

КРАТКИЕ НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

М.А. Зурабян

МОДЕЛЬ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА» В НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ И НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Исследование поведения человека является одной из важнейших проблем экономической науки. В результате исторического развития экономической теории ключевой характеристикой «экономического человека» стала рациональность, положенная в основу принципов неоклассики.

Неоклассическая наука рассматривает индивида как рационального гедониста — максимизатора полезности. Неоклассики считают, что экономическая деятельность человека направлена на удовлетворение потребностей в соответствии с пирамидой Маслоу (первичное удовлетворение физиологических потребностей, затем духовных). Таким образом, с точки зрения неоклассической теории человек признается существом абсолютно рациональным и полностью информированным, ведь информация является общедоступной.

Особого внимания заслуживает концепция методологического индивидуализма в неоклассической теории. Термин «методологический индивидуализм» был введен в 1908 г. Й. Шумпетером, но подлинную популярность приобрел благодаря Людвигу фон Мизесу, который одним из первых осветил основополагающие принципы доктрины методологического индивидуализма. С его точки зрения, методологический индивидуализм означает признание того факта, что «все действия производятся индивидами, и коллектив не существует вне деятельности его отдельных членов».¹

Современная концепция методологического индивидуализма описана Д. Такером. По его мнению, методологический индивидуализм означает следующее:

- 1) человеческая натура и разум остаются неизменными на протяжении истории;
- 2) изучение человеческого поведения можно поставить на научную основу;
- 3) отрицается возможность постановки социальными структурами целей, отличных от интересов лиц, функционирующих в рамках этих систем.²

Необходимо заметить, что концепция «экономического человека» претерпела существенные изменения в рамках неоклассической теории. Значительные дополнения в маржиналистскую модель «рационального максимизатора» внесены одним из основателей

Максим Александрович ЗУРАБЯН — окончил экономический факультет СПбГУ в 2004 г. В настоящее время является аспирантом кафедры истории экономики и экономической мысли. Сфера научных интересов — неoinституциональная теория фирмы.

современной неоклассической теории — А. Маршаллом. В отличие от маржиналистов Маршалл предпочитал, чтобы экономическая теория имела дело не с первичными потребностями, а с их денежным выражением. Денежная плата за труд, с его точки зрения, может быть израсходована на различные цели (в том числе и альтруистические), но она является важнейшим побудительным мотивом трудовой деятельности человека.

Маршалл полемизирует с выводом маржиналиста У. Джевонса о том, что потребление составляет научную основу экономической науки, так как, по его мнению, развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не наоборот. Маршалл критиковал также теорию убывающей предельной полезности труда; он считал, что для здорового человека работа по найму приносит больше удовольствия, чем муки (правда, и у Джевонса кривая предельной полезности труда в самом начале идет вверх и лишь затем убывает и принимает отрицательные значения).

Логическим развитием неоклассического подхода в исследовании «экономического человека» стала неоавстрийская модель. 1970-е годы ознаменовались возрождением австрийской школы, почти полностью растворившейся к этому времени в общем потоке неоклассической теории. Неоавстрийская школа (Л. Мизес, Ф. Хайек, Л. Лахман) ставит своей главной задачей описание протекающего в реальном времени процесса, ведущего экономику в направлении равновесия, причем само равновесие понимается неоавстрийцами как состояние, в котором планы индивидуальных участников рынка оказываются совместимыми друг с другом. Отказавшись от предпосылок равновесия и оптимизации, теоретики неоавстрийской школы жертвуют однозначностью выводов и возможностью применения математического инструментария, но зато имеют возможность ввести в рассмотрение постулат об ограниченности информации, с которой сталкивается каждый человек в процессе своей хозяйственной деятельности. Концепция ограниченной информации в неоавстрийской трактовке исходит из принципиальной непознаваемости некоторых важнейших экономических переменных, поскольку предполагается, что они субъективны и недоступны внешнему наблюдателю. Субъективными для неоавстрийцев являются не только потребности хозяйственных субъектов (в этом они не отличаются от неоклассиков), но и знания, которыми они владеют. В частности, австрийцы исходят из отсутствия готовой достоверной информации о различных производственных возможностях (производственных функциях), которая предполагается в основном течении и позволяет хозяйственным субъектам выбирать оптимальные способы достижения цели.³

