

Ссылка для цитирования:

Чекмарев О.П. Цели и средства экономической деятельности в моделях институционализма: проблемы взаимопревращений // Институциональная экономическая теория: история, проблемы и перспективы [Текст] / Под ред. А. П. Заостровцева - Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». - СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2019. — 320 с.

Данная электронная версия материала скачана Вами с сайта: <http://motivtrud.ru> и предназначена только для индивидуального ознакомления, после чего файл должен быть удален. При заимствовании материалов ссылка на автора, первоисточник и сайт обязательны (при размещении ссылок в сети интернет они должны быть оформлены в виде гиперссылок).

Цели и средства экономической деятельности в моделях институционализма: проблемы взаимопревращений

В статье рассматриваются проблемы институционального анализа экономического поведения индивидов. Исследуются подходы к определению рациональности экономического выбора. Обосновывается неоднозначность выводов о распространённости нерациональных экономических решений в условиях риска и неопределённости, полученных в результате эмпирических исследований Д. Канеманом и П. Тверски. На основе положений концепции личных издержек исследуются вопросы рациональности экономического выбора. Обращается внимание на невозможность оценивания степени рациональности экономического поведения человека без учета внутренних систем норм и правил, регулирующих его деятельность в виде ценностей и потребностей. Доказывается необходимость учета множественности целей, преследуемых экономическим агентом, и их взаимодействия для более точного описания и прогнозирования экономического поведения. Раскрывается особенность методологии исследования экономического поведения человека в отличие от исследований поведения хозяйствующих субъектов, состоящих из множества индивидов, при которой цели и средства экономической деятельности должны рассматриваться в диалектическом контексте их взаимопревращений.

Ключевые слова: экономическое поведение, рациональность, цели экономической деятельности, институционализм.

Классификация JEL: B41, B52, D01 *УДК* 330.16

Введение

В данной работе предлагается вернуться к рассмотрению базовых основ экономического анализа – модели экономического человека и рациональность экономического выбора. Эти категории экономической науки с одной стороны, лежат в основе экономической методологии, экономического образа мышления, а с другой стороны подвергаются жесткой критике с позиций множества представителей смежных социально-гуманитарных наук, а зачастую и самих экономистов. Очень часто можно слышать об эгоистичности экономического человека, оторванности его описания от реальности, о фактически существующей нерациональности экономического поведения. Действительно ли модель *homo economicus* утратила связь с реальностью, а экономические выборы в условиях неопределённости часто бывают нерациональными? В статье предлагается более детально разобраться с особенностями модели экономического человека и выявить те ее элементы (аксиомы), которые продолжают

быть значимыми и сегодня. Вместе с тем цель работы заключается и в том, чтобы предложить наполнить модель экономического поведения индивидуума дополнительными атрибутами, которые позволят сделать ее более операционной и соответствующей тому разнообразию видов, форм и особенностей хозяйственной деятельности людей, которое мы наблюдаем на современном этапе развития социально-экономических отношений. Современный хозяйственный мир обладает очень быстрым темпом изменений условий деятельности, что естественно заставляет нас отходить от использования понятия абсолютной рациональности и все чаще применять положения лежащие в основе модели ограниченной рациональности. Методология исследования влияния на экономическое поведение риска и неопределённости в последние десятилетия все более привлекает внимание к себе со стороны научного сообщества. Поэтому неплохо было бы оценить и достигнутые результаты этих работ сквозь призму модели экономического человека. Статья начинается с рассмотрения базовых положений модели экономического человека и экономической рациональности, как одного из важнейших его элементов. Далее на основе изучения эмпирических материалов, приведенных в выдающихся работах Д. Канемана и П. Тверски мы проанализируем то, насколько состоятельна критика постулата о рациональности экономического человека, какие элементы аксиоматики этой модели она затрагивает. Далее внимание читателя будет обращено на необходимость включения в модель экономического человека двух положений: о множественности целей и взаимопревращениях целей и средств экономической детальности индивидуумов, которые являются необходимыми для более реалистического описания экономического поведения. В результате на основе некоторых эмпирических данных мы еще раз вернемся к рассмотрению рациональности экономического поведения с учетом отмеченных изменений модели экономического человека, чтобы попытаться обосновать тезис о том, что новые содержательные элементы этой модели позволяют более реалистично описывать экономический выбор и снимают многие критические

замечания по возможности ее использования для описания логики экономического выбора.

«Классическая» модель экономического человека и экономическая рациональность

С момента определения предмета экономики как деятельности по выбору альтернативного распределения и использования ограниченных ресурсов для максимизации целевой функции человека или группы лиц [Роббинс Л., 1993 (1935)] базовая модель экономического человека практически во всех «классических» экономических трудах подразумевала несколько свойственных ей аксиом поведения. Наиболее полно они структурированы в работе В.С. Автономова [Автономов В.С., 1998] и с некоторыми дополнительными особенностями сводятся к следующему:

- Цели экономической деятельности человека постулируются извне в виде экзогенно заданной системы предпочтений [Менгер К., 2006] и не являются переменными в данной модели.

- Человек стремится к максимизации удовлетворенности (функции полезности).

