость бывает временная (рыночная) и постоянная (естественная). Первая колеблется вокруг второй и стремится к ней.
2. Рыночная стоимость определяется спросом и предложением.
3. Естественная стоимость для невоспроизводимых товаров определяется редкостью вещи, для свободно воспроизводимых — издержками производства.
4. Издержки производства состоят из заработной платы и прибыли на капитал и в конечном счете определяются затратами труда.

Обосновывая этот подход, Милль, с одной стороны, указал на несовершенство экономической мысли, стремящейся видеть мотивацию человека лишь в эгоистическом стремлении к прибыли, но, с другой, утверждал необходимость такого методологического подхода в общественных науках, когда главная цель рассматривается как единственная. Тем самым Милль положил начало процессу когнитивного упрощения взгляда на экономическую рациональ-

ность поведения, которое в дальнейшем — через «маржиналистского человека» к неоклассике — привел к чрезмерному засилью модели «экономического человека».

Представители исторической школы, так же как и Милль, понимали, что модель экономического человека представляет собой абстракцию, но в отличие от Милля считали ее применение неправомерным как из научных, так и из этических соображений.

Они (в первую очередь Б. Гильдебранд и К. Книс) выступали против методологического индивидуализма классической школы, считая подходящим объектом анализа для экономиста народ, причем не как простую совокупность индивидов, а как национально и исторически определенное целое, объединенное государством.

Отдельный же человек, по словам Б. Гильдебранда, есть прежде всего продукт цивилизации и истории.

Модель экономического субъекта исторической школы существенно отличается от экономического человека классической школы. Если экономический человек — хозяин своих намерений и действий, то человек исторической школы подвержен разнообразным внешним влияниям и движим попеременно эгоистическими и альтруистическими побуждениями.

К. Книс писал, что все экономические явления порождены комбинацией двух факторов: реального (материальная внешняя среда) и личного (внутренняя духовная жизнь человека).

Развитие маргинального анализа рационального поведения, ставшего предвестником становления неоклассического подхода, с введением математического предельного анализа и одновременно предельным упрощением понимания цели экономического человека было начато в работах Л. Вальраса, У. Джевонса, В. Парето. Однако истинным первопроходцем в этой области был Г. Госсен, опубликовавший свои законы анализа предельной полезности на тридцать лет раньше — в сороковых годах XIX века:

1-й закон Госсена. Величина данного желания непрерывно уменьшается, если мы продолжаем удовлетворять это желание без перерыва, до достижения полного насыщения.

2-й закон Госсена. Величина всякого отдельного желания в момент прекращения получаемого удовольствия должна быть одинаковой для всех желаний.

Важно установить приоритет, независимо от того, насколько Вальрас, Джевонс или Парето опирались на работу Госсена.

Вальрас свел метод исследования принципа рационального поведения к чисто математической модели, описывающей равновесную экономику с упрощением человека, в ней действующего, до рационального максимизатора полезности.

В своей работе «Элементы чистой политической экономии» Вальрас создал модель общего равновесия экономики, т.е. математическую модель, которая, по мнению Вальраса, характеризовала функционирование общественного хозяйства в целом. Модель носила статичный характер, процессы, происходящие в реальном времени по существу не рассматривались, соответственно игнорировались и неопределенность будущего, и неполнота информации у экономических агентов.

В этой ситуации рационально действующий экономический человек, естественно, попадал в полную зависимость от поставленной Вальрасом задачи, становился некоторым математическим объектом, который должен хорошо вписываться в модель общего равновесия.

По Вальрасу, в процессе обмена продавец и покупатель с целью получения взаимной выгоды добиваются того, чтобы цены были пропорциональны предельной редкости товара (или предельной полезности). Когда у участника обмена нарушается субъективная оценка полезности того или иного блага, он нарушает равновесие и начинает стремиться к достижению нового оптимального соотношения своих покупок и продаж, изменяя свой спрос и предложение.

То есть рационально действующий экономический человек у Вальраса характеризуется тем, что он обеспечивает однозначное решение задачи на максимизацию полезности. К тому же введение дифференциального анализа требовало введения положения о бесконечной делимости благ, что, очевидно, не соответствовало реальности и делало анализ применимым только для больших совокупностей людей, когда это допущение нивелировалось, но использование подхода для описания поведения отдельного экономического агента неизбежно создавало натяжки.

По всем направлениям анализа рационального экономического поведения человека (неопределенность будущего, гибкость

поведения, учет социальных условий) было сделано отступление от реальности классической модели.

Хотя автор и склонен приветствовать всякую удачную попытку построения математических моделей (а появление модели Вальраса было вообще просто необходимым этапом развития экономической теории), бездумная эксплуатация модели общего экономического равновесия, особенно в применении к рациональному экономическому поведению человека, поставила под сомнение ее ценность.

Другой основоположник маржинализма У. Джевонс, автор «Теории политической экономии», также строивший математические модели на основании закона убывающей полезности, был не чужд ссылкам на результаты психологических исследований и разрабатывал бентамовскую модель гедонистического человека.

В. Парето, который, вероятно, и был первым, кто предложил модель «экономического человека», как мы ее сегодня понимаем, стоял за изгнание психологии из экономических исследований и отвергал возможность измерить абсолютную величину полезности, предложив использование кривых безразличия, анализ которых открывал возможность исследования рационального поведения человека с новой стороны, но этот человек был уже совсем далек от реального.

Парето настаивал на том, что необходимо иметь возможность эмпирически проверить соображения относительно полезности товаров, что, по его мнению, можно сделать только в ходе изучения рыночных процессов, налагая запрет на использование субъективных оценок на основании «полезности» и «предельной полезности». Тем самым он делал серьезную методологическую ошибку в анализе рационального экономического поведения: неумение оценить и проверить субъективные оценки преподносил как догму «экономического человека» — максимизатора. Он действует уже не на основании количественного изменения полезности, а на основании измерений порядковых, т.е. введения системы предпочтений товаров и благ, которую Парето считал возможным вывести из наблюдений за рыночными предпочтениями покупателей. Для анализа системы предпочтений Парето использовал кривые безразличия, придуманные английским экономистом Эджвортом.

Такой подход был интересен своей новизной, сулил — и, как выяснилось, не напрасно — становление значительного направления экономических исследований рационального поведения, но также увел в сторону от создания адекватных экономической жизни моделей рационального поведения человека.

Но именно этот подход, вкуче с подходами других маржиналистов, лег в основу самого мощного направления современной экономической теории — неоклассики.

Неоклассическая теория создана на предположении, что экономические агенты действуют рационально и оптимально, т.е. максимизируют объективный доход и субъективную полезность и минимизируют вред и затраты. Трактующий таким образом принцип рационального человека в экономике, как указал видный польский экономист О. Ланге, снабжает нас одним из наиболее мощных инструментов, упрощающих теоретический анализ.

А классик неоклассического направления Милтон Фридман сформулировал фундаментальное положение для оценки «экономического человека»: его рациональность основывается на предположении «как будто»; мы исходим из точки зрения экономических агентов, «как будто» они являются рациональными принимаателями решений, исходим из того, что экономика ведет себя так, «как будто» ее участники являются рациональными принимаателями решений. Без этого предположения позитивной теории экономики было бы очень тяжело развиваться. Понятно, что такой подход вполне нормален для построения исследовательских моделей, но возврат от таких моделей к экономической реальности становится серьезной проблемой, а уж использование их при решении практических проблем оказывается, мягко говоря, незаконным.

Важнейшей чертой, определяющей в неоклассике описание рационально действующего человека-максимизатора, является введение целевой функции, массы вынужденных ее модификаций для того, чтобы сохранить основание подхода, построенного на теории общего равновесия со встроенным в нее абстрактным носителем целевой функции — неоклассическим «экономическим человеком».

Дадим очень коротко характеристики «экономического», «социального» и «социально-экономического» человека.

Модель «экономического человека» — это модель максимизирующего свою выгоду эгоиста. Модель, как принято считать, берет свое начало у Адама Смита (хотя, как сказано выше, подходить к «экономическому человеку» Смита можно и совсем иначе, чем принято, и от эгоиста там остается мало), а в явном виде была предложена впервые, видимо, итальянским экономистом В. Парето. В современном варианте она строится на предположении, что экономические агенты действуют рационально и оптимально, т. е. максимизируют объективный подход и субъективную полезность и минимизируют вред и затраты.

Очевидно, что в основу такого подхода к принципу рационального поведения легла модель рационального потребителя, для которого производство подчинено интересам обмена, а обмен — интересам потребления. Причем, если с понятиями доходов и затрат дело обстоит достаточно ясно, то оценка понимания понятий вреда и полезности приносит ощущение некоторой логической неполноценности или малой смысловой ценности приведенной формулировки. В чем же тут дело?

Вначале теория полезности была создана как теория субъективной стоимости и цены. Затем А. Маршалл отождествил теорию стоимости и теорию цены, сведя понятие «полезности» к фактору, определяющему величину цены наравне с издержками производства.

Постепенно теория «полезности» приобрела излишне формализованный характер, занимаясь только изучением количественных взаимосвязей на методологической основе логического позитивизма. Обратной стороной медали стало то, что в понятие «полезности» каждый экономист-исследователь начал вкладывать свой смысл, первоначальный смысл понятия был утрачен, оно превращалось в формальное. Утрата единого понимания категории «полезность», потеря смысла понятия, привели к тому, что внутренние противоречия подхода к «полезности» (а значит, и к пониманию принципа рационального поведения человека в экономике) позволили трактовать ее максимизацию сколько угодно широко и вольно, что создало возможность существованию неопровержимого, но малоосмысленного утверждения, что в основе рационального поведения лежит максимизация полезности.

Вначале человек в модели выглядел ориентированным на потребление как максимизатор, который обладал как полнотой информации о том, что происходит в окружающем экономическом мире, так и неограниченным интеллектом. Однако сейчас неоклассикам приходится все более усложнять модель для того, чтобы сохранить тождество рационального поведения и максимизации, поскольку возникает все больше проблем, связанных с интеллектуальной ограниченностью человека, его малой информированностью об окружающих экономических процессах и агентах и с временными рамками.

Если модель оказалась (верно, уже с оговорками, потребовались модификации) все еще приемлемой и для периода, который для западного мира характеризуется как развитие «общества потребления», то переход к «информационному обществу», колоссальное усложнение хозяйственных связей и экономических функций и задач отдельных экономических агентов постепенно ведут к отказу от модели «экономического человека» в исследованиях принципа рационального поведения.

Хотя теория Кейнса стоит несколько в стороне от мейнстрима исследований РЭП, ее основания вполне можно рассматривать как расширение идеи человека-максимизатора с отходом от базовых идей индивидуализма и полноты информации.

Центральное место в теории воспроизводства Кейнса занимает концепция эффективного спроса, который зависит от пропорции, в которой доход делится на потребляемую и сберегаемую часть, а эта пропорция, в свою очередь, определяется «склонностью к потреблению», т.е. функциональной зависимостью между уровнем дохода и его частью, затрачиваемой на потребление, причем с ростом дохода возрастает удельный вес его сберегаемой части.

Эта ключевая для представлений Кейнса о РЭП идея обосновывается им скорее с позиции здравого смысла: человек привыкает к определенному уровню жизни и, получив дополнительный доход, по крайней мере первое время, не знает, на что его употребить, и увеличивает сбережения. При уменьшении дохода, стремясь поддержать привычный уровень жизни, потребитель в первую очередь сокращает сбережения. Кроме того, по мнению Кейнса, сбережения удовлетворяют менее важные потребности человека, чем

покупки, и поэтому, даже если мы абстрагируемся от изменений доходов во времени, удельный вес сбережений всегда будет выше у лиц с более высоким уровнем дохода.