Наиболее яркой альтернативой неоклассической доктрине стал институциональный подход к проблеме исследования поведения человека. Прежде всего стоит отметить, что институционалисты не придерживались методологического индивидуализма и тяготели к функциональным объяснениям, принятым в структурно-функциональной социологии. Кроме того, в отличие от всех остальных направлений экономической теории они не исходили из постулата о неизменности человеческой природы, а пытались изучить закономерности ее формирования и эволюции. Для институционалистов факторы, определяющие поведение человека в экономической жизни, связаны с прошлым не только самого индивида, но и всего человечества. Институционалисты рассматривают человека как социальное существо, находящееся под перекрестным влиянием своей биологической природы и общества.

Точка зрения, заключающаяся в том, что личность может быть преобразована общественными институтами, позаимствована институционалистами из немецкой исторической школы. Один из основателей институциональной теории Т. Веблен писал о том, что

институциональная ситуация сегодняшнего дня формирует институты завтрашнего и воздействует на мировоззрение человека в будущем.

На этой основе Веблен критиковал традиционную неоклассическую теорию, говоря о том, что потребности, цели и намерения человеческого поведения во многом определяются институциональной переменной, которая носит комплексный и нестабильный характер. Выступая с критикой неоклассической теории, институционалисты указали на следующий недостаток, раскрытый У. Гамильтоном: «Она исключает влияние, оказываемое на поведение человека системой институтов, в рамках которой каждый живет и работает».⁴ Позднее он развил свою мысль, рассматривая каждый институт как определенную модель поведения, накладывающуюся на деятельность человека и его образ действий. Ученый имел в виду те стандартные поведенческие шаблоны, которые возникают у индивида в той или иной ситуации. Далее Гамильтон продолжил: «Институты и человеческие действия, согласования и противоречия вечно сменяются одно другим в вечной драме социального процесса».⁵

Один из основателей институционального направления Дж. Коммонс еще в 1899 г. отмечал, что институты формируют каждую личность. Уточняя свою мысль, он подчеркивает, что «индивид, которого мы рассматриваем, — это регламентированный разум... Люди общаются друг с другом, ориентируясь на обычаи. Они вынуждены это делать под давлением обстоятельств».⁶ В более ранней статье институционалист У. Митчелл приходит к сходному выводу о том, что социальные идеи составляют сердцевину социальных институтов. Последние, по его мнению, являются преобладающими традициями мышления, которые получают общее признание как нормы, руководящие поведением. Ежедневно используемые всеми членами социальной группы «въевшиеся» правила отдельных людей превращаются в общие модели поведения помимо их воли, иногда они вызывают определенные проблемы у индивидов, которые желают действовать по-своему. В исследовании эволюции денег как института Митчелл замечает, как они изменяют сознание и природу человека: «В настоящее время денежная экономика фактически обладает наиболее действенными институтами в нашей культуре. В строгом соответствии с ними устанавливается система, властвующая над изменчивой человеческой природой. Она заставляет нас всех реагировать стандартными способами на стандартные стимулы, воздействуя на наши идеалы, т. е. понятия хорошего, прекрасного, правильного».⁷ Эту же идею можно встретить и у К. Айреса, отмечавшего, что «потребности не первичны. Они не являются врожденными физиологическими механизмами и они, конечно, не имеют духовных свойств. Потребности есть социальная традиция. Оригинальная точка зрения каждого индивида укладывается в нравы его сообщества; и даже эти традиции имеют естественную историю, выступая субъектом совершенствования в процессе социальных изменений».⁸

Идея о том, что предпочтения людей не заданы, а формируются под воздействием институциональных условий и особенно рекламы, является главной темой исследований крупнейшего социолога — институционалиста середины XX в. Дж. Гэлбрейта. Например, в работе «Постиндустриальное общество» Гэлбрейт настойчиво утверждает, что потребности людей могут быть спровоцированы рекламой, расширены с помощью умелой торговли и сформированы посредством осторожного убеждения.

