

сильного политического давления большинство демократических правительств значительно расширили системы социального обеспечения и другие виды трансфертных платежей. По этой причине соответствующие страны стали известны в определенных кругах как «государства благосостояния».

Таким образом, в свете всего вышеизложенного мы можем видеть, что за прошедшие два столетия произошло огромное количество институциональных изменений, которые радикальным образом трансформировали экономическую систему.

В.А. СУМИН, к.э.н., доцент,
Донецкий национальный технический университет

ОЦЕНКА РЫНОЧНЫХ НОРМ ПОВЕДЕНИЯ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯХ ИНДИВИДОВ

Целесообразные хозяйственные действия приобретают экономическую или системную форму при условии выполнения их в общественно упорядоченной форме. Согласованные или упорядоченные действия в экономике определяются социальными условиями воспроизводства способности к согласованному действию. Последнее определяет институциональный уровень экономики или механизм социального, группового упорядочивания экономических действий. Под групповым понимается объединение общей целью людей при отсутствии властных отношений [1,2].

Целесообразные хозяйственные действия, даже если они полностью соответствуют частным интересам хозяйствующего субъекта, приобретают экономическое, системное значение только при условии их выполнения в общественно санкционированной или институциональной форме. Это означает, что экономоцентристское представление хозяйственной системы общества не является бесспорным. Саморегулируемая экономика нуждается в защите и понуждении собственного инте-

Литература

1. Львов Д.С. Развитие экономики России и задачи экономической науки. М.: Экономика, 1999.
2. North D.C. Institution, Institution Changes and Economic Performance. Cambridge: University Press, 1995.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

Статья поступила в редакцию 25.01.2005

реса к действию на благо всех посредством социального упорядочивания экономических действий. Институциональный аспект экономики, способность обеспечить согласованные, упорядоченные действия хозяйствующих субъектов является главным ресурсом, производимый институциональной структурой экономики [1, с. 44-64].

В экономической теории различают два механизма упорядочивания действий: рыночный и ролевой. Рыночный основан на принципе рациональности или на целенаправленном выборе из альтернативных способов использования ограниченных ресурсов. Ролевой механизм заключается в том, что люди выполняют действия по заранее расписанным ролям с известной мотивацией и, таким образом сотрудничая, обеспечивают взаимные ожидания удовлетворения потребностей. В соответствии с ролями имеет место дорациональная, помимо индивидуального учета полезности, согласованность действий или взаимодействие. Если имеют место отступления от отлаженных ролей, сотрудничество ухуд-

В.А. Сумин, 2005

шается или прекращается вовсе.

Классические содержательные теории мотивации связывают действия человека с побудительными причинами или мотивами, иерархия которых у человека является врожденной характеристикой психики [3, с.18]. Человек, в соответствии с этой иерархией, последовательно, начиная с низшей группы, удовлетворяет потребности в пище, затем безопасности, причастности, самоутверждении и самовыражении. Однако не все сторонники этих теорий согласны с обозначенной последовательностью, а израильский писатель Израэль Шамир, выступая по телевидению, едко заметил: “Человек – не кролик, у него есть более высокие вещи” (мотивы – авт.). Психологи утверждают, что человеку мотивы необходимы, но они не врожденные, не встроенные в иерархию потребностей, а берутся из заранее заготовленного “пособия”, за которым просматривается жесткий социальный контроль за поведением индивида. Мотивы являются своего рода инструментами побуждения человека к коллективному действию, или к принятию ролей в сценарии спектакля, имя которому – социальный институт. В этом случае имеет место вынужденное участие человека в институционализированных действиях как социальных императивах рационального выбора [4]. Таким образом, социальный институт – это перечень правил согласования действий, который обнаруживается как устойчивый комплекс социально значимых и увязанных контекстов для принятия группой взаимных ролей. В экономических институтах различают специализированные и универсальные роли. Последние интегрируются различными общественными подсистемами – экономической, культурной, политической и др.