- Время и средства для достижения целей ограничены и допускают альтернативное их использование.

- Альтернативы экономического поведения и его результатов могут сравниваться между собой.

- Предпочтения являются более устойчивыми чем ограничения и в модели используются как константа.

- Экономическое решение – это решение о выборе альтернатив в заданных выше условиях.

- Цели и средства (ограничения) четко разграничены друг от друга и детерминируют экономический выбор человека.

- Решения принимаются самим человеком (принцип методологического индивидуализма [Менгер К., 2006; Мизес Л., 2006])

- Информация для принятия решения может быть полностью доступной или ограниченно доступной (постулаты о полной или ограниченной рациональности соответственно).

- Экономический выбор является рациональным в том смысле, что человек стремится получить максимум в условиях имеющихся ограничений. Кроме того, к свойствам рациональности относят непротиворечивость и устойчивость предпочтений, что прямо вытекает из предыдущих элементов описания модели экономического человека.

В условиях сложности социально-экономических процессов, являющихся предметом изучения экономистов, к этим элементам добавляются еще несколько вспомогательных инструментов построения более общих моделей экономического поведения:

- Сужение круга целей преследуемых человеком, в частности, и хозяйствующими субъектами, в целом, что делается для упрощения процесса моделирования (прибыль, доля рынка, власть, исключение только цель максимизации полезности в теории потребления, правда с присущими ей проблемами высокого уровня абстракции).

- Сосредоточенность экономистов на моделировании не поведения конкретного человека, а скорее на изучении «массовых реакций» людей на изменение тех или иных условий хозяйственной деятельности, что характерно не только для сторонников классической экономической школы, но и ученых-институционалистов.

Основные направления критики модели экономического человека и экономической рациональности можно свести к трем основным направлениям:

- Фактическая «нерациональность» человеческого поведения, отсутствие стремления к максимизации (Г. Саймон, Д. Канеман, А.Тверски и пр.)

- Множественность и изменчивость фактически наблюдаемых целей хозяйственной деятельности (Г. Саймон, Дж. Ходжсон и пр.)

- Отсутствие учета влияния эволюционных, культурных и пр. социальных факторов на экономическое поведение (Д. Норт, Р. Инглхарт и К. Вельцель и пр.).

Первое направление критики нацелено на то, что эмпирические результаты наблюдений за принятием человеком экономических решений вроде бы подтверждают тезис о противоречивости и неустойчивости его предпочтений в реальной жизни (под которой понимаются правда специально организованные эксперименты). Г. Саймоном вскрыто явление «сатисфакции», при котором, в условиях недостатка информации и прочих ограничений, человек выбирает не оптимальный (максимизирующий) вариант решения, а лишь удовлетворяющей его в сложившихся условиях.

Д. Канеман, А. Тверски и другие исследователи данных, полученных в результате искусственно поставленных экспериментов получают данные, которые говорят о том, что в условиях неопределённости (под которой у них практически всегда понимается риск, вероятность наступления того или иного события), люди совершают систематические нарушения двух принципов, базирующихся на идее рационального поведения: доминирования и инвариантности. «Принцип доминирования утверждает: если ожидание А, как минимум, не хуже ожидания В в любом аспекте, и лучше ожидания В, как минимум, в одном аспекте, то ожидание А предпочитается ожиданию В. Принцип инвариантности требует, чтобы порядок предпочтений между различными ожиданиями не зависел от способа их описания.» [Канеман Д., Тверски А., 2003].

На многообразии целевых установок экономического человека и их динамику во времени обращали внимание другие ученые экономисты. Так, Г. Саймон обращает внимание на возможность стремления предпринимателя к получению «психического дохода» наряду с прибылью и что первый является зачастую альтернативой второй. Кроме того, оно отмечает, что уровень и направленность устремлений человека может меняться под воздействием среды, а также в зависимости от играемой им роли. [Саймон Г.А., 1995 (1971)]. Ходж-

сон Дж. отмечал, что цели и действия индивидуумов детерминируются одновременно целеустремленными действиями человека, институтами и группой других значимых элементов. Он критиковал экономистов (главным образом представителей неоклассической и австрийской школ) за то, что в их моделях основное внимание уделяется не целям, которые считаются заданными, а средствам их достижения. Им, вслед за Г. Саймоном выдвигается тезис о необходимости исследований взаимодействия и взаимопереходов средств и целей экономической деятельности, правда модель этого взаимодействия так и не была предложена. [Ходжсон Дж.. 2003]

Сторонники эволюционных и исторических подходов к исследованию экономического выбора (Д. Норт, Р. Инглхарт, К. Вельцель и др.) говорят по сути о несостоятельности тезиса о методологическом индивидуализме, лежащего в основе модели экономического человека. По их мнению нецелесообразно использовать универсальную модель принятия решений на уровне индивида в любое время и в любом месте. Так как важнейшим фактором экономического выбора являются институциональные системы, в том числе неформального свойства (ментальность, «русская матрица» и пр.), то непринятие их в расчет не позволяет четко понять возможный спектр преследуемых индивидами целей и средств их достижения.