В основе теоретической системы Кейнса лежала предпосылка неполной информации, доступной экономическим субъектам. В данных рамках поведение их предполагается вполне рациональным, но речь идет о рациональности в широкой трактовке, а не о рациональной максимизации целевой функции. В экстремальных случаях такая рациональность легко может уступить место полной иррациональности.

Модель «социального человека» Макса Вебера имеет ряд безусловных преимуществ по сравнению с моделью «человека экономического». Во-первых, она подчеркивает исторический характер рационального поведения человека и целевую ориентацию «экономического поведения», приобретшую особую значимость именно с развитием капитализма и индустриализацией общества, что настойчиво игнорируют сторонники модели «экономического человека» (теряя тем самым возможность оценить ее преходящий характер). Далее, в модели гораздо шире трактуются цели рационального поведения человека в индустриальном обществе (т.е. при определяющей роли экономического поведения). И, наконец, описано соотношение целевых рациональных действий и рациональных действий по ценностным ориентациям, социальным нормам, что оказались не в состоянии сделать разработчики модели экономического агента-максимизатора. Вероятно, модель «социального человека» можно считать базовой для активно разрабатываемой в последнее время модели человека институционального.

Однако в онтологическом плане «социального человека» так же, как и «экономического человека», характеризует то, что они в основе своих действий имеют рациональное целеполагание, действуют на основе оценки окружающей среды (в модели социального человека это некоторые нормативы социального поведения, требования, предъявляемые средой и оцениваемые рационально действующим субъектом), выбирают вариант поведения на этих основаниях и, наконец, действуют.

Критика психологами свойств человека-максимизатора имела свои последствия. Реакция экономистов на вскрытые психо-

логические несовершенства маржиналистской теории имела три основных варианта.

Первый подход сводился к некоторым поправкам психологических предпосылок маржиналистской теории без сколько-нибудь значительного пересмотра самой теории.

Второй вариант заключался в критике маржиналистской и неоклассической моделей человека и попытках сформулировать новую социально-экономическую теорию, согласующуюся с выводами психологии.

Виднейшим представителем этого направления был основоположник американского институционализма Т. Веблен. В его концепции человеческая природа определяется психическим складом (инстинкты) и культурно обусловленным характером (институты).

Инстинкты определяют цели, а институты — средства их достижения. К инстинктам Веблен относит цели осознанного человеческого поведения, формирующиеся в определенном культурном контексте и передающиеся из поколения в поколение.

Выбор средств для достижения поставленных целей еще более культурно обусловлен, чем сами цели. Здесь Веблен пользуется понятием институтов, употребляя этот термин в смысле отобранных в эволюционном процессе привычных способов осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением.

Третий путь, который и избрало в итоге основное течение экономической науки, состоял в том, чтобы вытеснить не только гедонистическую, но и вообще всякую психологию за пределы экономической науки. Особо значимую роль в установлении такого подхода сыграли Вальрас и Парето, заложив основу для превращения модели максимизирующего человека из модели, объясняющей реальность, во вспомогательное средство анализа рыночных процессов.

Сторонники современного институционализма рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы.

Главная идея современного институционализма — в утверждении возрастающей роли человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества и в аргументации

вывода об общей переориентации постиндустриальной системы на всестороннее развитие личности.

Институционалисты не придерживаются методологического индивидуализма и не исходят из человеческой природы как из данности, а пытаются изучить закономерности ее формирования и эволюции. Для институционалистов факторы, предопределяющие поведение человека в экономической жизни, берут начало в далеком прошлом не только самого человека, но и всего человечества. Институционалисты рассматривают человека как биосоциальное существо, находящееся под перекрестным воздействием своей биологической природы и общества.

Особое значение в институциональном подходе (начиная с Ч. Пирса, Т. Веблена, М. Вебера) имеет категория привычки. Благодаря относительной стабильности и всеобщности привычки она делает человеческое поведение предсказуемым. Однако к выработавшимся веками традициям институционалисты относились неоднозначно и искали пути видоизменения человеческой природы через образование.

Важную роль в формировании институционалистских концепций человека сыграло разграничение, проведенное Дж. Коммонсом между привычкой и обычаем.

Привычка остается укорененной в личном опыте каждого, обычай — это вид социального принуждения, общественные нормы поведения. Именно институционализированные обычаи являются реальной силой, управляющей человеческим поведением и формирующей его рациональность.

Важнейшим из этих институционализированных обычаев Коммонс считал контракт. Именно от Коммонса ведет свое происхождение новый институционализм, виднейшими представителями которого являются О. Уильямсон, Д. Норт и др. В отличие от Коммонса новые институционалисты не отказываются от неоклассической модели человека. Они не противопоставляют рациональной максимизации поведение, определенное институтами, а объясняют само существование институтов максимизацией полезности. Например, О. Уильямсон объясняет существование экономических институтов рыночного хозяйства экономией на трансакционных издержках взаимодействия. Экономическая

организация, включающая в себя разделение труда, специализацию и применение определенных правил, позволяет решать задачи, которые не под силу индивиду, планирующему и принимающему решения самостоятельно. Организация расширяет индивидуальную рациональность, причем, по мнению Уильямсона, внутри фирмы не действует ни традиционный неоклассический мотив максимизации прибыли, ни саймоновский принцип выбора удовлетворительного варианта, а происходит оппортунистическая (следующая собственным интересам любыми путями) максимизация полезности каждым из ее сотрудников.

Другое направление современного институционализма получило название эволюционной экономической теории. Его сторонники считают своим идейным предшественником Й. Шумпетера с его теорией экономического развития, совершенствуя которую, например, американские ученые Р. Нельсон и С. Уинтер создали эволюционную теорию экономических изменений, основное внимание в которой уделено не новациям, как у Шумпетера, а рутинам, т. е. традиционным способам, которыми обычно делаются дела. Эти рутины отражают склонность фирмы в своем развитии к преемственности методов. В результате взаимодействия внешних стимулов и существующих рутин последние могут претерпеть некоторые изменения чисто количественного характера. И лишь в случае чрезвычайно интенсивного давления обстоятельств фирма может пойти на упразднение прежней рутины и замены ее новой. Индивидуальная рациональность в этом случае также всего лишь вписывается в рациональность эволюции фирмы.

Промежуточным вариантом модели человека в экономике стала модель «социально-экономического человека». Такой человек закреплен между позицией всезнающего максимизатора и позицией человека, ориентированного на общественные нормы, адаптивного и ограниченного ситуацией. Основной разработчик этой модели – С. Линденберг.

Для него при построении модели определяющим оказывается онтологический подход. С. Линденберг основывается на позиции, утвержденной Г. Саймоном: фундаментальным для определения направления и методов нашего исследования является наш взгляд на природу человека, чье поведение мы изучаем. Концепция

«экономического человека» в свое время сыграла роль такого подхода. Однако увеличение объема и качества знаний о природе рационального поведения человека в экономике, рождение альтернативных идей, усложнение экономической организации и деятельности, родили необходимость создания нового фундаментального подхода, нового ведущего принципа рационального поведения.

Линденберг видит задачу своего «социально-экономического человека» в том, чтобы комбинировать с гибкостью функцию теоретического указателя и возможность успешного приближения к реальности.

Онтологический принцип Линденберга строится на нескольких основных посылах:

- 1) метод убывающей абстракции; просто, насколько возможно, и комплексно, насколько необходимо, описать реальность;
- 2) моделирование ситуационного отбора аргументов с первоначальным предположением, что доводы, использованные исследователем, позволяют адекватно описать ситуацию;
- 3) переориентация от человека-потребителя к человеку-производителю, что означает введение положения о том, что человек в своей экономической деятельности очень во многом стремится к социальным целям (например, общественному признанию, определенному уровню в общественной иерархии).

С.Линденберг считает, что движение к такой модели намечалось в последние годы в результате сближения экономики и социологии. Однако стоит вспомнить и то, что модель человека, строящаяся на подобных предпосылках, предложена еще в прошлом веке основоположниками марксизма.

Одним из серьезнейших критиков принципа максимизации стал Г. Саймон, введший в экономическую науку принцип ограниченной, или ослабленной, рациональности. Саймон заявил, что неоклассический принцип рациональности содержит избыточные, а логически излишне жесткие предположения о человеке как о познающей и перерабатывающей информацию системе, и высказал соображение, что человек в экономической деятельности отдает предпочтение одному из удовлетворяющих его вариантов, т. е. жесткий максимизатор исчезает, когда найдено достаточно хорошее поведение.

В модели ограниченной рациональности ключевыми для Саймона стали: критика статичного характера моделей рационального максимизатора, характеристика условий, в которых действует экономический агент, как не предоставляющих ему совершенной информации о состоянии экономики, хозяйственных связях и других экономических агентах, и особое внимание процессам поиска и принятия решений с учетом ограниченных интеллектуальных и вычислительных возможностей человека.

Вряд ли могут быть адекватными реальности модели рационального человека, носящие статичный, пространственный характер, не учитывающие динамики действий экономических субъектов в сложной и меняющейся внешней среде. А максимизационные модели, как замечает Саймон, с необходимостью статичны. Даже теории (например, Хикса), связанные с поведением во времени (например, распределение сбережений и потребления по времени, чтобы максимизировать полезность), рассматривают проблему статически. Они просто привязывают затраты по времени к каждому из вариантов и далее рассматривают их как дополнительные переменные в пространстве товаров возросшей размерности.

Сам же Саймон старается решить проблему динамического характера модели рационального экономического поведения человека путем исследования поиска вариантов решения на основании меняющегося у того уровня притязаний, и на этой посылке — развития поиска до принятия удовлетворительного решения.

Саймон отрицает существование у экономического агента некоторой общей функции полезности, которая позволяла бы ему делать выбор из различных вариантов. Он полагает, что принятие предположения экономической рациональности (максимизации) не ведет на практике к нахождению единственного определенного решения, а предлагает целый набор альтернативных решений, выявляющих противоречивые, конфликтующие стороны «экономического человека».

Предполагается, что в каждый момент у человека есть понимание того, на что он может рассчитывать, разрешая в процессе экономического поведения возникшие задачи. Если процесс решения окажется успешным, то уровень притязаний поднимается, если

нет, — опускается. При этом представление о соответствии достигнутого варианта уровню притязаний может быть интуитивным.

Сходное с Саймоном отношение к принципу максимизации высказано американцем Г. Лейбенштейном, также исходящим в своем методологическом подходе к изучению рациональности из ограниченных интеллектуальных возможностей человека. По Лейбенштейну, рациональность экономического поведения человека определяется и ограничивается столкновением двух сил: физической природы человека, требующей экономии сил и мыслительной энергии, и общественной природы следования общественным нормам и требованиям общества тратить порой больше сил. В результате конфликта этих начал определяется некоторая оптимальная для данного человека степень рациональности.

Причем в своей теории (которую он назвал теорией х-эффективности) Лейбенштейн утверждает, что понять поведение некоторой организации можно лишь изучив поведение и мотивы ее составляющих, т. е. отдельных людей.

Он указал, что в случае ориентации человека только на свою физиологическую составляющую, т. е. экономию энергии, экономический агент будет действовать минимально рационально в смысле достижения максимизации полезности (дохода), а так как физиологическая составляющая, по Лейбенштейну, является неотъемлемой составляющей любого экономического поведения человека в организации, то максимальная рациональность, эффективность деятельности организации в принципе недостижима (этот эффект назван автором теории х-неэффективностью).

Иначе говоря, согласно Лейбенштейну, индивидуальное рациональное поведение экономического агента и рациональное поведение организации, ориентированной на максимизацию результата, находятся в неразрешимом противоречии.

Рациональный подход Лейбенштейна модифицирует традиционную микроэкономическую теорию поведения потребителя путем введения некоторых составляющих, оказывающих влияние на величину субъективной «полезности», т. е. указывает на внешние эффекты, сказывающиеся на рациональном поведении не в связи с отношением субъекта к благу, а в связи с его отношениями с другими людьми.

