

- чение денег. – М., 2005. – 284 с.; Глузман С. Деньги в мифологическом сознании человека. – СПб., 2007. – 192 с.; Лиэтар Б. Душа денег. – М., 2007. – 368 с.; Мазараки А, Ильин В. Философия денег. – К.: КНТЭУ, 2004. – 719 с.
5. Аглиета М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием. – М., 2006. – 366 с.
 6. Липов В.В. Деньги как хозяйственный институт: качество versus количество // Экономическая теория в XXI веке – 6 (13): Деньги. – М., 2007. – С. 306-312.
 7. Бессонова О. Раздаточная экономика России. – М., 2006. – 144 с.
 8. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск, 2001. – 308 с.
 9. См.: Липов В. Институциональная составляющая СЭМ // Научн. труды ДонНТУ. Сер.: Эконом. Вып. 89 – 1. – Донецк, 2005. – С. 112-118, то же: <http://www.donntu.edu.ua>; Липов В. Міжнародна економіка: структурно-цивілізаційні основи розвитку. – Х., 2007. – 208 с.; Липов В. Гл. 22.1. Институциональная архитектура и формирование социально-экономических моделей // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под. ред. д. э. н. А.А. Гриценко. – Х., 2008. – С. 854-885.
 10. Джевонс У. Деньги и механизм обмена. – Челябинск, 2006. – 192 с.
 11. Спенсер Г. Вмешательство государства в денежные и банковские дела // Спенсер Г. Опыты научные, политические, философские. – Мн., 1998. – С. 1245-1276.
 12. Хайек Ф. Частные деньги. – М., 1996. – 230 с.
 13. Рорбард М. Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества. – Челябинск, 2003. – 166 с.
 14. Мосс М. Очерк о даре // Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. – М., 1996. – С. 83-222.
 15. Цит. по: Аглиета М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием. – М., 2006. – 366 с.
 16. Геродот. История в девяти книгах. – Л., 1972. – 600 с.
 17. Поланьи К. Семантика использования денег // Великая трансформация К. Поланьи: прошлое, настоящее и будущее. – М., 2006. – 406 с.
 18. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. – К., 2005. – 192 с.
 19. Бродель Ф. Структуры повседневности: возможное и невозможное. – М., 1986. – 622 с.

Статья поступила в редакцию 15.05.2008

Е.В. КЛИШОВА, к.э.н., доцент,

Донецкий национальный университет

СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ.

*«...экономический способ моделирования поведения нередко привлекает своей аналитической мощью, которую обеспечивает ему принцип индивидуальной рациональности»
Г.Беккер.*

Любая экономическая система функционирует посредством поведения хозяйствующих индивидов, принимающих самостоятельные и разумные решения по поводу использования ограниченных ресурсов, осуществляющих последовательный выбор оптимального варианта среди доступных альтернатив. Этим определяется актуальность и важность изучения содержания этой категории, её специфики в различной институциональной среде.

Поведение индивидов является, как справедливо замечает О. Елкина, предметом «всех исследований и обобщений в экономической теории» [1,120]. Современная философия трак-

тует поведение как «присущее всем живым организмам взаимодействие с окружающей средой» [2,525]. Однако методологические предпосылки анализа поведения представителями различных направлений экономической теории существенно отличаются между собой. Если неоклассическая теория исходит из предпосылки о постоянном уровне максимизирующего поведения индивида («целенаправленное поведение, выбор вариантов действий в котором регулируется критерием максимизации прибыли» [3,46]), то для большинства экономистов

© Е.В. Клишова, 2008

институционального направления типично определение экономического поведения как «действий, направленных на выбор наиболее выгодных альтернатив» [4,98], т.е., оптимизирующего поведения. Последний подход, реализуемый представителями поведенческого направления институционализма [см., например, 5,6] представляется наиболее реалистичным, ибо делает объектом изучения процессирующий выбор индивидов (или их совокупностей) на множестве рынков в условиях существующих институциональных ограничений, который определяет динамику спроса и предложения на рынках всех видов, уровень инвестиционной активности, в конечном счёте – перспективы экономического роста.