В рамках данной работы, мы сосредоточимся на двух первых направлениях критики модели экономического человека. Рассматривая аргументы ее критиков постараемся показать, что большинство из них могут быть сняты путем внесения некоторых дополнительных элементов, не затрагивающих основные базовые принципы построения модели к которым относятся стремление к максимизации полезности в условиях действующих ограничений, методологический индивидуализм и стремление к рациональному выбору. По третьему направлению критики лишь отметим, что ментальность и прочие формальные и неформальные институты могут легко быть встроены в универсальную модель экономического выбора в виде внутренних или внешних ограничений выбора. Ведь все они меняют либо систему ценностей, предпочтений,

исходя из которых человек принимает свои решения, либо влияют на них через внешние условия, которые либо способствуют либо ограничивают выбор человека в соответствии с его интересами.

Цели и средства экономической деятельности индивидуума

Начнем с проблемы целей и средств экономической деятельности. Как было сказано выше, их методологическое разделение в неоклассической и австрийской школах было объектом серьезной критики сторонниками институционализма. Однако структурированные в табл. 1 материалы позволяют говорить о том, что и в рамках неинституциональной теории была продолжена традиция разграничения целей и средств с некоторыми модификациями.

Таблица 1. Цели и средства экономической деятельности в отдельных направлениях неинституциональной теории

Направление институционализма	Цели деятельности	Средства достижения целей
Теория транзакционных издержек	Снижение транзакционных издержек	Выбор механизма координации и модификация системы норм (институтов)
Теория прав собственности	Увеличение эффективности использования собственности	Спецификация прав собственности и государственное регулирование распределения прав собственности
Теория общественного выбора	Удовлетворение потребностей в общественных благах	Процессы выбора общественных благ (ОБ), организация и финансирование их производства и контроль общества за деятельностью государства
Новая экономическая история	Развитие в целом, цели определяются субъектами, но ограничения и средства могут менять цели	Институты с учетом ограничений их изменения в рамках историко-культурной и эволюционной составляющей

«Ортодоксальная» поведенческая экономика	Сатисфакция (удовлетворенность), ограничения и средства могут менять цели	Информация, развитие когнитивных способностей, знания, опыт, борьба с «нерациональностью»
--	---	---

Данные, размещенные в таблице, позволяют утверждать, что представители институционального направления экономической науки расширили представление о возможных целях экономической деятельности, подвергли сомнению принцип максимизирующего поведения при преследовании целевой функции и обратили внимание на возможность изменения целей под воздействием ограничений в виде тех или иных институциональных рамок.

Однако в большинстве работ по институциональной экономике сохраняются те же базовые проблемы исследования человеческого поведения, что и в неоклассической школе. Первая из которых заключается в том, что цели деятельности и их модификации так и не стали внутренним содержанием моделей выбора. По сути реализуется старый принцип, когда в модель включаются заранее известные приоритетные цели деятельности, а дальше ищутся пути их реализации в сложившихся условиях. Практически не встречается исследований, которые позволяли бы рассмотреть ситуации, когда при принятии решений учитывается весь комплекс целевых установок, предпочтений индивидуума во всем их многообразии и одновременно. Хотя еще М. Вебер говорил о возможности существования нескольких типов социальной деятельности [Вебер М., 1990], по сути, базовые экономические модели основываются на постулате о целерациональном поведении, когда за основу принимается цель, а выбор средств осуществляется только с точки зрения эффективности их использования для достижения поставленной целевой функции. Ведь вполне очевидно, что в реальности нередки ситуации, когда некоторые ограничения могут блокировать возможность достижения приоритетных для человека целей, и тогда в экономическую модель необходимо вводить процесс модификации целевых установок, выбора новых целей, реализация которых остается возможной исходя из складывающихся условий хозяйственной деятельности.

Замечательная идея К. Менгера о базовой цели экономического человека в виде максимизации полезности до сих пор используется активно главным образом в моделях потребительского выбора, но не в других сферах экономической деятельности. Хотя именно эта идея позволяет рассматривать весь комплекс реализуемых и потенциальных целей как единую мобильную систему, направленную на реализацию универсальной базовой цели – максимизацию удовлетворенности (полезности) индивидуума с учетом межвременного выбора.

Вторая проблема, остающаяся не решенной в работах институционалистов сводится к тому, что, как и представители неоклассической школы, они изучают главным образом «массовые реакции» людей на те или иные воздействия, ограничения. Только в отличие от неоклассической школы здесь рассматривается более широкий спектр ограничений и, прежде всего, внешние для индивидуумов институты. Безусловно, когда нам необходимо принимать экономические решения в отношении большого количества людей, то индивидуальные особенности их поведения могут не учитываться, скорее нас действительно интересуют основные тенденции изменения поведения крупных групп производителей, потребителей и пр. Однако развитие современной экономики показывает, что все чаще возникают ситуации, когда мы не можем не учитывать субъективный характер принятия решений отдельным человеком или очень малыми группами людей. Поначалу это было характерно для вопросов управления малыми коллективами. Если директор фирмы в которой работает несколько тысяч человек или министр, принимающий решения о судьбе граждан страны, могут оперировать агрегированными и усредненными данными об интересах, ожиданиях и реакциях больших групп населения, то когда мы опускаемся на уровень управления конкретными людьми, командой, состоящей из нескольких лиц, данный абстрактный подход теряет свою привлекательность. Без учета личных интересов и предпочтений каждого человека эффективное управление ими и в тактическом и в стратегическом плане ста-