Методологический подход ослабленной рациональности осуществляет мощное наступление на позиции неоклассики. Значительные шаги были сделаны в развитии теории фирмы – с изучением рационального поведения менеджера – Зауэрманом и Селтенем в «адаптивной теории фирмы» (1962), Сайертом и Маршем в «поведенческой теории фирмы» (1963). Дальнейшее развитие теории на время застопорилось из-за того, что ведущие теоретики неуютно чувствовали себя с теорией без теорем. Новый импульс моделированию ослабленной рациональности дала работа Нельсона и Винтера по «эволюционной теории экономических измерений» (1982).

Можно указать на три основных подхода к изучению ограниченного рационального поведения человека в экономике:

1. Ограниченная процедурная рациональность используется в нормативном плане как руководство в теории эвристического поиска.

2. Используется понятие ограниченной рациональности и для того, чтобы сделать описания экономических объектов более близкими к человеку «как он есть».

3. Наконец, ограниченная рациональность используется и в смысле как у неоклассиков «как будто» рациональности, т.е. описания максимизатора, действующего в особо определенных условиях.

Традиционно обращается к психологическим предпосылкам экономического поведения австрийская (а сегодня новоавстрийская) школа.

Карл Менгер в 70-х годах XIX века в своей работе «Основания политической экономии» заложил основы австрийской экономической школы.

Представителей этой школы отличает, в первую очередь, экономический субъективизм, т. е. стремление вывести все категории политической экономии только из отношения экономического агента к вещи, его предпочтений, ощущений, познаний. Например, издержки производства определялись упущенной пользой, а стоимость вещи – величиной «предельной полезности» самой вещи, которая зависит от величины потребностей человека в благе и редкости этого блага.

Родоначальник этих традиций К. Менгер стоял на позиции, что для экономиста любые вещи лишены ценности и вообще объективных свойств. Эти свойства благам придает экономический агент. Рациональность его поведения связывается со стремлением к своей пользе на основе оценки настоящих и будущих благ. Причем в поведении человека возможны ошибки — что исключается в оптимизационных моделях, а важнейшей определяющей выбора человека является имеющаяся в его распоряжении информация. В отличие от неоклассиков австрийцы не увязывают методологически принцип рационального поведения человека в экономике с идеей общего равновесия. Для них экономика в целом сводится к сумме индивидуальных поведений.

Первостепенное внимание к индивидуальным целям и знаниям у рационального экономического субъекта сохранилось и в неоавстрийской школе.

Скажем, Л. Мизес подчеркивал, что прибыль или убыток предпринимателя — это продукт не его капитала, а его идеи, воплощенной в капитале; неверная идея приведет к убытку, несмотря на затраты капитала. При этом Мизес оказался на позиции на порядок более субъективной, чем требуют традиции австрийской школы, поскольку не заметил, что игнорирует в своей позиции такую составляющую «полезности», как редкость блага. Иначе говоря, для того, чтобы идея заработала — хоть плохо, хоть хорошо, — все же нужен капитал.

Уделивший особое внимание проблеме знания (неполнота информации, неосознанные привычки и т.д.), фон Хайек, отмечая, что в сложных системах предпочтения и ценности могут быть противоречивыми, настаивал, что дело в несовершенстве институтов и ценностей, что те и другие должны модифицироваться для устранения противоречий. Поэтому в попытках улучшить существующий порядок человек никогда не волен установить новый порядок управления, какой он захочет, но всегда должен определять, какую проблему, созданную совершенным порядком, следует решить. Если принимать такой подход Хайека, то это значит принять мысль, что корни противоречий лежат собственно в принятии целей, а для понимания этого процесса необходимо введение психологического и этического анализа.

Центральное место у Хайека занимает концепция неявного и рассеянного. В отличие от своего оппонента Кейнса, понимаю-

щего неопределенность к а к неполноту информации, неизбежную для каждого экономического субъекта, но в принципе преодолимую в масштабах государства, Хайек трактовал знание гораздо шире, включая в него не осознанные субъектом привычки, навыки и прочее. Это индивидуальное знание является далеко не полным, а часто и ошибочным, материализуется в ежедневных практических делах людей и интегрируется свободно действующим рыночным механизмом, воплощаясь в системе цен. Всякие же попытки воздействовать на рынок методами активной государственной экономической политики искажают цены и приводят к пагубным результатам, поскольку государству недоступны знания о потребностях и об альтернативных издержках выбора, так как они носят субъективный характер и не подлежат количественному сравнению.

Особое место в РЭП Хайек отдает главному субъекту конкуренции – предпринимателю. Именно предприниматели продвигают экономику по пути к равновесию. Предприниматель, наблюдая изменение цен и имея благодаря случаю или личным качествам преимущество в информированности либо предвидении, получает в итоге результат в виде прибыли.

Ни одно из направлений, исследующих рациональное поведение человека в экономике, как бы ни декларировали их сторонники отстраненность от психологии, не свободно от базисных психологических посылок, т.е. предположений о психической деятельности человека. А критический анализ этих методологических посылок требует использования достижений теоретической и прикладной психологии. Методологические подходы же, в основе которых лежит модель экономического человека, остановились в своих посылах, как уже отмечалось ранее, на концепции Бентама и гедонизме и утилитаризме, игнорируя или недоучитывая результаты, полученные психологами и социологами в последние века. Кроме того, они игнорируют и работы по альтруизму и коллективизму в экономическом поведении, которые скорее свидетельствуют о недостатках, недоработках модели рационального поведения экономического человека, чем опровергают ее. Так, работы по коллективизму, связанные с рациональным поведением, свидетельствуют не только о том, что достижение собственной выгоды не всегда оказывается критерием рациональности, но и о том, что выгода

эта оказывается сомнительной на более длинных временных промежутках (М. Олсон). Модели выгоды коллективных действий и алгоритмы плодотворного коллективного поведения представлены, например, в работах Тейлора – Мохэдема и Аксельрода.

Альтруизм же, как правило, рассматривается в двух планах: как иновариантный эгоизм (тебе хорошо, когда хорошо другому) и как чистый альтруизм, являющийся функцией от величины дохода (благотворительность). Однако подход к альтруизму и эгоизму (как максимизации личной выгоды), в том числе и в экономике, различен у разных народов. Поэтому и использование единого принципа рациональности требует, как минимум, дополнительного анализа.

Хотя в моделях рациональной экономической деятельности нет традиции учета альтруизма и коллективизма, модели человека-максимизатора вполне могут быть дополнены этими подходами. Однако возможна совсем иная альтернатива гедонизму, когда эгоизму (гедонизму) противопоставляется не альтруизм (или коллективизм), как в подходе, отмеченном среди экономистов еще Джоном Моррисом Кларком в 1936 году и разработанном позже Эрихом Фроммом. Кларк утверждал: то, что экономисты называют поведением, есть лишь элемент в экономическом поведении человека. Гедонизм утверждает стремление человека к приобретению благ ради наслаждения, которое они могут доставить, но вполне возможно, что он получает наслаждение от благ именно потому, что домогается их. В гедонистском мире выбор стал бы настолько совершенным, что исчезло бы и само наслаждение.

Сторонники социэкономического (гуманистического) направления, к которым относятся как экономисты, так и специалисты в области других дисциплин, стремятся преодолеть частичный характер анализа человеческой деятельности в каждой из общественных наук и построить новую теорию как некий их синтез на базе прежде всего моделей человека из разных общественных наук и проблем, возникающих при их интеграции.

Наиболее четко эти проблемы поставлены в теории американского социолога А. Этzioni, который опирается на идею о том, что движимое собственным интересом рациональное поведение происходит в контексте, заданном структурой личности и структурой общества. Реальное хозяйственное поведение определяется

всеми этими группами факторов, и необходимый синтез должен предполагать разделение труда между подходами в рамках поставленной проблемы.

Мотивация хозяйственного субъекта, по Этциони, определяется минимум двумя целями, одна из которых — личные удовольствия, полезность, а другая — нравственный общественный долг.

Такая мотивация означает, что предпочтения человека, как правило, противоречат друг другу, причем противоречия могут возникать не только между удовольствиями и моральным долгом, но и между различными удовольствиями, а также различными видами морального долга. Задача исследователя состоит в том, чтобы определить, при каких условиях приоритеты смещаются и одна система предпочтений меняет другую.

На выбор средств для достижения целей влияют не только рациональные, но и эмоциональные, а также этические соображения, присущие индивиду как члену социальной группы или общества в целом. Нормативно-аффективные факторы, по терминологии Этциони, могут выделить один из возможных вариантов как единственно приемлемый или, напротив, неприемлемый, эмоционально окрасить оцениваемые варианты, прервать рациональную процедуру. Причем поведение, полностью определяемое рациональным расчетом, возможно, но является частным случаем, а решение о том, чтобы ограничиться только рациональными соображениями, также принимается под воздействием нормативно-аффективных факторов. (Кстати, как показали психологические исследования последних лет, любому, пусть самому расчетливому рациональному решению, всегда предшествует определенное изменение эмоциональных характеристик человека, принимающего решение.)

Наконец, принятие индивидуальных решений в значительной мере (но не полностью) объясняется факторами, действующими на уровне коллектива и всего общества в целом. Вследствие всех этих причин рыночную экономику надо рассматривать не как самостоятельную систему, а лишь как подчиненную подсистему общества.

Причем выступая за междисциплинарные исследования экономических явлений, А. Этциони в то же время сознает, что они связаны с неизбежной потерей некоторой части содержания каждой из наук.

О МОДЕЛЯХ СОБСТВЕННО РЭП

В основе собственно процесса рационального экономического поведения лежат (и это прямо или косвенно признается практически всеми исследователями поведения человека в экономике) механизмы рационального принятия решений.

Развитие организаций и человеческой цивилизации привело к возрастанию сложности и взаимозависимости решений, принимаемых в разных областях деятельности людей. Резко увеличилось число факторов и критериев, которые необходимо учитывать в процессе решения сложных проблем. Так, в экономике наряду с такими привычными критериями, как прибыль, издержки, окупаемость, появились новые: влияние на окружающую среду, здоровье нации, предупреждение чрезвычайных ситуаций, конкуренция на мировом рынке, социальная ответственность и многие другие.

Теорию принятия решений можно разделить на две относительно независимые части — дескриптивную (описательную) и прескриптивную (предписывающую). **Дескриптивная** составляющая описывает реальное поведение и мышление людей в процессе принятия решений и иначе называется психологической теорией решений. **Прескриптивная** составляющая предписывает людям, как им следует принимать решения, и называется нормативной теорией решений.

Дескриптивной составляющей занимаются в первую очередь психологи, нормативной — специалисты по экономической математике.

В настоящее время благодаря совместным усилиям математиков, экономистов, психологов и других специалистов происходит взаимное обогащение и заметное сближение этих двух теорий. И то, и другое направление ведут исследования решений в условиях определенности, риска и неопределенности.

1. Решения в условиях определенности

В типичном виде выбор решений при определенности сводится к следующему: дано множество возможных действий и нужно выбрать одно (или все) из тех, которые дают максимум (или минимум) некоторого данного показателя. В математических символах: пусть x — любое действие в данном множестве F возможных действий и пусть $f(x)$ — показатель, связанный с x (или оценивающий x); нужно найти те действия $x(0)$ из F , которые дают максимальный (или минимальный) показатель, т.е.

$$f(x(0)) \geq f(x)$$

для всех x из F .

Очень часто суть задачи состоит в надлежащем выборе соответствующего показателя. Во многих экономических ситуациях подходящими показателями являются прибыль и убыток, но в других условиях такие величины нелегко или невозможно определить.

По существу, принятие решений в условиях определенности означает, что, если мы найдем лучший (или верный) способ действий, то получим именно тот результат, которого ждали. Очень ясный пример такого подхода (и стиля мышления) — школьные задачки: верное решение — верный результат, приведенный в ответах.