Таким образом, институциональный подход, дополненный методологией и инструментарием социальных наук и системного анализа, представляется адекватным для реализации цели статьи - исследование социального поведения как сложного, многофакторного процесса в контексте теории экономической рациональности [7].

Индивидуальная рациональность, имманентная каждому индивиду и представляющая исходный уровень рациональности, рассматривается, согласно кибернетическому подходу С. Бира [8;32-48], как система, структурируемая посредством выделения: входных преобразователей (сенсоров), управляющего устройства и выходных преобразователей (эффекторов). В систему индивидуальной рациональности воздействия внешней среды (стимулы) поступают посредством органов чувств индивида. Классификация и преобразование стимулов происходит посредством субъективированных знаний и опыта индивида. Затем по сенсорным каналам ввода сообщение о стимулах поступает в важнейшую часть управляемой системы - управляющее устройство (систему критериев отбора и упорядочения предпочтений индивида, взвешенных по степени своей интенсивности), которое либо усиливает, либо уменьшает «действие стимулов в зависимости от того, помогают они деятельности системы в целом, или нарушают её. Управляющее устройство должно сравнить ожидаемый результат своего выбора по критерию стабильности системы. Его простейшая стратегия для этого заключается в том, чтобы двинуться немного в сторону уменьшения, а затем немного в сторону усиления стимула, сопоставить получаемые результаты *по своим критериям* (курсив мой – Е.К.) и затем твёрдо установить переключатель» [8,34].

Выбор стратегии действия индивида

осуществляется, таким образом, в зависимости от степени соответствия ожидаемого эффекта системе критериев предпочтений индивида. Исходным пунктом, который в ходе этого процесса задаёт направление движению системы через соответствующие точки бифуркации, является интенсивность актуализированного критерия отбора предпочтений (группы взаимосвязанных критериев). Соотношение критериев по степени интенсивности определяет конфигурацию системы критериев в каждый данный момент, а скорость выбора (при неизменном качестве функционирования системы) позволяет судить о степени интенсивности актуализации критерия. «Если система, – продолжает Бир, – будет экспериментировать слишком долго, то она начнёт раскачиваться. В технике это называется рысканием, в психологии – атаксией. Все системы подвержены этой болезни» [8,34-35]. Существование институтов обусловлено необходимостью снижения степени неопределённости окружающей среды для оптимизации и ускорения выбора индивида, что стимулирует процесс общественного воспроизводства. Обратная связь системы индивидуальной рациональности с окружающей средой реализуется посредством эффекторов (выходных преобразователей), которые определяют форму реакции системы – адекватный тип социального поведения индивида. Задача эффекторов – выбрать вариант поведения, наиболее результативный для оптимизации конкретных предпочтений индивида, транзитивность которых задаётся управляющим устройством. Таким образом, тип, стратегия и тактика социального поведения индивида формируются посредством постоянного взаимодействия входных преобразователей, управляющего устройства и выходных преобразователей имманентной системы индивидуальной рациональности.

В процессе функционирования системы стремятся к равновесию как к своему естественному, рабочему состоянию, условием достижения которого является равенство мощностей и степени разнообразия на входе и на выходе [8,46], т.е., компенсация входящих и исходящих потоков. Способность индивида к обработке информации и своевременному принятию обоснованных решений, соответствующих состоянию системы критериев отбора предпочтений; выбору адекватного варианта поведения должны корреспондироваться с доступностью полной, достоверной информации и возможностью реализации достаточно широкого спектра вариантов экономического поведения из тех, которые индивид способен спрогнозировать.