Деятельное общество стремится разумно использовать природные и искусственно созданные ресурсы во всех сферах жизни групп и индивидов. Растущий потенциал общества порождает новые мотивы во взаимодействиях социальной системы с окружающей средой, постепенно в жизни общества сценарий действий, обу-

словленный природой, замещается сознательными постановками решения задач. Общество частично сохраняет то, что оставили предшествующие поколения и привносит в социальную систему новые результаты жизнедеятельности. Взаимообусловленность множества социальных процессов общества может быть типизирована и дифференцирована в подсистемы: исполнительно-достижительную, межличностного общения и управленческую. Функционирование системы – это процесс с определенным целеполаганием.

Исполнительно-достижительные процессы связаны с применением специализированных знаний абстрактных и естественных наук, в результате которого ресурсы используются на благо человека.

Межличностные процессы или межличностное общение людей упорядочивает подготовку и участие их в совместной деятельности, в технологических и управленческих процессах.

Управленческие процессы – это упорядочение действий группы людей в систему. Система рассматривается как система управления, процесс управления – как процесс переработки информации, а средства обеспечения этого процесса представляют собой коммуникации.

В системе управления социальные процессы обозначены деятельностью человека в институционально обозначенном пространстве. Социальное поведение человека характеризуется его способностью к устойчивому участию в многоцелевых и многоуровневых структурах, институциональным содержанием которых является координированная деятельность. Человеческое поведение выступает как последовательность действий по приспособлению в среде, как внешней, так и внутренней. В системе управления эти действия представляются как отдельные процессы функций управления, но их содержание модифицируется социальной системой.

Процессы межличностных управленческих и исполнительских взаимодействий носят всеобщий характер и обеспечивают всё разнообразие жизнедеятельности общества. В этом разнообразии соци-

альных действий содержательные, существенные функции могут модифицироваться в системные. Системные функции являются условием сохранения и развития общества, если в этом обществе действия людей выступают в устойчивых чётко различимых социальных ролях, согласующихся с общественными интересами. Это соответствие общественных интересов называют институциональным, то есть формирующим условия протекания процессов взаимодействия людей в соответствии с нормами.[2,с.95]

Рыночная система стабильна и способна к воспроизводству настолько, насколько люди используют в своём поведении нормы рынка. Частичные интересы сделок согласуются с макроэкономическими процессами через нормы рыночного поведения.

Одним из важнейших институтов общества является идеальный тип рынка, который представлен совокупностью норм: сложный утилитаризм, целенаправленные действия, деперсонифицированное доверие, эмпатия, свобода в позитивном смысле, легализация. [2, с.99]

Сложный утилитаризм предполагает ориентацию на максимизацию полезности и продуктивной деятельности одного человека во взаимодействии с остальными. Целерациональное действие заключается в том, что норма сложного утилитаризма ориентирует человека на решение конкретной задачи в режиме максимизации полезности, то есть индивид использует внешние объекты и людей для достижения рационально продуманной цели.

Деперсонифицированное доверие заключается в ожидании определённых действий окружающих, которые влияют на выбор индивида, когда он должен начать действовать прежде, чем станут известными действия окружающих, которые не обязательно будут ему знакомы.

Эмпатия – действия индивида на основе доверия в деперсонифицированной форме, когда он ставит себя на место контрагента и пытается понять и предсказать его действия и этим обосновать доверие к этому контрагенту.

Свобода в позитивном смысле заключается в том, что человек, учитывая влияние окружающих на свое поведение, рассчитывает лишь на самого себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях.

Легализм – норма, отражающая уважение к законам и готовность им подчиняться. Это означает готовность выполнения обязательств по отношению к субъектам рынка и государству, то есть действовать на основе приведенных выше пяти норм.

Целью настоящего исследования является оценка ожиданий индивидом поступков, основывающихся на нормах деятельности идеального рынка и на их основе анализ согласованности (рассогласованности) формальной и неформальной нормы.

Приведенные нормы представляют собой формализованное определение ожиданий деятельности индивидов в условиях рынка идеального типа. В обобщенном значении идеальный тип – не утопическая абстракция, а указание, в каком направлении необходимо осуществлять взаимодействия с гарантией устойчивости и предсказуемости.

В системе психологических понятий доверие определяется как ожидание, которое является проградентной серией чувств, в структуру которых входит знание вероятности наступления события или вера в это.