2. Решения в условиях риска

Суть выбора решений при риске в том, что каждое действие приводит к одному из множества возможных частных исходов (результатов), причем каждый исход имеет известную вероятность появления. Предполагается, что принимающему решение эти вероятности известны.

Риск в теории решений рассматривается не с точки зрения получения хорошего или плохого результата, а означает, что как бы хорошо и рационально мы себя ни вели, результат может оказаться отличным от ожидаемого (например, от максимума).

Одно из основных допущений экономической теории состоит в том, что человек делает рациональный выбор. Рациональный выбор означает предположение, что решение человека является результатом упорядоченного процесса мышления. Слово «упорядоченный» определяется экономистами в строгой математической форме. Вводится ряд предположений о поведении человека, которые называются аксиомами рационального поведения. При условии, что эти аксиомы справедливы, доказывается теорема о существовании некой функции, устанавливающей человеческий выбор, — функции полезности. Полезностью называют величину, которую в процессе выбора максимизирует личность с рациональным экономическим мышлением.

Основными направлениями развития целевой функции полезности рационального экономического субъекта стали (с падением интереса к кардинализму, метрическому подходу к функции полезности) разработки ординалистского подхода, т. е. подхода порядкового, топологического, на основе кривых безразличия, с малым интересом к собственно смыслу и содержанию целевой функции (верно, ряд работ неоклассиков, например, У. Гормана, посвящен исследованию «ветвей» и частных уровней функции полезности с целью увеличения ее «пригодности»).

В рамках неоклассического подхода используется прежде всего модель полностью информированного, ориентированного на потребление максимизатора, а важнейшим направлением изучения процессов экономического поведения человека (в котором подход к человеку совпадает с неоклассическим) стала основанная фон Нейманом и Моргенштерном теория принятия решений (начальная работа — 1944 г.), в которой рациональность выступала как движение максимизации дохода, выигрыша. В 1950 г. эта теория преобразована Маршаком в теорию рациональных ожиданий. Подход Маршака, впрочем, как и базовый для него и несравнимо более фундаментальный подход фон Неймана и Моргенштерна, стали лишь ступенями развития подхода ожидаемой полезности — вероятностного подхода к оценке принятия решений.

Для кардиналистов полезность была измерима как любая физическая величина. Для ординалистов важен только порядок предпочтения благ: первое предпочтительнее второго, второе – третьего и т.д. То есть блага получают своего рода «порядковые номера», но определенная единица измерения отсутствует.

Для рационального экономического выбора в условиях комбинации вариантов фон Нейман и Моргенштерн предложили иной вид показателей «полезности» – систему индексов: если индивид из трех вариантов – A , B и C – вариант C предпочитает варианту A , а вариант A предпочитает варианту B ($C > A > B$), то, предпочитая A комбинации (B, C) индивид показывает, что эта величина, которую он может потерять, выбрав комбинацию (B, C) и получив при этом B , больше, чем тот выигрыш, который он получит, приобретая C , т.е. проигрыш больше выигрыша. И тогда $A - B > C - A$. То есть индексы – это сравнительная оценка разностей предпочтений. Причем выбор данного набора вариантов осуществляется на основании их (наборов) сравнительной вероятностной оценки, что составляет суть теории ожидаемой полезности.

Подробно описывая вероятностный подход к оценке решений, П. Шумейкер отметил четыре основных направления приложения теории ожидаемой полезности к изучению рационального поведения человека:

- 1) дескриптивный – описывающий;
- 2) предиктивный – предсказывающий;
- 3) постдиктивный – любое наблюдаемое человеческое поведение оптимально (в смысле ожидаемой полезности) при условии, что создана (выбрана) подходящая модель;
- 4) прескриптивный – предписывающий.

Историческое развитие подходов к ожидаемой полезности отражено в следующей таблице:

9 вариантов «ожидаемой полезности»

1. $\sum p_i x_i$ Ожидаемая денежная полезность (ценность). (Expected Utility Value)
2. $\sum p_i v(x_i)$ Ожидаемая полезность по Бернулли (1738). (Bernully Exp. Utility)

3. $\sum p_i u(x_i)$ Ожидаемая полезность по фон Нейману – Моргенштерну (1947). (Von Neumann – Morgenstern Exp. Util.)

4. $\sum f(p_i) x_i$ Определенной эквивалентности теория (Certainty Equivalence Theory)

5. $\sum f(p_i) v(x_i)$ Субъективная ожидаемая полезность (Subjective Expected Utility; Edwards, 1955)

6. $\sum f(p_i) u(x_i)$ Субъективная ожидаемая полезность (SEU; Savage, 1954; Quiggin, 1980)

7. $\sum w(p_i) x_i$ Взвешенная денежная полезность (ценность). (Weighted Monetary Value)

8. $\sum w(p_i) v(x_i)$ Проспективная теория (Prospect Theory; Kahneman Tversky, 1979)

9. $\sum w(p_i) u(x_i)$ Субъективная взвешенная полезность (Subjective Weighted Utility; Uday Karmahar, 1978),

где:

x_i – вектор результатов (доходов);

p_i – вероятности наступления соответствующих (x_i) результатов, объективные;

$v(x)$ – функция полезности, сконструированная для ситуационной определенности;

$u(x)$ – функция полезности, сконструированная для лотерей;

$f(p)$ – субъективные вероятности;

$w(p)$ – по Канеману–Тверскому: веса решений, которые не являются вероятностями. Они не подчиняются аксиомам вероятности, их не следует интерпретировать как измерения уровней уверенности (мнений). В теории перспективы веса решений нацелены на отражение влияния исходов событий на общую привлекательность игр.

С точки зрения реальности модели «ожидаемой полезности», описывающей рациональное экономическое поведение человека, возникает ряд проблем:

- 1) экономические агенты, как подсказывает опыт, предпочитают сравнивать отдельные альтернативы, избегая многомерных сравнений, решая проблемы в изоляции;
- 2) в условиях комплексности ситуации с небольшим числом альтернатив люди предпочитают использовать принципы типа лексикографического, предложенного

Ф. Ван Рааем в 1976 году: варианты сравниваются парами, причем сначала по самому важному критерию, потом по следующему по важности и т. д., подобно способу, по которому располагаются слова в словаре.

Среди разнообразных течений, исследующих принцип рационального поведения человека в экономике на стыке экономики и психологии, одним из самых любопытных и нетривиальных стало направление «экономического воображения», созданное посткейнсианцем и индетерминистом, выдающимся английским экономистом Джорджем Шэклом.

Предшественником Шэкла в методе оценки экономического поведения человека был Дж. М. Кейнс, выведивший это поведение из психологических особенностей человеческого характера. Кроме того, для Кейнса (как и для экономистов шведской школы, например, Г. Мюрдала) особое значение имеет оценка экономическим агентом неопределенности его будущего, его ожиданий. Оценивая этот подход, Дж. Шэкл заметил, что впервые экономическая теория должна была основываться на возникающих в человеческом воображении представлениях о неизвестном будущем.

Шэкл начисто отвергает детерминистскую модель поведения экономического человека, считая ее лишь подчиненным элементом модели общего равновесия, и сосредотачивает внимание на том, что человек делает свой выбор, исходя из своего экономического воображения, т.е. мысленного представления экономической реальности в тот момент, когда он делает свой выбор. Выбор экономический агент, по Шэклу, делает между намерениями, предпочитая то, которое дает ему надежду и создает хорошее эмоциональное состояние.

П. Эрл, изучающий рациональное поведение человека в переживающей период становления традиции альтернативного синтеза, в своей книге «Экономическое воображение» охарактеризовал взгляд Шэкла на процесс экономического выбора как подход с позиции невероятностного анализа выбора в условиях неопределенности.

Для описания поведения экономического агента Шэкл строит «кривые потенциального удивления».

Близкие Шэклу идеи оценки экономического поведения человека дает Т. Ситовски в работе «Безрадостная экономика»,

анализируя уровни психической напряженности человека, связанные с интенсивностью потребности, степенью их удовлетворенности и заинтересованностью трудом. Таким образом, для анализа рационального экономического поведения привлекается новый аппарат — физиология высшей нервной деятельности. Насколько оправданно — покажет время.

В 80–90-е годы в Англии начал складываться некий комплексный подход к анализу рационального поведения человека в экономике, использующий элементы посткейнсианства (неопределенность и ожидания), бихевиористской теории (ограниченная рациональность Саймона), австрийской школы (конкуренция как творчество) и институционалистов (роль привычки и норм экономического поведения). Видные представители этого направления — П. Эрл, Б. Лоусби, С. Доу.

Одним из ведущих направлений исследования рациональности в последние десятилетия стала теория рационального выбора (ТРВ), расширяющая рамки неоклассики и активно использующая теорию игр (основоположником которой стал в 40-е годы Д. фон Нейман). Можно говорить о формировании правого и левого крыльев ТРВ.

Для представителей правого крыла базовым методологическим принципом остается методологический индивидуализм с акцентированным вниманием личным ценностям и моделям поведения, сформулированным на индивидуальном уровне (исходным пунктом анализа является индивид). Ведущие представители его — Г. Беккер (теория человеческого капитала, включающая социальные факторы в модель «затраты-результат»), Дж. Бьюкенен (применивший теорию игр к анализу политического поведения), Дж. Коулмен (с общесоциологической теорией рационального действия) и др. Важнейшие направления этого крыла — Чикагское, рассматривающее рынки с совершенным (или близким к нему) функционированием и информацией, и Вирджинское (с основными работами по передаче полномочий между участниками экономических и социальных акций). Оставляя в стороне проблему целеполагания и потенциально ключевую для теории рациональности проблему влияния содержания и механизма формирования цели на способ выбора поведения, ТРВ тем самым предпочитает

исследованию экономических (и иных) отношений между людьми изучение отношений товаров (в том числе товарной формы услуг и информации).

Большее стремление критиковать утилитаризм демонстрируют представители левого крыла ТРВ — так называемой «теории социального выбора» — в анализе которых методологический индивидуализм дополняется стремлением согласовать различные, порой противоречивые предпочтения агентов с функцией «общего интереса» (парадокс нетранзитивности Эрроу, несовместность либеральной системы выборов с Парето-оптимальностью у А. Сена). Ведущими представителями левого крыла ТРВ являются А. Сен (исследующий роль этических мотивов в экономической деятельности), М. Олсон (изучающий рациональность групповых действий), Дж. Эльстер (изучающий влияние доступных альтернатив на рациональный выбор субъекта и иррациональный характер стратегического выбора системы предпочтений) и др.

ТРВ интересуется прежде всего проблемами группового и общественного выбора, объясняемых с позиций методологического индивидуализма, и расширяет поле деятельности экономической теории до общесоциологической.

Ряд ученых, изучающих процессы рационального поведения, работают в ином ключе, сосредоточившись на изучении ожидаемого будущего с привлечением отличных от названных выше подходов. Речь идет прежде всего о последователях Маркса и Кейнса. Первых интересует исторический аспект — рациональность поведения, связанная с нацеленностью на активное создание ожидаемого будущего с принципиально отличными от существующих общественными экономическими отношениями. Вторых — посткейнсианцев субъективного толка (например, П. Лэвдсона с его развитием проблемы выбора активов длительного пользования) — привлекают проблемы ожидаемого будущего отдельных субъектов и связанные с этим вопросы экономического поведения.

По ряду поднимаемых проблем близки к ТРВ работы таких крупных специалистов нового институционализма как Р. Коуз (теория трансакционных издержек), Дж. Коммонс (контрактный институционализм), А. Аляян (теория прав собственности), О. Уильямсон.

3. Решения в условиях неопределенности

К решениям в условиях неопределенности относится большинство решений в сфере экономики и менеджмента, в том числе все стратегические решения. В условиях неопределенности мы не обладаем достаточной информацией для того, чтобы принять единственно правильное решение или оценить вероятность того или иного результата решения. Кроме того, для того, чтобы свести неопределенность к определенности или риску, лицу, принимающему решения (ЛПР), часто, и даже как правило, недостает вычислительных способностей и времени для всесторонней оценки всех вариантов.