новиться все более затруднительным. По мере усложнения и развития многообразия экономической деятельности становится очевидно, что все чаще будут возникать вопросы связанные с необходимостью учета предпочтений конкретных лиц или относительно небольших их групп, а не массовое поведение в целом. Мы наблюдаем сегодня постоянное расширение сферы индивидуализации процессов управления как в области потребительского выбора, так и в области производства благ. Все чаще используются методы индивидуализации оплаты труда, договорных отношений с работниками или подрядчиками, все большее количество фирм обращают внимание на необходимость создания гибких рабочих мест, которые модифицируются под запросы конкретного работника. В сфере потребления все чаще разрабатываются индивидуальные или узкогрупповые программы удержания покупателей и пр. Таким образом, современная экономика формирует запрос на построение индивидуальных моделей управления хозяйственной деятельностью.

Но когда мы переходим от изучения «массовых реакций» к изучению логики принятия решений конкретным человеком, то тут возникает необходимость по новому взглянуть на характер соотношения понятий целей и средств.

Проблема заключается в том, что многие из тех средств, которые человек использует для реализации своих целей заключены в нем самом и по сути представляют собой самоограничения. Чтобы добиться цели повышения заработка человек может ограничить свое свободное время, или начать работать более активно, или отказаться от привычного окружения, поехав на работу в другой город и пр. При этом и рост заработка и активность и объем свободного времени могут быть рассмотрены как интересы (ценности) человека. Человек ограничивает себя в реализации одних интересов, для реализации других. Первые становятся средствами, а вторые – целями. Достигнув определённого уровня дохода, человек может перестать стремиться к его увеличению, и тогда ограничивая себя в росте заработка человек будет реализовывать другие интересы-цели, при этом ограничение роста дохода становится средством дости-

жения новых целей. В этом смысле, цели и средства экономической деятельности с позиций индивида имеют одну и ту же основу – его интересы (ценности).

Для моделирования указанных выше переходов многообразных целей и средств их достижения при принятии хозяйственных решений была разработана концепция личных издержек [Чекмарев О.П., 2009], краткие тезисы которой приведены ниже.

В рамках концепции любые препятствия к реализации тех или иных интересов человека предложено называть личными издержками. Чем выше уровень этих препятствий (ограничений) и чем соответственно выше значение личных издержек, тем в меньшей степени будет удовлетворен человек. Согласно базовой цели деятельности человека (максимизации полезности или удовлетворенности), последний будет стремиться снизить уровень своих личных издержек. Но исходя из предшествующих положений получается, что средствами снижения одних личных издержек (целей) будет рост других личных издержек (средств). В этом проявляется дуалистический характер личных издержек, дуализм целей и средств на уровне индивида (рис. 1).

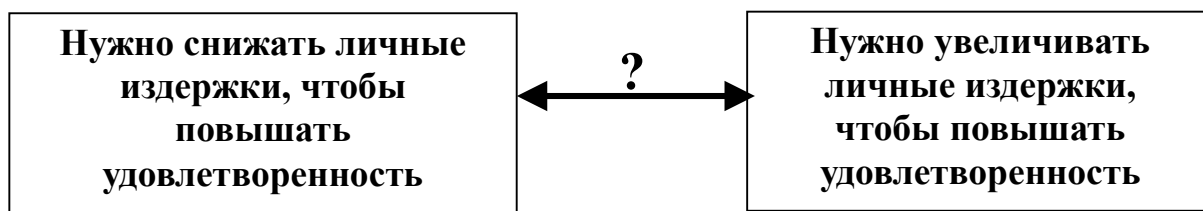


Рисунок 1. Дуализм личных издержек

Классификация личных издержек может быть разнообразной. Для рынков труда, например, была предложена следующая структура личных издержек:

- Личные материальные издержки в виде ограничения дохода индивида во всех формах.
- Издержки дискомфорта, связанные с ограничением преследования нематериальных интересов человека и в свою очередь классифицируемые на из-

держки достижения результата (проявления активности, инициативности), издержки нестабильности (в т.ч. риска и неопределенности), издержки самореализации, социальные издержки, издержки ограничения отдыха [Чекмарев О.П., 2009].

Важнейшей характеристикой личных издержек (ЛИ) определённого вида является их значимость (I_{pc}), под которой мы понимаем предельную полезность, получаемую от снижения ЛИ на одну единицу. Таким образом, функция значимости личных издержек является обратной функцией предельной полезности в том смысле, что личные издержки могут рассматриваться как антиблаго, так как их рост сопровождается снижением удовлетворенности человека. Увеличение уровня личных издержек (Q_{pc_i}) вызывает повышение их значимости (I_{pc}) (рис. 2).