Нарушение отмеченных соответствий приводит к потере равновесия системой индивидуальной рациональности, что выражается в психологическом дискомфорте (который не становится меньше оттого, что не всегда чётко осознаётся самим индивидом), замедленной и неадекватной реакции на модификации внешней среды, отчуждении индивида от окружающей реальности и, в конечном счёте, деградации системы.

В контексте теории экономической рациональности поведение хозяйствующих индивидов правомерно рассматривать как социальное, ибо их действия предполагают сложные и многосторонние взаимодействия с другими индивидами – субъектами множества рынков (потребительского рынка, рынка ресурсов, политического рынка, рынка организационно-правовых форм производства, семейно-брачного рынка и др.). Но, независимо от характера рынка, на котором индивид осуществляет свой выбор, его действия представляют собой специфическую форму реакции системы индивидуальной рациональности на динамику конъюнктуры этих рынков. Таким образом, под социальным поведением мы понимаем моделирование экономическими средствами содержания взаимосвязанных процессов последовательного выбора индивида на множестве рынков. «Экономический подход, – подчёркивает Г.Беккер, – уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения» [9,26].

То, что традиционно принято определять как экономическое поведение (сфера «индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием и использованием материальных основ благосостояния» [10,56]), является лишь частным случаем социального поведения и не может обеспечить максимизацию предпочтений индивида, которые не исчерпываются чисто материальными потребностями. «Ни об одном человеческом действии нельзя сказать, – пишет Д.С. Милль, – что, совершая его, человек не испытывает прямое или косвенное воздействие других импульсов, помимо стремления к богатству» [11,322]. Не говоря уже о возможности актуализации тех критериев, сдвиг которых на иерархию предпочтений индивида обусловит возможность реализации такого варианта поведения, которое будет экономически совершенно неэффективным, но тем не менее обеспечит оптимизацию присущих индивиду предпочтений.

Типология социального поведения является предметом многих исследований и, как

следствие, весьма разнообразна [7,108-110]. Само существование такого разнообразия подтверждает правомерность трактовки поведения индивидов как социального феномена. Но основополагающей и в контексте теории экономической рациональности наиболее корректной представляется типология социального поведения, предложенная М. Вебером. Социальное действие, по Веберу, «может быть: 1) целерациональным, если в основе его лежит ожидание определённого поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» или «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели; 2) ценностно – рациональным, основанном на вере в безусловную – эстетическую, религиозную или любую другую – самодовлеющую ценность определённого поведения как такового, независимо от того, к чему оно приведёт; 3) аффективным, прежде всего эмоциональным, то есть обусловленным аффектами или эмоциональным состоянием индивида; 4) традиционным, то есть основанном на длительной привычке» [12,628]. Любой тип поведения индивида является, таким образом, органичной частью системы индивидуальной рациональности, производной от сущности системы формой её реакции на динамику окружающей среды, и в этом качестве не может не соответствовать имманентным характеристикам системы.

Для целерационального поведения типично постоянное стремление к оптимизации реализуемого варианта социального поведения: непрерывно осуществляется восприятие и переработка новой информации, происходит дополнение актуализированных критериев взаимосвязанными критериями, соответственно динамике базовых модифицируется иерархия ситуативных предпочтений. Как следствие, выявляются новые, альтернативные и субъективно (а, возможно, и объективно, если управляющим устройством определены, просчитаны и нейтрализованы возможные риски) оптимальные (минимизирующие все виды затрат) варианты социального поведения индивида. Однако «абсолютная целерациональность действия, – подчёркивает Вебер, – тоже, в сущности, лишь пограничный случай» [12,630], реально достижимый в той мере, в которой субъективная рациональность приближается к объективной рациональности.