Уже упомянутый Герберт Саймон основные усилия направил на фундаментальные исследования организационного поведения и процессов принятия решений. На их основе Г. Саймон выделил три главных стадии процесса принятия решений:

Поиск причин, объясняющих необходимость принятия решения. На этой стадии руководитель (ЛПР), решающий ту или иную проблему, осуществляет так называемую разведывательную деятельность, т.е. всесторонне обдумывает возникшую ситуацию, осуществляет поиск симптомов проблемы и причин ее появления.

Придумывание, развитие и анализ возможных направлений деятельности. На второй стадии ЛПР осуществляет «проектную» деятельность, т.е. подготовку к принятию решения, которая включает в себя поиск альтернатив и анализ их последствий с учетом различных факторов, влияющих на результат выбора.

Выбор определенного курса деятельности. На этой стадии осуществляется непосредственно выбор альтернативы, т.е. принятие управленческого решения.

Очевидно, что все указанные стадии логически упорядочены и взаимосвязаны. Но необходимо помнить, что человек далеко не всегда решает проблемы рационально, проходя вдумчиво, серьезно и плавно через каждую стадию этого процесса. Очень часто ЛПР «перескакивает» с одной стадии на другую, минуя промежуточные этапы, которые выполняются им неосознанно или вовсе игнорируются. Вероятно, самым эффективным методом решения задач и принятия решений в условиях неопределенности стало использование алгоритмов рационального принятия решений (см. табл.).

Таблица. Образец алгоритма

Этапы принятия решений	Содержание этапов (что необходимо делать?)
1. Определение проблемы	<p>Определить тип решаемой проблемы (проблема функционирования или развития организации).</p> <p>Определить симптомы проблемы.</p> <p>Собрать информацию о факторах, влияющих на эффективность организации.</p> <p>Установить причины возникновения проблемы.</p> <p>Выявить управляемые факторы, которые могут повлиять на решение проблемы.</p>
2. Постановка цели принятия решения	<p>Сформулировать глобальную цель управления, достижение которой решает проблему.</p> <p>Разделить глобальную цель управления на подцели и построить «дерево целей».</p> <p>Сформулировать цели принятия решений.</p> <p>Определить критерии выбора альтернатив.</p>
3. Анализ факторов, влияющих на принятие решений	<p>Определить перечень всех факторов (переменных), влияющих на принятие решения.</p> <p>Собрать информацию о значении этих факторов и выявить среди них неопределенные факторы.</p> <p>Установить природу, источники возникновения и диапазоны возможных значений неопределенных факторов.</p> <p>Разработать модели влияния неопределенных факторов на организацию.</p>
4. Разработка альтернатив	<p>Сформировать исходное множество альтернатив (идей, гипотез, предположений), направленных на решение проблемы.</p> <p>Определить множество допустимых решений.</p> <p>Сократить число допустимых решений путем исключения «заведомо непригодных» альтернатив.</p> <p>Определить множество эффективных решений (если это возможно).</p>
5. Оценивание альтернатив	<p>Определить состав атрибутов (показателей эффективности или качества) для оценивания альтернатив.</p> <p>Определить тип шкалы для измерения каждого показателя.</p> <p>Определить количественные и качественные показатели.</p> <p>Тщательно продумать все возможные последствия каждой альтернативы и оценить их с помощью модели процесса реализации решений.</p>
6. Выбор альтернативы	<p>Определить тип задачи принятия решения.</p> <p>Выполнить постановку задачи и разработать методы ее решения.</p> <p>Сравнить все альтернативы между собой с учетом значений всех атрибутов и влияния неопределенных факторов.</p> <p>Определить оптимальное или удовлетворительное решение.</p>
7. Реализация решения	<p>Согласовать решение с исполнителями и руководителями других организаций (или подразделений), заинтересованных в решении проблемы.</p> <p>Утвердить принятое решение у вышестоящего руководителя (владельца проблемы).</p> <p>Разработать план реализации решения.</p> <p>Сформулировать задачи исполнителям, распределить полномочия, ответственность и организовать взаимодействие между ними.</p> <p>Мотивировать исполнителей на выполнение поставленных задач.</p> <p>Осуществлять текущий контроль процесса реализации решения.</p>
8. Контроль результатов	<p>Измерить фактические результаты (значения атрибутов) принятого решения.</p> <p>Передать информацию о результатах руководителю, отвечающему за решение проблемы (если это необходимо).</p> <p>Сравнить фактические и требуемые результаты между собой с учетом масштаба допустимых отклонений.</p> <p>Оценить реальную эффективность деятельности организации.</p>

Данный пример алгоритма заимствован из книги О.А. Кулагина «Принятие решений в организациях». Задачей экономической теории в этом направлении становится осмысление возможностей создания различных алгоритмов РЭП в условиях неопределенности и допустимости их использования в различных экономических ситуациях.



О КОНТЕКСТАХ РЭП ИЛИ СИТУАЦИОННОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

В этом разделе хотелось бы обсудить – пока без систематизации – несколько публикаций последних лет, в которых особое внимание уделено контекстам РЭП, т. е. ситуациям, в которых это поведение осуществляется.

Вышедшая в 2011 г. в ВШЭ коллективная монография «Ценности культуры и модели экономического поведения» представляет интерес для настоящего доклада в двух аспектах:

1) рациональное экономическое поведение рассматривается в этой работе в контексте культурных ценностей россиян;

2) исследование осуществлено с упором на экспериментальную психологию и соответствующие методы исследований, предложенные Д. Канеманом и В. Смитом.

Проводя (совместно с А. Тверски и др.) эксперименты в области принятия решений, Д. Канеман обнаружил, что люди не способны к полному анализу в сложных ситуациях, когда будущие последствия принятия решений являются неопределенными. В таких обстоятельствах они полагаются на случайный выбор. Например, при оценке вероятности случайных событий человек не принимает во внимание размер выборки. То есть вероятности наступления событий оцениваются равными вне зависимости от того, сколько таких событий должно произойти. Репрезентативность, согласно результатам исследований Канемана и Тверски, есть для человека в полной мере проблема случайного выбора. Решения, которые обычно принимаются, находятся в явном противоречии с теорией вероятности.

Д. Канеман в своих исследованиях обращал особое внимание на принятие решений в условиях неопределенности, установив, в частности, экспериментальным путем, что если человек принимает последовательные решения в условиях риска и неопределенности, он оценивает выгоды и потери по каждому шагу и не интегрирует их в единую выгоду или убыток и не оценивает воздействие всей последовательности решений на свое благосостояние. Взамен ранее существовавших теорий принятия решений, основывающихся на теории вероятностей, Д. Канеман и А. Тверски предложили альтернативную, названную ими теорией перспективы.

Наряду с Д. Канеманом В. Смита можно считать основоположником экспериментальной экономики. (Этот факт научное сообщество оценило присвоением им в начале века Нобелевской премии.) Экспериментальную экономику В. Смита можно охарактеризовать как проверку положений экономической теории на действиях реальных людей в контролируемых ситуациях. Ключевой элемент экспериментальной экономики — не мотивы поведения, и даже не действия людей, а контролируемые ситуации.

Возвращаясь к монографии, отметим ее вклад в расширение представлений о контекстах экономического поведения. Исходным положением работы явилось представление о том, что социально-экономические преобразования сопряжены с изменениями в экономическом сознании людей. Однако на экономическое сознание влияют не только преобразования в экономической и институциональной сферах, но и культура общества, которая меняется медленнее, чем идут социально-экономические преобразования. В результате экономическое поведение граждан страны может не соответствовать ожиданиям и отставать от этих преобразований. Культура влияет как на экономическое поведение людей в отдельности, так и на экономическое поведение целых групп, например этнических, если общество является поликультурным.

Отмечая, что исследования экономического поведения проводятся в рамках трех доминирующих научных традиций: экономической, социологической и психологической, авторы подчеркивают, что эти научные традиции обладают в значительной степени несопоставимым теоретическим и методологическим аппаратом, различными представлениями о человеке, а также то, что на

настоящем этапе развития науки только начинается разработка концепций, способных лечь в основу объединения наук о поведении. При исследовании культурного контекста РЭП авторами были обнаружены межкультурные различия в моделях (установках) экономического поведения у этнических и культурных групп. В частности, выявлено, что большинство различий между русскими и представителями народов Кавказа лежит не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или персональной готовности людей действовать в них определенным образом, а в поле стереотипных представлений о том, как поведут себя представители их этнической группы; установлено, что фактор конфессиональной принадлежности в России значительно слабее влияет на экономическое поведение, чем фактор этнической принадлежности; межрегиональные сравнения показали, что установки на экономический патернализм имеют большую выраженность в регионах, чем в Москве и т.д. Статистическая обработка экспериментальных данных показала, что феномены экономического сознания (установки, экономические представления) и модели экономического поведения взаимосвязаны с социокультурными факторами (ценности, религиозная идентичность, социальный капитал). Характер этих взаимосвязей различен у представителей разных культурных (этнических, конфессиональных) групп.

Иной контекст РЭП (как в содержательном плане, так и в способе его определения) предложен Дж. Ходжсоном в лекции, прочитанной им в Москве в октябре 1999 года. Он постарался обрисовать круг ситуаций, в которых рационально, целесообразно привычное поведение:

1. *Оптимизация выбора*, когда известен набор альтернатив и возможно применение упрощенных процедур и решений, направленных на поиск оптимума.

2. *Масштабность информации*, когда она может быть легко доступной и понятной для агента, но ее поиск требует значительных затрат времени и других ресурсов.

3. *Сложность информации*, когда существует разрыв между сложностью среды принятия решений, с одной стороны, и аналитическими и вычислительными способностями агента, с другой.

4. *Неопределенность*, когда критически важная информация о вероятности наступления будущих событий является, по существу, недоступной.

5. *Ограниченность когнитивных способностей агента*: общие трудности с рассмотрением и интерпретацией данных, полученных посредством чувств.

6. *Обучение агента*: накопление критически важного знания о мире.

7. *Общение агентов*: необходимость вступать в регулярный контакт с другими агентами.

Не все вышеуказанные случаи являются взаимоисключающими. Например, когнитивные способности и процесс обучения тесно связаны между собой.

В. Вольчик и Т. Зотова в статье 2011 года «Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте» вводят понятие адаптивной рациональности.

Адаптивная рациональность предполагает следование определенным образцам поведения, которые доступны и понятны людям, которые, интерпретируя существующие правила, определяют для себя индивидуальные поведенческие паттерны.

Понятие адаптивной рациональности по своему смыслу близко ограниченной рациональности. Главное отличие модели адаптивной рациональности от модели ограниченной рациональности в том, что адаптивная рациональность не предполагает даже стремления к выбору лучшего варианта, так как такой вариант не может быть определен вне зависимости от других социальных или экономических обменов. Авторы определяют адаптивную рациональность как рациональность, основанную на интерпретации институтов в контексте рассеянного среди акторов неявного знания.

Если в рамках ограниченной рациональности акторы стремятся максимизировать свою полезность с учетом познавательных и институциональных ограничений, то адаптивная рациональность принципиально не предполагает максимизации той или иной функции акторами. Акторы, принимающие решение в зависимости от институтов, социального капитала и доступного неявного знания, учитывают поведение других акторов. Поэтому исследования должны концентрироваться на существующих институциональных

факторах, которые формируют пространство возможностей для экономических и социальных обменов.

Эмпирические исследования экономического поведения должны учитывать как психологические закономерности принятия решений (тут авторы подчеркивают влияние Д. Канемана и А. Тверски), так и контексты исторических и культурных процессов, происходящих в обществе в исследуемые промежутки времени, которые и определяют правила и институты, которыми руководствуются индивиды в своей экономической деятельности.