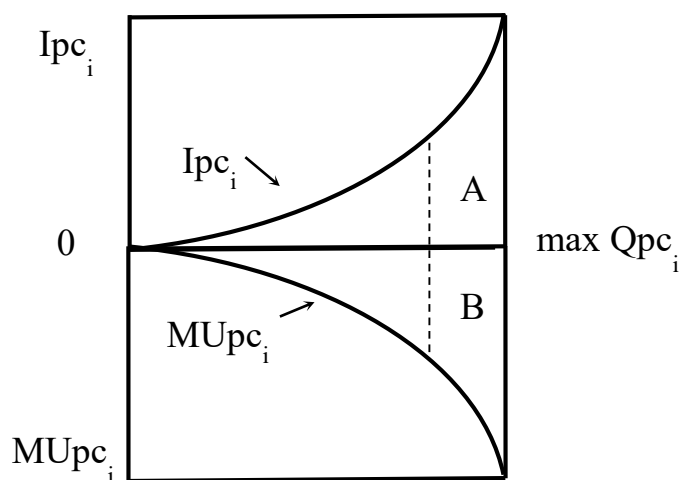


Рисунок 2. Функция значимости личных издержек и ее связь с функцией предельной полезности

Если действие связано с изменением большого числа личных издержек (PC), то критерий целесообразности выбора «действовать/бездействовать» экономическим агентом можно представить в виде следующего неравенства:

$$\sum_{j=1}^e \Delta U_{pcj} > \sum_{i \neq j} |\Delta U_{pci}|, \quad (1)$$

где ΔU_{pcj} – прогнозируемое или фактическое увеличение удовлетворенности в результате уменьшения j -того вида РС;

e – количество видов РС, уровень которых снизился ($e < n$)

ΔU_{pci} – прогнозируемое или фактическое уменьшение удовлетворенности в результате увеличения i -того вида РС.

Если неравенство соблюдается, то это говорит о том, что решение «действовать» позволяет ожидать прироста удовлетворенности человека и следовательно целесообразно. С учетом значимости личных издержек понятно, что пока позволяет имеющаяся система ограничений, человек будет стремиться замещать значимые личные издержки на менее значимые. И при этом будут одновременно происходить процессы модификации целей и средств его деятельности. Кроме того, значимость и уровень личных издержек, а следовательно цели и средства могут меняться и под воздействием изменений во внешних и внутренних ограничениях. Образование, опыт могут снизить издержки достижения результата или издержки нестабильности, а высокий уровень безработицы на рынке труда может сделать нецелесообразным стремление человека к высокой заработной плате и пр.

Вооружившись этими самыми общими представлениями о концепции личных издержек рассмотрим некоторые примеры, которые приводят критики рационального выбора в качестве аргументов, подтверждающих тезис о часто встречающихся случаях нарушений транзитивности и устойчивости предпочтений. При этом, мы будем исходить из существования мягкой формы рациональности выбора – ограниченной рациональности, т.е. стремления к рациональному поведению человека в условиях неопределённости, т.е. недостатка значимой для принятия решений информации. Обратим также внимание и на то, что чаще всего в приводимых ниже примерах и экспериментах неопределенность заменяется их авторами более простой ее разновидностью – риском. Таким образом, мы знаем возможное распределение вероятностей исходов тех

или иных решений, которые как предполагаются могут быть либо легко рассчитаны, либо получены исходя из наблюдений за «массовыми реакциями» людей в сопоставимых условиях.

Не рационально ли экономическое поведение? Анализ эмпирических данных

Начнем с самого простого эксперимента проведенного Словичем, Фичкоффом и Лихтенштейном, результаты которого приведены в работе Д. Канемана и А. Тверски. Испытуемым был предложен выбор между двумя вакцинами:

1 Вакцина против двух вирусов снижает вероятность заболевания с 20 до 10% в 50% случаев

2 Вакцина против одного из двух вирусов, снижает вероятность заболевания с 20% до 10% в 100% случаев

Математическая вероятность заболеть одинакова в обоих вариантах, но предпочтения испытуемых отдаются вакцине 2, что является примером «нерационального» выбора.

Но, проблема в том, что в данной модели люди предполагаются однородными и каждый процент вероятности действия вакцины считается для человека равнозначимым, что не соответствует функции предельной антиполезности уровня риска (неопределённости). Присмотревшись к условиям эксперимента, можно увидеть, что первая вакцина с точки зрения личных издержек неопределённости предполагает их максимально высокий уровень. Ведь 50% вероятности представляет собой наивысшую степень неопределённости, так как снижение этого процента будет увеличивать определенность снижения возможности заболеть до 10%, а рост вероятности приводит к увеличению определённости того, что вероятность заболеть останется на уровне 20% (рис. 3). Поэтому, гарантируя на 100% снижение вероятности заболеть одним виру-

сом, человек получает большую удовлетворенность, чем в случае 50% вероятности одноуровневого снижения риска по двум вирусам. Ведь в первом случае издержки неопределённости будут максимальны по обоим видам вирусов, а во втором случае издержки неопределенности применения вакцины минимизируются по одному вирусу с полной гарантией снижения вероятности заболеть, а по второму в виде «полной гарантии» сохранения первоначальной вероятности заболевания.