Систему ожиданий хозяйствующих субъектов составляют элементы: субъект ожидания, лицо (группа лиц), которое либо верит, либо с определенной вероятностью знает о проявлении действия или наступлении события; предмет ожидания, знание вероятности проявления действия или наступления события; объект ожидания, лицо (группа лиц), которое обусловит ожидаемое действие или наступление события.

В исследовании субъектом ожиданий является работник и множество других лиц, объектов, сама реакция экономических субъектов, влияющая на предмет ожиданий. Поскольку ожидание формируются на базе принципиально неполной ин-

формации, то есть исключена существенная информационная часть и ожидание реализуется через подсознание, доверие к институту рынка определено на основе эвристических оценок респондентов, полученных в ходе опроса. Опрос выполнен в двух группах работников предприятий и организаций государственной и негосударственной форм собственности. Респондентами, после их ознакомления с характеристиками норм идеального рынка, предлагалось ответить на вопрос: «В какой мере Вы ожидаете реализовать свои действия в соответствии с приведенными нормами». В исследовании использован один из вариантов пунктирной рейтинговой шкалы, процентная шкала. Свои субъективные оценки отношения к нормам рынка респонденты определяли на основе фиксации уровня проявления характеристик норм идеального рынка во взаимодействиях хозяйствую-

щих субъектов. Оценки соответствия сообщались респондентами в процентах относительно нормы идеального рынка (100 процентов). Пороговое значение оценки ожидания соответствия норме рыночного типа основано на эвристическом рассуждении о правдоподобии, которое имеет место при превышении 50-процентной отметки.

Эвристический пороговый критерий различения позволяет утверждать, что в хозяйственной системе Украины начался переход от сделок, преследующих личные частные интересы, к макроэкономическим процессам на основе норм рыночного поведения. Приведенная в таб.1 структура оценок является частной характеристикой подтверждения факта ориентации поведения на рыночные нормы.

Таблица 1.

Результаты оценки ожиданий соответствия действий нормам идеального рынка

Норма идеального рынка	Структура оценок соответствия действия норме идеального рынка, в % от общего числа опрошенных (оценки выше 50% отметки)			Средняя оценка соответствия действий норме идеального рынка, %		
	общее число удовлетворительных ответов	в том числе форма собственности организации		общая	в том числе по форме собственности организации	
		государственная	негосударственная		Государственная	негосударственная
Сложный утилитаризм	47,9	21,4	58,8	49,9	40,8	54,9
Целерациональное действие	50,4	35,7	70,5	53,3	48,9	55,1
Деперсонифицированное доверие	22,9	0	45,0	40,2	35,4	42,3
Эмпатия	56,2	0	79,4	54,1	15,8	69,8
Свобода в позитивном смысле	77,1	42,8	91,2	66,0	51,1	78,1
Легализм	56,3	7,1	76,4	55,2	23,7	68,1
Средние величины	62,5	14,3	82,4	53,1	36,0	61,4

Надёжность или точность эвристических оценок ориентации на нормы рынка, вычисленная на основе классической статистической теории на 90-процентном доверительном интервале [5,6] свидетельствуют о том, что для всей совокупности значимыми являются оценки по трём рыночным нормам: "эмпатия", "свобода в позитивном смысле", "легализм". Это означает, что во-первых взаимодействующие субъекты понимают действия контрагента и увязывают с возможностями достижения целей; во-вторых они учитывают, что их частные интересы зависят от поведения контрагента; в-третьих, их устраивает правовое поле взаимодействия, гарантирующее частные интересы.

Наряду с этим надёжность эвристических оценок по всей совокупности наблюдений, полученная в том же доверительном интервале, не подтверждает преобладающей ориентации взаимодействующих субъектов на рыночные нормы "сложный утилитаризм", "целенаправленное действие", "деперсонифицированное доверие". Утверждение о несоответствии означает, что взаимодействующие субъекты стремятся любой ценой обеспечить частную, личную максимальную прибыль, преследуют личные интересы с применением коварства, обмана в явной или более тонких формах, стремятся реализовать свои интересы, устанавливая доверительные отношения в персонифицированной форме.