Значительно более широкий контекст РЭП, связанный с эволюционной адаптивностью, обрисован в статье В.С. Крылова «Экономическое поведение: некоторые эволюционно стабильные стратегии». В соответствии со взглядами автора, эволюционно стабильная стратегия представляет собой сложившийся в результате естественного отбора (эволюции) набор устойчивых паттернов (образцов) поведения. Такая стратегия является наилучшей в реализации поведения в определенных условиях, создает адаптивные преимущества для членов группы, популяции, вида.

Все еще господствующее отношение к сознанию, интеллекту у животных точно определил Дж. Гриффин Смит, сказав, что в 70-е годы при мысли о том, что животные могут иметь сознание, психологи просто каменели.

В настоящее время мышление животных и человека рассматривается как сочетание, смесь логического и ассоциативного мышления, естественно, в разных пропорциях. Было установлено, что рациональная система дает возможность принять рациональное решение при условии наличия достаточного времени, а эмоциональная позволяет принимать более быстрые и обычно вполне адекватные решения.

С животным миром людей объединяют врожденные программы поведения и стратегии поведения, основанные на этих программах. Из этих программ можно выделить те, на которых строится любая стратегия поведения, в том числе и стратегии, относящиеся к экономическому поведению:

- захват и удержание источника благ;
- отнятие добра и благ у стоящих ниже рангом;
- заполучение чужой собственности — похищение;

- попрошайничество;
- обмен.

Стратегии и формы экономического поведения являются одними из древнейших стратегий форм адаптивного поведения всех приматов, включая и человека, которые были выработаны в процессе длительной эволюции и достались нам от наших предков. Для стратегий и форм экономического поведения действуют те же правила и закономерности, как и для других стратегий и форм адаптивного поведения.

Человек, как и все животные, имеет множество врожденных программ поведения (мы рождаемся с определенными знаниями об окружающем мире и правилами поведения в нем), и в нужный момент они срабатывают. Эти программы возникли в далекие времена и совсем в иной среде, мало похожей на ту, в которой мы теперь живем. Поэтому реализуемое ими поведение не всегда адекватно обстановке и рационально, т. е. рассматривается с позиций классической экономической теории как иррациональное.

Представление о реализации сложного поведения, направленного на достижение некоторой цели как исполняемой программы, в полной мере соответствует принятой методологии описания предметной области с помощью иерархии классов, экземпляры или объекты которых являются реализациями схемы, алгоритма конкретными особями. Иерархия объектов выстраивается естественным образом: программа в целом — это объект, для выполнения или реализации своих функций она обращается к входящим в нее объектам, которые, в свою очередь, выполняют запросы к другим программам. Эволюционно стабильная стратегия при таком подходе является общей схемой всех возможных вариантов поведения в конкретных условиях физического или социального окружения. Помимо этого, подход в парадигме объектно-ориентированного программирования (собственно рационального поведения в терминологии доклада) позволяет включать в определение классов поведения, определенных как стратегии, результаты, полученные с помощью теории игр.

Надо сказать, что автор статьи обосновывает свой подход многими любопытными и убедительными примерами. Так посту-

пают и многие другие авторы, изучающие проблемы рациональности и экономического поведения видов, проблемы взаимодействия и формирования общей культуры человека и представителей других видов. К сожалению, при быстром нарастании исследований в этих направлениях (в том числе и связанных с РЭП) стремительно нарастает и отставание России от лидеров в этом процессе (в первую очередь я назвал бы Германию, Австралию и США).

МОДЕЛИ И КОНТЕКСТЫ РЭП

В последние десятилетия одним из ведущих методов экономических (впрочем, как и многих других) научных исследований стал модельный метод. Практически все исследования рационального экономического поведения (РЭП) – как рациональных экономических агентов, так и собственно рационального поведения – базируются на создании соответствующих моделей. Однако ценность любой модели РЭП, с нашей точки зрения, должна определяться с учетом трех факторов, которые даже не всегда осознаются создателями этих моделей.

Первый фактор. Любая модель рационального экономического поведения носит двоякий характер: с одной стороны, она претендует на онтологичность, всеобщность описания, причем эта всеобщность тем больше, чем лучше в модели учитывается объективный характер РЭП, чем шире она опирается на разнообразие человеческого опыта; с другой стороны, она носит характер методологический, отражая как субъективные представления ее создателя об экономическом поведении, так и субъективно предпочитаемые им методологические подходы. По сути, мы имеем дело здесь с известным противостоянием: эволюция людей vs эволюция идей. Или главным стремление автора является желание понять, как на самом деле ведут себя люди в экономике, а главной задачей модели становится помощь в этом понимании, или главной целью автора оказывается создание цельной, аргументированной модели и в дальнейшем отстаивание ее преимуществ, т. е., по сути, стремле-

ние к победе в борьбе научных взглядов. Любой автор имеет на это право, просто цель для ученого мелковата.

Задача более глубокого понимания природы экономической рациональности и, соответственно, создания более адекватных моделей человека и его экономического поведения начала требовать от исследователей-экономистов значительно более тщательного, чем до сего времени, проникновения в исследования рационального поведения, проводимые психологами.

Можно отметить такие важные направления, недооцененные пока экономистами:

- разнообразие структуры мотивации экономических агентов. В экономической науке им приписываются очень ограниченные мотивы деятельности — здесь уместно упомянуть книгу Хекхаузена по психологии мотивации (Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М., 1986), в которой «всего лишь» — в двух томах — перечислены созданные классификации человеческой мотивации;
- разведение потребностей и ценностей по их объективным характеристикам (а не по авторским соображениям);
- изучение социальных установок человека;
- сдвиг мотива на цель и т. д.

Оставляем при этом (пока) за скобками вопросы иррационального; бессознательного; подсознательного и надсознательного; инстинктивного и интуитивного и т. п., которые все же остаются вне сферы интересов экономистов, но которые реально и в громадной степени определяют степень рациональности поведения экономических агентов.

Второй фактор. Отмеченная выше связь модели с реальностью находит свое отражение в том смысле, который исследователи вкладывают в понятие «модель».

При исследовании сложных экономических явлений, в том числе экономического поведения, создаются аналоги реального объекта или явления, позволяющие упростить исключительную сложность экономического мира и сократить число факторов, влияющих на РЭП до того количества, анализ которого не выходит за пределы человеческих возможностей, при этом сохранить, насколько удастся,

все наиболее значимые факторы. То есть с помощью исследовательских моделей реальность упрощается для того, чтобы ее постичь.

Однако в ряде случаев исследователь начинает вкладывать в понимание термина «модель» смысл, скорее свойственный обыденному сознанию (если можно так выразиться, «подиумно-потребительское» понимание слова «модель»), и видеть в ней пример для подражания и прямое руководство к действию (это относится, например, и к использованию разнообразных моделей, построенных на идее максимизации прибыли, и к заимствованию моделей, созданных на основе информации о вполне определенных культурно-экономических системах, и т.п.). Вероятно, это вызывается разными причинами — от недопонимания сути исследовательского моделирования до громадного вклада ума и сил ученого в создание собственной модели и вследствие этого преувеличения ее уникальности и всеобщности. В этом отношении заслуживает уважения позиция чуждого автору по своим взглядам Милтона Фридмана, который из работы в работу подчеркивает, что модели экономического поведения строятся на предположении «as if» — «как будто».

Возможно, уместно заметить, что подобное отношение к моделям не стоит путать с делением моделей на дескриптивные и прескриптивные — и в те, и в другие может вкладываться как исследовательское, так и обыденное понимание. Так, любой алгоритм поведения в условиях неопределенности носит нормативный (или, пользуясь термином Х. Райфы, «условно-нормативный») характер, но если принимать его как абсолют, он становится обыденным.

Наверное, нельзя брать за образец при оценке реальности ни одну модель — это касается и моделей, созданных на основе теории Маркса, и неоклассических моделей, и моделей институционального плана, и любых других — созданных и еще не созданных. Но вполне уместно применить принцип дополнительности Бора — использование и сравнение противоречащих друг другу, порой, казалось бы, взаимоисключающих исследовательских подходов и моделей дает представление об истинном характере исследуемого явления.

Третий фактор, неразрывно связанный с первыми двумя. Любая деятельность, в том числе любое экономическое поведение, происходит в ситуации, в некотором контексте. Активная деятель-

ность человека всегда воздействует на окружающую его среду и изменяет ситуацию, которая, в свою очередь, активно формирует и меняет человека. Рациональное экономическое поведение должно учитывать и использовать этот объективный процесс. А, в свою очередь, изучение рационального экономического поведения пока совсем недостаточно учитывает **все** составляющие этого процесса:

- 1) **человека с его разнообразной мотивацией;**
- 2) **ситуации или контексты, в которых осуществляется РЭП;**
- 3) **взаимодействие человека с этими ситуациями.**

Модели человека и экономического поведения лишь отражают отдельные стороны этого триединого процесса, упрощая его (как и положено моделям), но порой упрощая его до простейшей «робинзонады» (как многие трактовки принципа рационального поведения человека в экономике). Одновременно при этом они пока что упускают многие его существенные стороны, и прежде всего это касается отсутствия цельного представления о ситуациях, о контекстах рационального экономического поведения. Как это ни удивительно, в социальных науках пока отсутствует (для очистки совести добавим: кажется) более или менее полная теория ситуаций (поведенческих контекстов).

Человек является членом многочисленных социальных групп, его деятельность осуществляется в этих группах, а личность формируется на пересечении этих групповых влияний. Важен поиск объективных критериев для того, чтобы различить социальные группы, но прежде всего важен сам факт наличия множества лиц, окружающих человека и формирующих группы, т. е. различные системы деятельности, включенные во всю систему общественных отношений. Анализ поведенческой ситуации (среды, контекстов) — это выявление как специфики такой деятельности групп, так и специфики их воздействия на личность.

Каждая группа отличается от другой по ряду своих характеристик, а для человека, входящего в группу, осознание принадлежности к ней осуществляется прежде всего через осознание факта некоторой **общности** с другими членами данной социальной группы, что и формирует в значительной степени его представления о рациональности деятельности.

Для анализа социальной среды и поведенческих ситуаций характерно отделение условных групп (выделяемых по некоторым выбранным исследователем характеристикам) от реальных групп (со своими характерными чертами реальной жизнедеятельности). Реальные группы подразделяются на лабораторные (искусственно созданные для экспериментов) и естественные, которые, в свою очередь, делятся на большие и малые. Большие группы по степени организованности и месту в обществе делятся на неорганизованные и организованные, а малые – на становящиеся и коллективы. Кроме того, очень существенной добавкой является разведение всех групп на группы членства, в которые люди включены реально, и на референтные группы, нормы деятельности которых люди разделяют и на которые ориентируются (скажем, такую роль сыграли группы предпринимателей и бизнесменов в России периода реформ).

Если добавить к этим сложностям, формирующим поведенческую среду, сложности, связанные со структурой самих субъектов деятельности (личностей, организаций, регионов, стран), то становится вполне понятным отсутствие до сих пор сколько-нибудь цельной теории ситуаций, в которых человек осуществляет свою деятельность, в том числе и рациональную экономическую.

Понятия поведенческой ситуации и социального контекста во многом аналогичны понятию социальной (или социально-психологической) среды. Например, ситуационный подход, который во главу угла ставит совокупность обстоятельств (состояний и характеристик среды), оказывающих слияние на субъекта в данное время и направляющих его жизнедеятельность, позволяет рассматривать в менеджменте социальную среду организации (или личности) как подразделяющуюся на внешнюю и внутреннюю (для организации). Причем внешняя среда состоит из среды непосредственного общения (ее еще называют деловой, или внешней средой) и среды косвенного воздействия (макросреды). Можно также рассматривать микросреду как совокупность внутренней среды и среды непосредственного общения.