При этом целерациональное поведение не исключает, а предполагает использование рутин, трактуемых эволюционной экономикой как совокупность правил поведения, сложив-

шихся на основе наработанных поколениями навыков и приёмов [13,31]. Применение рутин многократно ускоряет поиск адекватной формы реакции системы индивидуальной рациональности на внешние раздражители, сокращает затраты на поиск и обработку необходимой информации. Рутинное поведение индивидов, т.е., предсказуемый и стабильный образ их действий уменьшает степень неопределённости в их взаимодействиях (как отдельных индивидов, так и их групп, фирм в том числе), способствуя тем самым снижению транзакционных издержек. Рутинны оказываются комфортны и психологически, способствуя снижению «базальной тревожности», т.е., чувства изолированности и беспомощности перед потенциально враждебным миром [236,81-90]. Таким образом, использование рутин не характерно целерационального поведения, но является в определённых пределах формой только не противоречит оптимизирующему проявлению целерациональности.

Рутинное поведение будет целерациональным до тех пор, пока использование рутин не войдёт в противоречие с результатами обработки новой информации, постоянно генерируемой системой индивидуальной рациональности. Если поиск адекватной рутины оказывается безрезультатным, система индивидуальной рациональности осуществляет разработку новой, инновационной рутины, которая вступает в конкуренцию с существующими рутинами на рынке форм рутинного поведения. В случае, если эффективность применения новой рутины обусловит её востребованность со стороны хозяйствующих субъектов, происходит смена форм рутинного поведения большинством субъектов, системам индивидуальные рациональностей которых имманентен целерациональный тип социального поведения.

В отличие от целерационального поведения ценностно – рациональное поведение является формой реакции системы индивидуальной рациональности на определённые ограничения, которые могут быть заданы извне, но могут быть «вработаны» в систему и превратиться в её имманентную часть. В первом случае система вынуждена ограничить перечень возможных форм реакции - вариантов социального поведения, поставив их в рамки принятых в обществе ограничений: нравственные, идеологические, религиозные и прочие постулаты рассматриваются как высшие ценности, которыми регулируется поведение индивидов, а соображения оптимизации поведения, деловых расчётов, успеха и др. отходят на задний план.

Вынужденное «табуирование» социального поведения исключает возможность реализации сформированных на основе базовых критериев вариантов поведения. Индивид испытывает психологический и экономический дискомфорт, снижается качество его личности. Состояние постоянной «нереализованности», либо неполной реализации системы может привести к её дестабилизации, а в перспективе – и к утрате функциональных возможностей, дезориентации индивида, отчуждению его от окружающей действительности. В случае, когда система индивидуальной рациональности длительное время функционирует в условиях определённых общественных ограничений, происходит обратное воздействие функции на структуру, закрепляемое механизмами наследственности. Система индивидуальной рациональности функционирует в состоянии постоянной актуализации одного из критериев (группы взаимосвязанных критериев), отвечающих за выведение на первый план в управляющем устройстве тех ценностей и идеалов, которые признаются высшими и непреложными. В этом случае для индивида безусловна «самодовлеющая ценность поведения как такового» [12,630]. Однако в диапазоне приемлемых вариантов поведение индивида может приобретать черты, свойственные целерациональному поведению, и чем шире этот диапазон, тем интенсивнее происходит сближение этих типов социального поведения: ценностно-рациональное поведение всё больше напоминает целерациональное.

В сущности, традиционное поведение является лишь частным случаем ценностно-рационального поведения, где в качестве высших ценностей выступают традиции, а способом организации являются чаще всего рутины. Особности их применения субъектом, система индивидуальной рациональности которого реализуется посредством традиционного поведения, позволяет выделить две его разновидности: автоматическое поведение, которое Вебер называет «чисто традиционным действием», которое «находится на самой границе, а часто даже за пределами того, что может быть названо «осмысленно» ориентированным действием» [12,628]. Система индивидуальной рациональности функционирует чисто автоматически: восприятие и обработка информации практически отсутствует, управляющее устройство фиксировано в определённом, неизменном положении, поиска оптимальной формы реакции на внешние раздражители не происходит, система ограничивается воспроизведением ре-