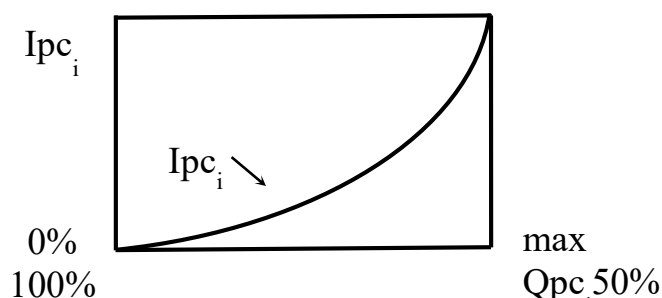


Рисунок 3 Изменения значимости личных издержек неопределенности (I_{pc_i}) при изменении вероятности события от 0 до 100%

Не рационально ли это даже при учете только одного дополнительного фактора неопределенности? Если говорить о предпочтениях как о варианте выбора, то да, выбор смещается в сторону меньшей неопределенности, но изменило ли это систему ценностей или потребностей человека? Ответ – нет. Они остаются устойчивыми и непротиворечивыми в момент принятия решения. Таким образом, *напрашивается изменение одного из постулатов модели рационального выбора, состоящее в том, что устойчивость и непротиворечивость предпочтений необходимо заменить на устойчивость и непротиворечивость интересов человека и стоящих за ним потребностей и особенно ценностей (как более постоянного мотиватора деятельности) на момент принятия решения.*

Рассмотрим еще один пример, который по мнению Д. Канемана и А. Тверски противоречит аксиоме доминирования рационального выбора. Приведем выдержку с описанием эксперимента [Канеман Д., Тверски А., 2003]:

«Пример 3 (выборка N = 86):

Существует выбор между

- Е. 25% с вероятностью выиграть \$240 и 75% с вероятностью потерять \$760 (0% ответивших)

- F. 25% с вероятностью выиграть \$250 и 75% с вероятностью потерять \$750 (100% ответивших) Видно, что вариант F доминирует над вариантом Е. Действительно, все респонденты таким образом осуществили свой выбор.

Пример 4 (N = 150):

Представьте, что вы столкнулись с необходимостью принять одновременно два решения. Сначала рассмотрите оба решения, а потом укажите то из них, которое вы предпочитаете.

Решение (i). Сделайте выбор между:

A. гарантированным выигрышем в \$240 (84%)

B. 25%-ной вероятностью получить \$1000 и 75%-ной вероятностью не получить ничего (16%)

Решение (ii). Сделайте выбор между:

C. гарантированными потерями в \$750 (13%)

D. 75%-ной вероятностью потерять \$1000 и 25%-ной вероятностью не потерять ничего (87%)»

Ответы А и D математически являются аналогичными ответу Е в примере 3, а ответы В и С – ответу F. Исходя из этого, авторы эксперимента делают вывод о несоблюдении принципа доминирования. Но давайте рассмотрим подробнее можно ли считать эти пары ответов (A-D – Е и B-C –F) действительно полностью сопоставимыми друг с другом в рамках концепции личных издержек? В примере 3. По сути, нужно выбрать меньшее из «двух зол». Высокая вероятность потери, говорит о том, что рациональный человек будет стремиться минимизировать возможные убытки, при этом, в случае удачного исхода игры, возникает возможность еще и повысить свой выигрыш. Поэтому выбор варианта F вполне очевиден. Но когда мы переходим к четвертому примеру, игра меняет условия. Нужно принять два последовательных решения.

Почему в этом случае решения в паре А-D доминируют над решением F (B-C) вопреки математическим ожиданиям доминирования решения F.

Так как человек в рамках изложенного эксперимента должен принимать решения только один раз, то понятно, что гарантированные убытки и доходы для него являются крайне важными переменными при выборе, где неопределенность равна нулю. Вероятность на уровне 25% воспринимается человеком как достаточно большая уверенность в том, что событие не наступит, а вероятность в 75%, наоборот говорит о высокой степени уверенности в наступлении соответствующего события. Сравнивая пары вариантов А-D и С-B мы видим, что обе они с высокой степенью вероятности приведут к потерям благосостояния. Поэтому задача сводится к минимизации потерь личных издержек в виде роста неопределенности и увеличения материальных потерь. С этой точки зрения вполне понятно, что гарантированные потери в \$750 (решение С) приведут к моментальному росту личных материальных издержек на такую же величину что в свою очередь повысит их значимость. Компенсировать эти потери можно с очень низкой вероятностью в 25%, что говорит о значительных издержках неопределенности получения компенсации по варианту В. Конечно, в случае успеха в игре, удастся не только окупить потери, но и получить доход в размере 250. но неопределённость этого исхода крайне велика. При этом стоит помнить, что в соответствии с функцией значимости личных издержек потери воспринимаются человеком более чувствительно, чем рост доходов, так как значимость личных материальных издержек возрастает по мере увеличения потерь материального благосостояния и снижается по мере роста дохода (рис. 2). Пара А-D в данном случае смотрится более выигрышнее, так как потери здесь весьма вероятны, но не гарантированы (вероятность равна 75% по варианту D), что при высоких издержках неопределённости, сопоставимых с решением В, оставляет шанс не понести их вообще и сохранить статус-кво. При этом, человек может рассчитывать на гарантированный доход в \$240 (решение А), в то время как в альтернативной паре получение дополни-