К элементам внутренней среды относят членов организации (группы с различными интересами и ценностями – рабочих, менеджеров, ИТР, собственников и др.), совокупность организационных целей и ценностей, организационные технологии, структуру,

культуру. К элементам среды непосредственного общения относят группы лиц, непосредственно и постоянно взаимодействующих с организацией — потребителей, поставщиков, конкурентов, налоговые службы, инвесторов, собственников и т. п. Элементы макросреды включают состояние экономики, научно-технический прогресс, факторы международного окружения, политические факторы, систему законов, географические факторы, социально-культурные факторы и т. д.

Чуть ниже мы вернемся к этому подходу, связывая рациональность с эффективностью деятельности. Вообще же основы ситуационного подхода к анализу среды были заложены К. Левиным, заметившим, что ситуация должна описываться скорее с позиции субъекта, о жизнедеятельности которого мы говорим, чем с позиции наблюдателя (Levin K., Principles of Topological Psychology. N.Y., 1936). Постепенно в психологии сложилось устойчивое представление о том, что поведение определяет не ситуация как она видится наблюдателю, а ситуация как она существует для субъекта деятельности в его (а не наблюдателя) переживании.

Переломом в исследовании социальных ситуаций считают период 80-х годов, когда вышло несколько программных работ в этой области.

Д. Магнуссон заявил, что изучение человека, понимание его поведения невозможно без учета ситуации и ее элементов (Magnusson D. Wanted: A Psychology of Situation. — N.J., 1981). Он предложил вести анализ ситуации на 4 уровнях: 1) реальная ситуация, как ее описывает сторонний наблюдатель; 2) ситуация, как она воспринимается субъектами деятельности; 3) тип ситуации в общих, лишенных конкретности характеристиках; 4) «жизненная ситуация» — расширенное понимание социальной ситуации, связанное с условиями жизнедеятельности.

Н. Кантор, У. Мишел, Дж. Шварц выделили 4 основных типа ситуаций: идеологический, социальный, стрессовый и культурный, и предложили анализировать каждый на 3 уровнях: уровне непосредственного относящем ситуацию к одному из 4 типов, уровне конкретизации ситуации и уровне непосредственных действий в конкретной ситуации (Cantor N., Mischel W., Schwartz J. A Prototype Analyses of Psychological Situation. Hillsdale, 1982).

М. Аргайл, А. Фернхем, Дж. Грахам (Argyle M., Fernham A., Graham J. *Social Situations*. Camb., 1989) попытались объединить разнообразные подходы к изучению социальных ситуаций, выделив 6 подходов: 1) измерительный, объединяющий различные попытки что-нибудь измерить; 2) компонентный, пытающийся выявить элементы конкретной ситуации и их взаимосвязь; 3) изучение специфических видов социального поведения (альтруизм, агрессивность и т. п.) или коммуникаций (учитель – ученик и т. п.); 4) «средовой», сосредоточенный на физических параметрах ситуаций; 5) экологический – с основным вниманием субкультурам; 6) этногенетический – с основным вниманием ролям и правилам социальных ситуаций.

В принципе, любую социальную ситуацию можно рассматривать как противоречие между объективными культурными элементами социальной жизни и субъективными характеристиками члена социальной группы (индивида), которое находит свое разрешение в каждой социальной активности субъекта.

Сходный подход к анализу среды выражен в контекстах. Контекст – еще один термин для описания ситуаций. По сути, это некоторый тип ситуации, который характеризуется определенными структурами, процессами, властными отношениями, конкурентными формами и т. п. Например, ведущий мировой специалист в области стратегического менеджмента Г. Минцберг исследовал различные контексты управления стратегическим процессом. Он анализировал:

- предпринимательский контекст, когда всю ответственность за развитие ситуации берет на себя единственный лидер (новая фирма; небольшая действующая на развивающемся рынке компания и т. п.);
- зрелый контекст, сочетающий формальные структуры с планируемым стратегическим процессом и характерный для правительственных сфер и крупного бизнеса с массовым производством и обслуживанием;
- контекст диверсифицированных организаций, приобретший в современной экономике очень большое значение и сочетающий рост разнообразия стратегий с усложнением организационных структур;

- профессиональный в стабильной и инновационный в динамично меняющейся среде контексты, связанные с большим влиянием на ситуацию и организационную стратегию специалистов и экспертов;
- интернациональный контекст, требующий от мультинациональных корпораций умения разрешать противоречия между национальными интересами и требованиями мировой интеграции.

Причем автор этого подхода оценил свою работу как попытку упорядочить реально гораздо менее упорядоченный мир организационных ситуаций.

На микроуровне человек (как и организация) прежде всего осознает цели своей жизнедеятельности, стремится реализовать их, взаимодействует с окружающей средой, именно реакции микросреды воспринимает в первую очередь как оценку эффективности своей жизнедеятельности.

Как подойти к оценке поведенческой экономической ситуации на микроуровне? Прежде всего, нужно заметить, что именно микроуровень образует ту часть социальной среды, которая постоянно активно влияет на установки и поведение отдельного человека (или организации). Ежедневное общение с представителями одних и тех же социальных групп, значимых для успеха деятельности, заставляет человека (или организацию) делать осознанный или нет выбор между отстаиванием традиционных рутинных подходов к оценке своей деятельности или принимать как данность неопределенность окружающей среды и сложность ее воздействий на деятельность организации или отдельного человека. В случае рутинных подходов к экономической деятельности используется один из трех вариантов: целевой подход, видящий успешность деятельности в четкой постановке человеком (или организацией) целей своей деятельности и определяющий ее успешность (эффективность) с точки зрения того, насколько хорошо и полно удалось этих целей достичь. Этот подход вполне удобен для коммерческих организаций (или отдельных бизнесменов), видящих успех своей деятельности в достижении точно измеримых показателей определенной величины прибыли, роста, дохода от инвестиций или доли рынка. В случае некоммерческих организаций подобная точная оценка затруднена и эффек-

тивность (помимо отчетных показателей) может связываться с умением организации добыть из окружающей среды необходимые ресурсы и с толком их повседневно использовать. Третий подход связывает успешность с гладкостью протекания всех внутренних процессов в организации и благоприятностью организационного климата. Однако организация или отдельный экономический агент, взявшийся анализировать все факторы, регулярно влияющие на успешность его деятельности, с большой вероятностью приходит к подходу, получившему название в современном менеджменте «подход заинтересованных сторон». В успехе экономической деятельности отдельного человека или групп бывают заинтересованы вполне определенные (и определяемые) группы людей, как группы, составляющие внешнюю микросреду организации, так и группы из самой организации и из ее макросреды. У каждой из этих групп есть собственная заинтересованность, и именно анализ этих интересов и степени их удовлетворенности составляют суть этого подхода к эффективности деятельности и становится убедительной основой для развития исследований рациональной деятельности человека или организации. Здесь стоит сделать два замечания. Во-первых, то, что для отдельного человека, входящего в организацию, является внешней социально-психологической средой его деятельности, для организации, что очевидно, подразделяется на внешнюю микросреду и внутреннюю среду самой организации. Во-вторых, разумеется, есть группы из макроокружения, заинтересованные в успехе деятельности организации (или отдельного человека), но как человек, так и организация в первую очередь, ощущают оценку своей деятельности со стороны групп, формирующих социально-психологическую микросреду экономической деятельности организации.

Проанализируем интересы таких заинтересованных групп на примере их отношения к прибыли предприятия:

- у собственников предприятия (например, акционеров), безусловно, есть прямой интерес в получении прибыли — она остается у них или распределяется в виде процентов на акции;
- материальный интерес работников — это заработная плата плюс премии, зависящие прежде всего от личной выработки. Хотя размер премий и социального пакета

и зависит в некоторой степени от прибыли, распределения вновь созданной стоимости никто не отменял: больше прибыль — меньше зарплата;

- интерес менеджера среднего звена тоже прежде всего не в прибыли, а в росте предприятия, точнее, в росте тех проектов, в которых участвует и которыми руководит менеджер, поскольку его доход складывается из заработной платы и процента из доходов, которые приносят именно «его» проекты;
- государство заинтересовано далеко не только в доходах, которые предприятие платит из прибыли, а — и, вероятно, здоровое государство в первую очередь — в том, чтобы предприятие выпускало продукцию, необходимую для жизнедеятельности народа, общества (причем это не зависит от общественного строя, а лишь от качества государственного управления), а в прибыли предприятий государство заинтересовано только в той степени, в какой она направляется на поддержку и улучшение этой жизнедеятельности;
- потребителю важно, чтобы предприятие выпускало нужный ему продукт, причем лучшего качества и по более низким ценам. Прямой заинтересованности в прибыли и здесь нет. И так далее...

РЭП экономических агентов, представляющих интересы этого предприятия, постепенно, с осознанием стратегически значимого для экономического успеха контекста, смещается с максимизации прибыли к учету интересов групп, обеспечивающих не просто успех, но и само существование предприятия.

Помимо самого существования этого клубка разнообразных интересов, важное значение для формирования ситуации имеют:

- степень заинтересованности группы в успехе организации;
- возможности и средства группы для того, чтобы оказать давление в своих интересах;
- вероятное влияние ожиданий заинтересованных сторон на стратегические позиции организации.

Оценки реального взаимодействия этих противоречий можно обобщить, указав две основных:

- первая (безусловно, превалирующая на современном российском рынке — к сожалению, потому что это свидетельствует о его незрелости) — максимизация прибыли является объективным критерием, на который ориентируется вся капиталистическая экономика, и хотя неучет или недоучет интересов тех или других групп снижает эффективность работы организации, но организация, пытающаяся удовлетворить потребности более чем одной группы, не удовлетворяет ничьих интересов, причем это относится и к коммерческим, и к некоммерческим организациям;
- вторая (приобретающая все больший вес в мире в связи с ростом понимания стратегической опасности для организации концентрироваться только на прибыли, а особенно на ее максимизации) исходит из того, что поскольку каждая компания участвует в конкурентной борьбе на рынках капиталов, товаров и труда, то долгосрочный успех, а как минимум — стратегическое выживание организации, обеспечивается только достаточным вниманием компании к интересам всех основных заинтересованных групп.

Вероятно, разумнее (рациональнее) видеть в прибыли необходимое условие деятельности организации на рынке, даже для некоммерческих организаций подобная оценка имеет смысл — инвестор или спонсор организации (или отдельного человека), как правило, сравнивает (разными способами) полученный организацией результат с затраченными им средствами, желая, чтобы результат превосходил затраты. Сама нацеленность на максимизацию прибыли (как этого ждут собственники) даже теоретически вызывает ряд противоречий, делающих сомнительным (если не просто вредным) для успеха организации формирование социально-психологической среды, ориентированной на получение максимальной прибыли (этой организацией):

- максимизация краткосрочной прибыли, как правило, ведет к стратегическим убыткам, и, наоборот, стратегическая максимизация снижает прибыль в настоящем;

- предпринимателю нередко важен не максимальный, а лишь достаточный, приемлемый уровень прибыли. Российские предприниматели, ориентируясь в массе на максимизацию прибыли, нередко в процессе профессионального обучения с удивлением обнаруживают, что реально в бизнес их привели совсем иные, отличные от финансовых доходов потребности, а их удовлетворение вовсе не требует постоянной нацеленности на максимум прибыли;
- получение «психологических» доходов (подобных уважению в обществе или удовлетворению от реализуемых талантов), нередко очень важное для российских предпринимателей, ведет часто к снижению прибыли. К сожалению, вероятно, неопытность мешает им отыскивать удовлетворяющее равновесие между уровнями денежных и «психологических» доходов.

К сказанному надо добавить, что становление экономической деятельности как деятельности индивидуальной личности в процессе онтогенеза вообще по сути дела остается неисследованным, и тем более не рассмотренным в плане историческом.