акции по стабильному алгоритму. Этот тип социального поведения полярен целерациональному и ни в коей мере не является оптимизирующим поведением. Другой тип рутинного поведения может быть определён как осознанное традиционное поведение, которое базируется на сознательно используемых рутинных и имеет целью снижение всех видов транзакционных затрат, возникающих в процессе поиска системой индивидуальной рациональности оптимальной формы социального поведения. Эта разновидность традиционного поведения тоже носит пограничный характер, тяготея уже к целерациональному типу социального поведения, но гибкость его ограничена существованием постоянно актуализированного критерия (группы критериев) в системе критериев отбора предпочтений, что ограничивает возможность её переформатирования, а соответственно и непосредственно системы предпочтений индивида. Само восприятие информации может быть неадекватным, поскольку качество сенсоров адекватно общему качеству системы индивидуальной рациональности и находится под воздействием управляющего устройства.

Аффективное (эмоциональное, ажиотажное) поведение является характерной формой реакции той системы индивидуальной рациональности, для которой типично состояние неустойчивого равновесия, и, чем более разбалансирована система, тем четче выражены черты этого типа социального поведения.

С позиций теории экономической рациональности представляется целесообразным выделение двух видов аффективного поведения, разграничение которых связано с нарушениями функционирования различных компонентов системы индивидуальной рациональности. Ажиотажное поведение является формой реакции такой системы индивидуальной рациональности, когда при относительной стабильности базовых предпочтений индивид затрудняется с выстраиванием иерархии предпочтений как таковых, колеблясь, по выражению Мизеса, с определением степени полезности каждого из них для достижения конечной цели. Как следствие, ажиотажное поведение не отличается последовательностью: в зависимости от того, какое из предпочтений вдруг оказывается наиболее интенсивным (а перестройка иерархии ситуативных предпочтений происходит мгновенно, с переменной степенью «интенсивности желания» [14,194]), индивид выполняет ряд противоречивых действий, часто неадекватных состоянию окружающей среды и не приближающих его к реализации мгновенно

актуализировавшегося предпочтения. Такие индивиды весьма чувствительны к воздействию рекламы, которое мгновенно нарушает взвешенный ряд его предпочтений (если таковой удалось сформировать), и под влиянием резкой актуализации какого – либо из них, «ломает» продуманную последовательность действий, даже если таковая изначально существовала. Ажиотажное поведение трудно назвать оптимизирующим, ибо посредством его достигается именно максимизация актуализировавшегося предпочтения, которое может весьма отдалённо корреспондироваться с состоянием системы критериев отбора предпочтений, или, по Мизесу, достижению конечной цели.

Эмоциональное поведение связано с нарушениями в работе собственно управляющего устройства системы индивидуальной рациональности. Неопределённость базовых предпочтений и постоянное их переформатирование, доходящее до утраты системного качества совокупностью критериев отбора предпочтений; резкая и спонтанная актуализация отдельных критериев обуславливает адекватную мгновенную и хаотичную перестройку иерархии предпочтений индивида, которая не успевает адаптироваться к изменениям в системе критериев их отбора. Система индивидуальной рациональности дезориентирована, поиск и выбор формы её реакции беспорядочны и происходят под воздействием сменяющих друг друга эмоций. Эмоциональное поведение не является оптимизирующим и направлено на максимизацию тех предпочтений, которые в этот момент оказались на вершине иерархии предпочтений, находящейся в состоянии постоянной, напряжённой перестройки. Но на момент максимизации данного предпочтения уже произошла смена эмоций, и в соответствии с новой конфигурацией критериев отбора предпочтений актуальной становится максимизация уже другого предпочтения. Неравновесие системы индивидуальной рациональности становится её постоянным состоянием. Невзирая на свою постоянную судорожную активность (определяемую высокой интенсивностью актуализировавшегося критерия), индивид не выходит из состояния неудовлетворённости, и, по мере исчерпания внутренних потенциалов системы (а это неизбежно при столь напряжённом функционировании) наступает состояние депрессии и отчуждения от окружающей среды.