Анализ результатов оценки ожиданий взаимодействия экономических субъектов, дифференцированные по формам собственности, показал, что в государственном секторе экономики преобладают нормы отношений, соответствующие конституции командной экономики, где господствует простой утилитаризм, ценностно-рациональные действия определены интересами доминирующих замкнутых групп, находящихся вне нормативных воздействий институционального контроля. Об этом свидетельствуют публичные демонстрации приверженности общественным нормам и законам, которые в эконо-

мической практике вступают в противоречие с общественными интересами вообще, или их субординированной последовательностью реализации. Эвристические оценки ориентации взаимодействия на рынках составили 4 – 25%, что подтверждает необходимость дальнейшего углубления рыночных реформ и в особенности в системе управления экономикой.

Оценки в негосударственном секторе экономики показали, что ожидания взаимодействия хозяйствующих субъектов в известной мере соответствуют нормам рынка, за исключением нормы "деперсонифицированное доверие". Надёжность оценки этой нормы составила 35% при эвристическом уровне соответствия 42,3%. Доверие в персонифицированной форме в рассматриваемом случае можно пояснить с помощью термина "приватизация", который характеризуется как "важность дружеских связей" при получении заказов на выполнение работ, финансируемых из государственного и муниципального бюджетов, а также из специальных, общественных и иных фондов. Оценки ожидания взаимодействий в соответствии с остальными, приведенными в табл.1 нормами идеального рынка в негосударственном секторе экономики превышают граничный интервал (50 процентный) на 2 – 40%. Норма идеального рынка "сложный утилитаризм" близка к эвристическому порогу, что обусловлено несоответствием между ожиданием высокого уровня удовлетворения потребностей и низкой продуктивностью субъектов экономической деятельности, высоким уровнем применения некачественного труда и низким уровнем оплаты труда. Последнее обуславливает появление соблазна выполнять работу недобросовестно [7, с.65] и, таким образом взаимообусловленный малопродуктивный круг действий воспроизводится, не эволюционируя.

Дальнейший статистический анализ массива исходных данных был осуществлён с целью выявления ситуации предпочтений эволюционно-стабильным стратегиям, или тем стратегиям, которые использу-

ет большинство субъектов взаимодействия. В рыночной экономике соответствие действий контрагента ожиданиям является очень важной предпосылкой доверия к идеальному типу рынка. Материал обследования позволил выявить тенденции развития в обществе неформальных норм рынка и наличие подобия в динамике становления рыночных норм. Данные опроса позволили воспользоваться идеей сравнения норм, господствующих в нашем обществе и идеальных (импортируемых) норм рынка. Оценки ожиданий (доверия) взаимодействия в соответствии с нормами идеального рынка определяют дистанцию, которая отделяет индивидов или их производную, социальную группу участников этого рынка.

Материалы обследования позволили

выделить две группы респондентов: руководители, специалисты государственной системы управления; руководители, специалисты предприятий (организаций) негосударственных форм собственности. Такое разделение исходного массива было выполнено исходя из того, что первая группа представляет взаимодействие в экономике как контроль и целеполагание, вторая – как особенности реализации в поведении контрагентов институциональной роли, в нашем исследовании – рынка. Табулирование произведено по возрастным группам опрашиваемых, поскольку возрастная психология является одной из главных причин проявления проградентных свойств личности. Результаты дифференцированного по возрасту доверия представлены на рис.1