В отличие от традиционных институционалистов, неинституционалисты (О. Уильямсон, Д. Норт, Р. Познер и др.) не отказываются от неоклассической модели человека. Они не противопоставляют рациональной максимизации поведение, предопределенное институтами, а напротив, объясняют существование институтов максимизацией полез-

ности. Для этого требуется расширить включенный в неоклассическую модель набор ограничений, в которых действует хозяйственный субъект, добавив в них «внутреннее» ограничение памяти и вычислительных способностей человека. Классическим примером такого подхода является теория О. Уильямсона, объясняющая существование различных экономических институтов капиталистического хозяйства экономией на трансакционных издержках. Развивая идеи Р. Коуза, Уильямсон выводит существование иерархически организованных фирм из значительных трансакционных издержек, связанных с рыночными сделками. При этом, согласно трактовке Уильямсона, внутри фирмы не действует традиционный неоклассический мотив максимизации прибыли, а происходит оппортунистическая максимизация полезности каждым из сотрудников. Обладая ограниченной рациональностью, хозяева, управляющие и работники фирмы не могут обусловить в контракте все возможные ситуации, что и открывает дорогу оппортунизму.

Неоинституционализм, применяя к институтам модель рациональной максимизации, сочетает в себе конкретный уровень анализа, свойственный институциональному подходу, и строгую логику, присущую неоклассической теории. При этом происходит отказ от принципа методологического индивидуализма: объяснение эволюционного отбора институтов, обеспечивающих наибольшую экономию на трансакционных издержках, носит холистский функциональный характер. Неоинституциональный подход характеризуется исследованием неквантифицируемых факторов (рутины, властные отношения и др.) Соответственно, главную задачу своих теорий неоинституционалисты видят не в количественном верифицируемом прогнозе, а в объяснении анализируемой системы и ее исторической эволюции.

Сравнительная характеристика альтернативных подходов в исследовании модели «экономического человека» показывает, что в современной экономической науке многие вопросы, связанные с данной проблемой, по-прежнему остаются открытыми. С отдельными компонентами современной модели человека связаны теоретические проблемы, исследуемые неоинституциональной теорией: оппортунистическое поведение и альтруистическая мотивация, выбор в условиях неопределенности, влияние общества на предпочтения индивида. Основное течение экономической теории решает все эти проблемы, применяя к ним традиционную модель максимизирующего поведения, но несколько меняя условия оптимизационной задачи. Такой подход лежит в основе неоклассической теории поиска, ожидаемой полезности, игровых моделей и т. д. В результате большинство из перечисленных проблем удастся объяснить с точки зрения экономической рациональности. Однако в результате перевода на неоклассический язык решаемые задачи упрощаются и видоизменяются, так что далеко не всегда мы можем с уверенностью сказать, что полученное решение имеет отношение к исходной задаче.

¹ *Muscatelli L.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М., 2000. С. 43.

² *Tucker D.F.B.* Marxism and individualism. Oxford University Press, 1980. P. 14.

³ *Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. С. 189.

⁴ *Hamilton W. H.* The Institutional Approach to Economic Theory // *American Economic Review*. 1919. N 9. Supplement. P. 310.

⁵ *Ibid.* P. 317.

⁶ *Commons J.R.* Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. Vol. 21. N 4. P. 648–657.

⁷ *Mitchell W.C.* The Rationality of Economic Activity. Pt II // *Journal of Political Economy*. 1910. Vol. 18. N 3. P. 197–216.

⁸ *Ayres C.E.* The Theory of Economic Progress. 1st ed. Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1944. P. 342.

Статья поступила в редакцию 15 февраля 2006 г.