Сочетание в аффективном поведении индивида большинства характеристик ажиотажного и эмоционального поведения конституирует высшую степень аффективности поведе-

ния, которое, по приводимому выражению Вебера, находится на грани того, что может быть определено как осмысленное действие, адекватно ориентированное в окружающем пространстве, и не является, во всяком случае, оптимизирующим поведением.

«Экономический рационализм, – пишет Вебер, – зависит и от способности и предрасположенности людей к определённым видам практически – рационального жизненного поведения. Там, где определённые психологические факторы служат ему препятствием, развитие хозяйственно – рационального жизненного поведения наталкивается на серьёзное внутреннее противодействие» [12,55-56], которое может быть до определённой степени нейтрализовано только развитием интеллекта индивида. «Интеллект, – подчёркивает Е. Суименко, – обуздывает действие. Как обузданное действие, он гасит «животные страсти» – эту непосредственную основу действия. Чем больше в человеке «животных страстей», тем большей силой интеллекта он должен обладать, чтобы погасить свои страсти» [15,175].

Рассмотренная классификация идеальных, «понятийно чистых» [12,630] типов социального поведения является, разумеется, в определённой степени условной. Реальное поведение индивидов может лишь в той или иной мере соответствовать характеристикам определённого типа, или, что встречается значительно чаще, представлять собой сочетание элементов различных типов социального поведения. Подобно тому, как В. Ойкен говорит о конкретных экономических порядках как об уникальных сочетаниях элементов идеальных типов хозяйства, своеобразии каждого из которых «возникает из «сплава» отобранных разнообразных экземпляров ограниченного количества чистых форм» [16,16], правомерно рассматривать социальное поведение индивида как уникальный, присущий только конкретному субъекту «сплав» элементов идеальных типов поведения. Различные «сплавы» элементов идеальных типов поведения, взятых в определённой пропорции, дают бесчисленное количество комбинаций, характеризующих поведение каждого индивида, в структуре которого могут лишь преобладать элементы определённого типа.

Поведение индивида, безусловно, изменяется в зависимости от состояния окружающей среды, под воздействием внешних раздражителей. Однако поведение инерционно настолько, насколько стабильной является конфигурация системы предпочтений индивида. Пре-

вышение раздражителем некоторой пороговой величины в результате накопления его «критической массы» определяет соответствующие сигналы управляющему устройству. Если по результатам обработки соответствующей информации происходит смена актуализированных критериев, обуславливающая адекватные сдвиги в иерархии предпочтений индивида, то следствием явится изменение формы реакции системы индивидуальной рациональности, и элементы, характерные для одного из идеальных типов социального поведения, начнут активно замещаться элементами других типов. Смена типа поведения будет настолько своевременна и адекватна сложившейся ситуации, насколько способной окажется система индивидуальной рациональности к генерированию, обработке, оценке поступившей информации и реализации требуемой модели социального поведения.

Следует отметить, что социальное поведение индивида всегда ориентировано на действия других индивидов и ограничено совокупностью институтов, регламентирующих общественные взаимодействия. Таким образом, поведение индивида в обществе всегда в тех или иных пределах ценностно-рационально, чем создаётся основа для формирования общественной рациональности.

Особенности социального поведения украинцев, как и представителей других социумов, производны от специфики индивидуальной рациональности и окружающей среды, демонстрировавшей в Украине в 90-х годах XX века высокую степень неопределённости. Распад институтов советского периода, неопределённость новых нормативов социального поведения, находящихся в процессе становления, обусловили исключительную роль индивидуальной рациональности в выборе формы социального поведения.