тельного дохода (\$250) сцеплено с низкой вероятностью получения компенсации потерь. В паре С-В высока неопределённость получения компенсации гарантированных потерь, в паре А-Д – неопределенность отсутствия потерь, но неопределённости получения дополнительного дохода в корне отличаются по парам. В первой он может получаться с низкой вероятностью, во второй – доход гарантирован. Таким образом, выбирая между гарантированными потерями в \$750 и призрачными шансами выиграть \$250 (\$1000-\$750) по паре С-В и гарантированными доходами в \$240 вместе с высокой вероятностью потерь в \$760 (\$1000-\$240) по паре А-Д большинство людей делают выбор в пользу второго варианта. При сопоставимых издержках неопределенности потерь в варианте А-Д и компенсации потерь в варианте С-В, неопределённость получения дополнительного дохода в паре А-Д равна нулю в отличие от высокой неопределённости в паре С-В, а уровень гарантированных личных материальных издержек в паре А-Д (рост дохода на \$240) смотрится гораздо более привлекательно относительно гарантированных потерь в \$750 в паре С-В. Таким образом, хотя вариант F и пара С-В математически должны доминировать над парой А-Д, но с учетом всего комплекса рассмотренных личных издержек реальное поведение людей получает новое объяснение, без нарушения предпосылок об устойчивости интересов (потребностей, ценностей) человека. Выбор остается рациональным.

Более сложным представляется объяснение изменения выбора человека в ситуациях смены формы подачи информации для принятия решения. Многочисленные эксперименты по решению вопросов борьбы с эпидемиями при которых может погибнуть тот или иной процент населения сводятся к тому, что анкетированные более чутко реагируют на подачу материала в терминах смертности, чем в терминах выживания. Но и здесь оценка динамики личных издержек может дать свое видение на наблюдающиеся факты «нерациональности» выбора. Ведь когда анкетированный должен выбирать вариант, который приводит к гибели людей, то у него резко повышаются социальные издержки, боясь быть непонятым, нарушить общественные нормы, люди пытаются избежать

утвердительных ответов по данным вариантам решений. Хотя безусловно подобные наблюдения весьма полезны и их результаты активно используются в процессах общественного выбора, при проведении голосований и прочих процедурах принятия решений, однако на их основании далеко не всегда можно судить о том, что человек ведет себя нерационально.

Рациональность проявляется в момент принятия решений и учитывает весь комплекс внутренних и внешних ограничений в совершенно конкретной ситуации выбора, измени ее и мы получаем другие ответные реакции, более подходящие под новый контекст. Важно при этом понимать какую роль в принятии решений играют отдельные потребности и ценности человека в их комплексе. Для проверки влияния на принятие решений одновременно нескольких видов личных издержек и стоящих за ними интересов был проведен опрос респондентов со следующим содержанием:

Допустим есть 2 вакцины и 5 не летальных однородных по тяжести, последствиям и вероятности возникновения заболеваний.

Вакцина А обеспечивает 100% гарантию, что Вы не заболете двумя болезнями из пяти возможных (20 чел - 41%)

Вакцина Б обеспечивает вероятность не заболеть в 40% случаев в отношении пяти заболеваний из пяти возможных (29 чел 59%)

Какой вариант Вы выберете? (нужное подчеркнуть) А Б

Выборка – 49 чел

Формально – снижение вероятности заболеть одинакова для обоих вариантов, однако большинство склоняется к выбору варианта Б.

Дополнительно задавались вопросы на определение уровня склонности человека к активности, инициативности, ответственности и неопределённости, характеризующих значимости соответствующих личных издержек.

По каждой характеристике личных издержек были просчитаны коэффициенты корреляции с ответами на выбор анкеты. Отрицательный знак корреляции

ляции говорил о том, что чем ниже значимость соответствующих личных издержек для человека, тем чаще его выбор склоняется в сторону вакцины А, при прочих равных.

Таблица 2. Значения парных корреляций в выборе вакцины по отдельным личным издержкам

№ п/п	Значимость личных издержек (чем выше склонность, тем ниже значимость)	Коэффициент корреляции с выбором вакцины
1	Склонность к активности	0,04
2	Склонность к инициативности	-0,30
3	Склонность к ответственности	-0,13
4	Склонность к неопределённости	-0,05

Критическое значение коэффициента корреляции в рамках данной выборки для уровня значимости 0,05 – 0,27. Таким образом только один из изучаемых факторов дал показатель значимой связи – это склонность к инициативности. Чем больше у человека склонность к инициативности (ниже значимость личных издержек инициативности), тем вероятнее выбор вакцины А.

Далее были рассмотрены показатели частоты выбора той или иной вакцины группами людей с сходными комбинациями личных издержек (табл. 3).