В таком случае особое место в политической экономии занимает проблема принятия решений, т. е. сознательного формирования процесса преобразования ресурса в продукт. Причем политэкономический интерес вызывают как групповые, так и индивидуальные решения, но лишь в той степени, в какой эти решения являются или становятся социальными — с точки зрения социальных факторов формирования целей, учета общественной значимости ресурсов и результатов производственной деятельности, включенности в общественное производство, планирования сотрудничества, анализа среды экономической деятельности индивидуальных и групповых субъектов и т. д.

Иначе говоря, политическая экономия исходит из того, что в основе сформировавшихся экономических отношений, как и в основе формирования экономических агентов, лежит историческое развитие.

Подходом, связавшим развитие человеческой психики с историческим развитием, стал культурно-исторический подход,

начало которому заложил Л.С. Выготский. Изучение этого подхода, на котором — и прежде всего на нем — основывалось развитие социальной психологии в нашей стране (и не только в ней), позволяет глубже понять исторические связи между политэкономией и социальной психологией и, в частности, роль обучения как в психологическом, так и в экономическом развитии.

Л.С. Выготский и психологи его школы в своих работах теоретически и экспериментально показывают, что высшие психические функции являются социальными по своему происхождению. «Всякая психическая функция была внешней потому, что она была социальной раньше, чем стала внутренней, собственно психической функцией; она была прежде социальным отношением двух людей» (Выготский Л.С. Собр. соч., т. 3, с. 145). Высшие психические функции есть исторические образования. Они складываются на основе элементарных, опосредуемых знаками (словами) в процессе интериоризации. Их формирование может рассматриваться филогенетически и онтогенетически. «Всякая функция в культурном развитии... появляется на сцену дважды, в двух планах, сперва — социальном, потом — психологическом, сперва между людьми, как категория интерпсихическая, затем... как категория интрапсихическая» (Выготский Л.С. Там же, с. 197–198). При этом детерминантами психического развития человека выступает трудовая, орудийная деятельность человека.

Следуя идее общественно-исторической природы психики, Выготский совершает переход к трактовке социальной среды не как «фактора», а как «источника» развития личности. В развитии человека, замечает он, существует как бы две переплетенных линии. Первая следует путем естественного созревания. Вторая состоит в овладении культурными способами поведения и мышления. Овладение человеком связью между знаком и значением, использование речи, применение орудий знаменует возникновение новых психологических функций, систем, лежащих в основе высших психических процессов.

Исходным положением культурно-исторического подхода является положение о том, что главная закономерность прижизненного развития психики состоит в интериоризации (присвоении) человеком структуры его внешней, социально-символической (т. е.

совместной с другими и опосредствованной знаками) деятельности. В итоге прежняя структура психических функций как данных от природы изменяется — опосредствуется знаками, психические функции становятся «культурными». Внешне это проявляется в том, что они приобретают осознанность и произвольность. Тем самым интериоризация выступает и как социализация. В ходе интериоризации структура внешней деятельности трансформируется и «сворачивается», с тем чтобы вновь трансформироваться и «развернуться» в процессе экстериоризации, когда на основе психической функции строится «внешняя» социальная деятельность.

Выдвижение принципа «внешнее через внутреннее» в культурно-исторической теории расширяет понимание ведущей роли субъекта в различных видах активности — прежде всего в ходе обучения и самообучения. Процесс обучения трактуется как коллективная деятельность, а развитие внутренних индивидуальных свойств личности имеет ближайшим источником ее сотрудничество (в самом широком смысле) с другими людьми.

В воззрениях Выготского личность есть понятие социальное, в нем представлено надприродное, историческое в человеке. Оно не охватывает все признаки индивидуальности, но ставит знак равенства между личностью человека и его культурным развитием. Личность не врожденна, но возникает в результате культурного развития.

Максимально социальным существом является младенец, чьи потребности могут удовлетворяться только через других людей и с помощью других людей. Только в процессе общения и взаимодействия людей, т. е. в социальном изначально процессе, постепенно формируется индивидуальная личность, в экономике часто игнорируют этот факт социальности человека. Вот и получается, что до сих пор в экономике продолжают действовать вне исторические асоциальные личности.

Причем исследователи РЭП обнаруживают — порой с удивлением, — что эти личности не всегда действуют оптимальным путем, и не всегда в соответствии с одинаковой мотивацией. Хотя индивидуальная экономическая деятельность часто формируется спонтанно, на обыденном, а не научном уровне. Вряд ли кто-нибудь удивился бы, если не обученный математике человек не самым оптимальным «рациональным» образом стал бы решать математи-

ческие задачи. Наивно полагать, что предприниматель (потребитель или другой экономический агент) **уже** умеет вести себя на рынке — и это относится к **любому** предпринимателю, с любым опытом и с любой степенью успешности. Он постепенно учится. Любой что-то умеет, что-то нет. Наивно полагать, что он умеет ставить адекватные ситуации (например, на рынке) цели, что он умеет оценивать варианты и находить лучший (или даже удовлетворительный) вариант. Он, если обучается, постепенно улучшает свое умение находить более хорошие варианты.

Максимизация прибыли (если даже оставить в стороне всю неудачность и нереальность достижения такой цели) — это лишь один из этапов обучения предпринимателя. Более глубокий анализ этой ситуации ведет к пониманию того, что сама прибыль появляется лишь в случае, если предприятие выводит свой товар на рынок, то есть производит продукцию, нужную клиенту, удовлетворяющую его потребности, создает необходимый обществу продукт. Соответственно, и нацеленность на клиента дает в качестве побочного, поверхностного эффекта увеличение прибыли. Прибыль больше, если не ставить ее максимизацию главной целью. К пониманию этого пришли постепенно все предприятия — лидеры современной рыночной экономики (возможно, именно благодаря этому углубленному пониманию они и стали лидерами). И не случайно миссии корпораций формулируются именно таким образом, с главным ориентиром на потребности клиента, — это не пускание пыли в глаза и не создание красивого впечатления — это, действительно, главные цели корпораций, которым им **выгодно** следовать.

Многолетний опыт автора в сфере преподавания и консультирования предпринимателей (самого разного опыта, возраста, сфер деятельности и степени успешности) позволил ему прийти к интересным заключениям. Большинство из этих предпринимателей изначально считали главной целью своей предпринимательской деятельности получение прибыли. В процессе же обучения или консультирования очень часто выяснялось, что мотивы создания ими предприятий и управления текущей деятельностью этих предприятий совсем иные (причем очень разнообразные — обеспечение благополучия семьи, обучение детей, лечение, достижение определенного положения в обществе, покупка дома или машины и т. д.), а при-

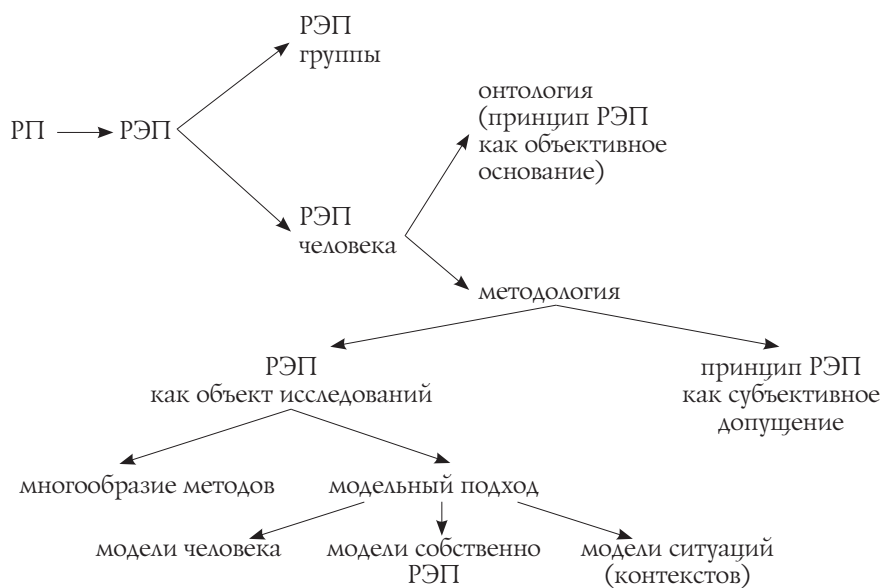
быль – скорее средство достижения этого результата. В принятии решений используются понятия аксиологической – отвечающей на вопрос know what? – и инструментальной – отвечающей на вопрос know how? – целей. Так вот, прибыль в этих случаях – цель инструментальная. (Разумеется, кроме того она является необходимым условием выживания и развития предприятия на рынке. Подобно тому, как еда является необходимым условием существования человека, но почти никогда – его аксиологической целью.)

Остается только упомянуть некоторые из тех контекстов, которые могут стать базой для формирования цельного представления о ситуациях РЭП, поскольку в этих контекстах уже есть очень существенные адекватные поставленной проблеме исследовательские наработки: 1) групповой контекст (исследования в сферах социологии и психологии менеджмента); 2) институциональный контекст (если понимать под институтами социальные нормы); 3) организационный контекст (если понимать под институтами целенаправленные группы – организации); 4) образовательный контекст (с рассмотрением онтогенеза экономических агентов и социогенеза образовательных систем); 5) культурно-исторический контекст. В современной мировой науке сейчас наблюдается всплеск интереса к этому подходу; 6) контекст эффективности (понимание рациональности через достигнутые результаты и их применение) и другие контексты...

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении хотелось бы просто предложить два перспективных для исследования РЭП блока:

1) Схематическое представление системы исследований РЭП



2) Изучение рационального поведения в контекстах (ситуациях) автор считает очень перспективным для углубления понимания РЭП. Далее обозначены те направления анализа контекста

(ситуаций), которые могут стать важными дополнениями экономических исследований рационального поведения:

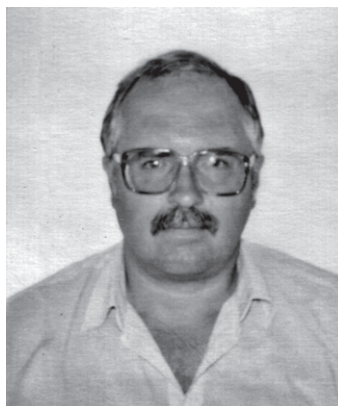
3) теория конфигураций в стратегическом менеджменте (главная посылка к созданию теории – если напрямую не удастся достаточно полно структурировать все экономические и политические ситуации, влияющие на судьбу организации, то почему бы не структурировать их косвенно как конфигурации организации, отображающие неограниченное многообразие этих структур в виде ограниченного числа конфигураций организационных структур и поведения);

4) классификация социальных групп, объединенных по общности деятельности, и культурно-исторический подход Л. Выготского в российской социальной психологии;

5) разнообразие алгоритмов рационального экономического поведения в условиях неопределенности;

6) зооантропология, включая изучение видовых организаций и особенностей рационального поведения, сотрудничество видов, включая человека, изучение межвидовой культуры, сформировавшейся в процессе эволюции человека;

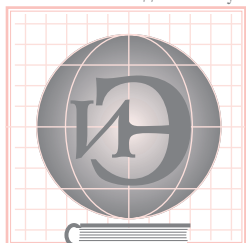
7) собственно работы по классификации контекста (ситуаций) в различных областях науки.



АНДРЕЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ
ТРУБИЦЫН

Трубицын Андрей Валентинович – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник Центра исследований реального сектора экономики Института экономики РАН. Сфера научных интересов – рациональное экономическое поведение, экономическая психология, теория менеджмента. За последние десять лет опубликовал свыше 30 научных работ, в том числе монографию «Теоретические основания экономической рациональности» (М., 2012). Автор ряда учебных пособий по разработке управленческих решений, менеджменту, теории организации.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

Сайт: www.inecon.ru

Научный доклад

А.В. Трубицын

РЭП: модели и перспективы

Оригинал-макет – *Валериус В.Е.*

Редактор – *Полякова А.В.*

Компьютерная верстка – *Гришина М.Ф.*

Подписано в печать 14.11.2013 г.

Заказ № 83. Тираж 300. Объем 3,2 уч. изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0423-4



9 785994 004234