Актуализация определённой группы критериев и формирование соответствующей иерархии предпочтений сопровождалось свободным выбором алгоритма социального поведения при отсутствии внятных его ограничителей (государственных гарантий соблюдения прав собственности). Поведение жителей Украины было настолько целерациональным, насколько важную роль в системе критериев отбора предпочтений индивида играли общечеловеческие ценности. Если значение этих естественных ограничителей, унаследованных на генетическом уровне и «вработанных» воспитанием в систему критериев отбора предпочтений индивида было минимально, его поведение станови-

лось безнравственным и криминальным, выбор средств оптимизации предпочтений ничем не ограничивался и зависел только от степени интенсивности актуализированного критерия. В начале становления украинской государственности социальное поведение украинцев представляло причудливую смесь целерационального поведения, освобождённого либо полностью, либо до определённой степени от всяких ценностных ограничителей; традиционного поведения, воспроизводящего рутины советской эпохи; аффективного поведения с преобладанием ажиотажного его вида. Поведение отдельного индивида характеризовалось, разумеется, определённым сочетанием основных типов.

Разбалансированность во взаимодействии компонентов системы индивидуальной рациональности и низкое качество их функционирования (во многом обусловленное отсутствием апробированных рутин поведения в рыночной экономике и, тем более, опыта их разработки), обусловили ажиотажное поведение значительного сегмента населения Украины, ставшего жертвой всевозможных махинаторов, от гипнотизёров до создателей финансовых пирамид, начиная с печально известной «МММ». Толпа, в которой преобладают представители этого сегмента, демонстрирует высокую склонность к паникам: мгновенная хаотичная перестройка иерархии предпочтений и синхронизация массового поведения индивидов независимо от того, под воздействием каких факторов и на каком из рынков формируется паника. Склонность к аффективному поведению значительного сегмента жителей Украины обнаруживает существование харизматического типа господства, и, соответственно, резко персонифицированного доверия, что делает возможной поддержку украинцами харизматичных политиков, эксплуатирующих стремление населения к социальной справедливости.

Попытки реализации традиционного поведения изначально свидетельствовали о низком качестве функционирования сенсоров, не справляющихся с обработкой поступающей информации, и управляющего устройства, выбирающего форму поведения, неадекватную состоянию окружающей среды. В зависимости от способности системы к восприятию и обработке информации, к определению и реализации нового алгоритма социального поведения происходил переход к преобладанию либо целерационального поведения, либо аффективного в ажиотажной, эмоциональной, либо смешанной его ипостаси.

По мере утверждения рыночных инсти-

тутов и в зависимости от возможностей государства обеспечить их действие, социальное поведение украинцев вынужденно входит в «коридор» новых нормативов, приобретая черты, свойственные ценностно-рациональному поведению, отражающему уже не только неформальные, но и новые формальные институты. Снова воспроизводится механизм воздействия функции на структуру: необходимость выстраивания алгоритма поведения с учётом новых ограничителей вынуждает украинцев к адекватному переформатированию иерархии предпочтений, а затем (настолько быстро, насколько новые ограничители соответствуют национальному менталитету) происходит внесение соответствующих изменений в систему критериев отбора предпочтений. Задачей государства является, таким образом, отбор и легитимация институтов, адекватных национальному менталитету, которые способствовали бы формированию общих критериев отбора предпочтений для жителей всех регионов Украины. Это создаёт необходимые предпосылки для постепенного их агрегирования и достижения того уровня унификации, который позволяет констатировать формирование общественной рациональности как необходимого условия экономического роста.