Таблица 3. Распределение выбора анкет в зависимости от комбинаций личных издержек анкетированных

Характеристики анкетированных (значимости ЛИ или их комбинации)	Частота выбора варианта, чел	
	Вакцина А	Вакцина Б
1 Неинициативные/инициативные люди	5/15 (25%)	17/12 (59%)
2 Устойчивые/неустойчивые к неопределённости	9/11 (45%)	19/10 (66%)

3 Неинициативные+ неактивные/активные	5/0 (100%)	7/10 (41%)
4 Инициативные + неустойчивые/устойчивые к неопределённости	9/6 (60%)	2/10 (17%)
5 Неактивные с низкой ответственностью	0	5
6 Активные, инициативные, ответственные, неустойчивые к неопределённости	6	2

Как следует из табличных данных, частота выбора того или иного варианта анкеты часто зависит от комбинации личных издержек в отдельных группах анкетированных. Так, среди выбравших вакцину А не было ни одного участника, который входил в условную группу неинициативных, но активных людей. Неактивные люди с относительно высокой значимостью издержек ответственности все выбирали вакцину Б. Подавляющее же большинство инициативных людей, но со значимыми издержками неопределенности чаще всего выбирали вакцину А. Некоторые из наблюдаемых эффектов можно объяснить. Например, в последнем случае видно, что инициативность сама по себе не является фактором, определяющим выбор вакцины (в отличие от людей с высокой значимостью издержек инициативности), однако в комбинации с значимостью издержек неопределённости становится понятно, что страх перед неопределенностью заставляет этих инициативных людей стремиться полностью гарантировать себе невозможность заражения хотя бы частью заболеваний. Другие выявленные эффекты пока трудно объяснимы и требуют дополнительного изучения. Однако уже исходя из этих данных видно, что учет в анализе широкого спектра целей и средств позволяет изменить оценку уровня рациональности принятия решений, увеличивает наши возможности в понимании причин экономического выбора.

Заключение

Подводя итоги данной работы, можно говорить о целесообразности включения в экономический анализ вопросов взаимосвязи и взаимопревращения целей и средств экономической деятельности, особенно когда речь заходит об исследованиях процесса выбора на уровне индивида или их малых

групп. Кроме того, целесообразно видоизменить предпосылки модели рационального поведения экономического человека путем смещения анализа с предпочтений в форме конкретного выбора к предпочтениям в виде потребностей и ценностей, что позволит сохранив постулаты об их устойчивости и непротиворечивости заняться исследованием воздействия на принятие решений всего комплекса насущных и потенциальных целей экономической деятельности в их динамической взаимосвязи. В конечном итоге, это приведет к повышению операциональности и прогнозности экономических моделей, особенно, если наряду с этим в анализ будет включен весь спектр ограничений, оказывающих воздействие на процедуры экономического выбора.

Chekmarev O.P.

Objectives and means of economic activity in models of institutionalism: problems of interconversion

The article deals with the problems of institutional analysis of the economic behavior of individuals. The approaches to the definition of rationality of economic choice are investigated. The ambiguity of conclusions about the prevalence of non-rational economic decisions in terms of risk and uncertainty, obtained as a result of empirical research by D. Kahneman and P. Tversky, is substantiated. On the basis of the provisions of the concept of personal costs, questions of rationality of economic choice are investigated. Attention is drawn to the impossibility of assessing the degree of rationality of a person's economic behavior without taking into account the internal systems of norms and rules that regulate his activities in the form of values and needs. It proves the need to take into account the multiplicity of goals pursued by the economic agent, and their interaction for a more accurate description and prediction of economic behavior. The author reveals the peculiarity of the methodology of the study of the economic behavior of a person, in contrast to the studies of the behavior of economic entities consisting of many individuals, in which the goals and means of economic activity should be considered in the dialectical context of their mutual transformations.

Keywords: economic behavior, rationality, goals of economic activity, institutionalism.

JEL classification: B41, B52, D01

Литература

Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках//Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. М.: ГУ-ВШЭ, 1998. 509, [3] с.

Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм// THESIS, 1994, вып. 5. – С.91-104

Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416с.

Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем./Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.

Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2008. – 512 с.

Инглхарт Р. Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это меняет мир. М.: Мысль, 2018.

Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. – М.: Новое издательство, 2011. — 464 с.

Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Пер. с англ. Х.: Изд-во Институт прикладной психологии "Гуманитарный Центр", 2005, 632 с.

Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - № 4. - С. 31-42.

Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М., 1990

Лакатос И. История науки и ее рациональные реконструкции // Структура и развитие науки. Из Бостонских исследований по философии науки. – М., изд-во «Прогресс», 1978. – С. 203-235

Менгер К. Основания политической экономии. – М.: Территория будущего, 2006. – 496с. 103.

Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. – СПб.: Пневма, 2006. – 196с.

Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 360с.

Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение// THESIS, 1993, т1, 2. – С.69-91

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180с. – (Современная институционально-эволюционная теория).

Роббинс Л. Предмет экономической науки //THESIS. 1993. Вып. 1. – С. 10-23

Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления// THESIS, 1993, вып. 3. – С.16-38

Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении (1971) // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 54-72

Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирма, рынок и “отношенческая контрактация”, - СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.

Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности// Вопросы экономики. – №8, 2001. – С.32-45

Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – 464с.

Чекмарев О.П. Концепция личных издержек и ее роль в регулировании социально-трудовых отношений. – СПб.: Астерион, 2009. – 265с.