Литература

1. Елкина О. С. Сущность и особенности формирования экономического поведения. // Вестник Омского университета – 1999. – вып. 3.
2. Новейший философский словарь. – Мн., изд. В. М. Скакун, 1999. – 896 с.
3. Тамбовцев В. П. Опыт эмпирического исследования экономического поведения. – Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 1994. – № 3. – С. 46-54.
4. Ольсевич Ю. К релятивистской экономической теории. // Вопросы экономики. – 1995. – № 6. – С. 4-15.
5. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. – THESIS, 1993. Выпуск 3. С. 29-42.
6. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. Гальперина В. М. – СПб. Экономическая школа, 2000. С. 54-72.
7. Клишова Е. В. Теория экономической рациональности. – Донецк: ДонНУ, 2008. 246 с.
8. Бир С. Мозг фирмы. – М.: Радио и связь, 1993. – 416 с.

9. Stigler G. and Becker G. | De Gustibus Non Est Disputandum. – «American Economic Review», 1997, vol. 67. No2.

10. Маршалл А. Принципы политической экономии – М., Прогресс, 1983. Т. I. 416 с.

11. Mill J. S. On the Definition of Politics Economy and on Method of Investigation Proper to it. – Collected Works. Toronto. 1970, vol. 4.

12. Вебер М. Избранные произведения. – М., Прогресс, 1990. 808 с.

13. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. 474 с.

14. Мизес Л. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета и метода экономической науки. – THESIS, 1994, № 4. – С. 183-210.

15. Суименко В. Интеллект и действие // Социология: теория, методы, маркетинг. 2007. – № 1. – С. 168-177.

16. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс Универс, 1995. – 496 с.

Статья поступила в редакцию 19.05.2008

С.А. СЫСОЕВ,
ООО ПФК «СТАММ», Беларусь

ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В НАКОПЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Важной областью в исследовании социального капитала являются вопросы, касающиеся взаимодействия социального капитала с другими формами капитала – финансовым капиталом, человеческим, символическим и другими. Под социальным капиталом мы будем понимать потенциал отношений, основанных на честности, доверии, взаимопомощи, актуализация которого приводит к социальному и экономическому эффекту. Например, росту благосостояния отдельной семьи, группы людей, общества.

Значительный вклад в освящение принципов механизма взаимодействия различных форм капитала внесли работы П. Бурдые, В.В. Радаева, Е. Гластера, Дж. Тэчмана и др. [1, 2, 3, 4] Так, по мнению В.В. Радаева капитал представляет собой накапливаемый ресурс, который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм. Все формы капитала, рассмотренные П. Бурдые, могут в той или иной мере конвертироваться в экономический капитал. Например, социальный капитал, являясь основой для создания коммуникационных сетей, помогает рыночным агентам получать более полную информацию о ресурсах, выставленных для продажи на рынке, снижает трансакционные издержки.

Несмотря на достигнутые результаты в области исследования механизма конвертации различных форм капитала, существует ряд проблем, нуждающихся в глубоком изучении. Во-первых, в экономической литературе отсутствует четкое изложение функционирования ме-

ханизма конвертации социального капитала в финансовый или человеческий. Во-вторых, с позиции автора, проблему взаимодействия различных форм капитала нужно понимать шире. С нашей точки зрения, при исследовании проблем взаимодействия различных форм капитала нужно говорить не только о конвертации одной формы капитала в другую, но и о синергетическом эффекте, который оказывает накопление одной формы капитала на скорость накопления и эффективность использования другой. Например, если крупная финансово-промышленная группа аккумулирует у себя значительный капитал, нанимает квалифицированных специалистов, располагает современными технологиями производства, но не имеет слаженной системы управления, то она испытывает острый дефицит внутрифирменного социального капитала. В такой ситуации растущие трансакционные издержки приводят к снижению отдачи от всего располагаемого капитала.

Исследовать механизмы трансформации различных форм капитала, выявить и оценить возможный синергетический эффект от взаимодействия различных форм капитала будет легче, если для этого использовать эмпирический материал. При исследованиях на макроуровне экономической системы этим материалом могут выступать данные государственной статистики, при исследованиях на микроуровне – данные социологических исследований. Обширное социологическое исследование невозможно без хорошо проработанных гипотез и

© С.А. Сысоев, 2008