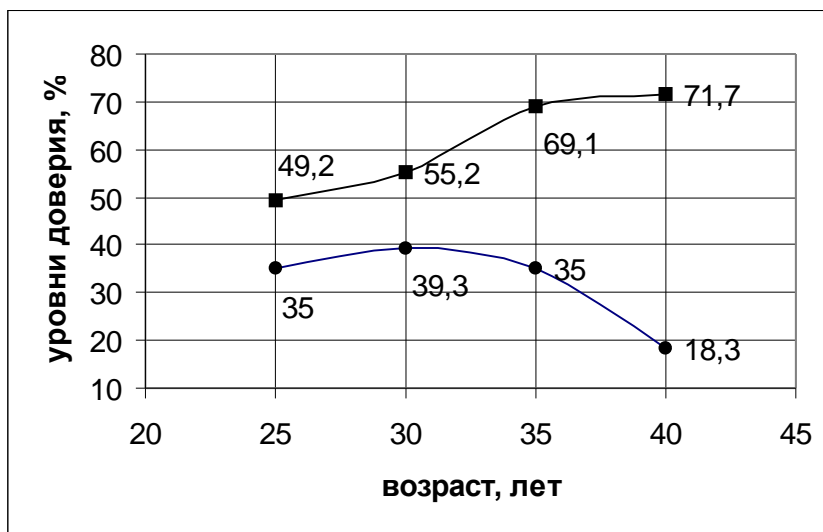


Рис.1 Возрастная динамика доверия рыночным преобразованиям:

- ◆ - руководителей и специалистов частных предприятий (1);
- - работников организаций государственного управления (2)

Приведённые на рисунке кривые 1 и 2 позволяют оценить траекторию институционального развития формальных и неформальных норм рынка. Кривая 1, свидетельствует о возрастании доверия к рынку с увеличением возраста и опыта взаимодействующих субъектов. На анализируемом возрастном отрезке 25 – 40 лет наблюдается лишь одна, возрастающая ветвь проградентной характеристики доверия к рынку, которая наиболее вероятна для эко-

номически активных, а вернее предприимчивых членов общества. Однако следует предположить, с увеличением возраста (за 40 летней отметкой) появление нисходящей ветви кривой доверия к рынку. Эта часть кривой обязательно будет иметь место, поскольку в пожилом возрасте у большинства участников рынка продуктивность падает и равновесие на рынке по Парето будет иметь место при наличии одновременно других более активных моло-

дых субъектов экономической деятельности.

Формы кривых 1 и 2 (рис.1) свидетельствуют о рассогласовании неформальных и формальных норм рынка, поскольку в Украине имеет место импорт норм рынка, которые не согласуются в большинстве своём с действующими формальными институтами, представителями которых являются органы государственного управления. В большинстве своём старшие возрастные группы респондентов представлены ведущими руководителями и специалистами, находящимися на стороне внешних норм или механизма социального упорядочивания действий экономических субъектов. В своей деятельности представители опираются на специализированные роли, в то время как в рынке все правила держаться на ролевом механизме. Поэтому кривая 2 отражает в зависимости от возраста работника постепенный рост, максимум, и далее снижение уровня доверия, то есть динамическая характеристика этого уровня во времени изменяется в противоположных направлениях. Чтобы исключить ошибочные выводы относительно ожиданий стареющих работников административных органов, следует сразу же отметить, что не возраст, а уровень рассогласования формальных и акционистских (экономических) норм, относящихся к их компетенции при продвижении по служебной лестнице, всё в большей мере не оправдывает их доверия к нормам вообще. Анализ динамики продвижения по служебной лестнице в системе административного управления свидетельствует о том, что временная ширина одной должностной ступени составляет 3,5 – 5 лет, это означает, что в 30 – 40 лет поле деятельности должностного лица позволяет фиксировать все большие расхождения между формальными и неформальными нормами рынка. Таким образом, революционный вариант, связанный в Украине с импортом формальных институтов, не способен радикально (быстро) изменить траекторию социального упорядочивания экономических действий в соответствии с требованиями рынка. Современное состоя-

ние процесса упорядочивания в рыночном секторе экономики протекает вяло. Результаты исследования не свидетельствуют о наличии преобладающей ориентации субъектов экономической деятельности на рыночные нормы. В государственном секторе экономики преобладают нормы отношений, соответствующие командной экономике. В этой ситуации интересы собственника как субъекта эффективной деятельности не обеспечиваются и, таким образом, формируется ситуация нарушения баланса в институциональной структуре общества.

Результаты исследования подтверждают, что обеспечение интересов собственника обуславливает положительную структуризацию институтов общества, а дальнейшие исследования, основанные на сравнении норм, позволят улучшить сценарий развития событий, обусловленных импортом института рынка.

Литература

1. Институциональная экономика. /Под рук. акад. Д.С.Львова. – М.: Инфра – М, 2001. – 318с.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра – М, 2002. – 416с.
3. Стивенсон Ненси. Как мотивировать людей. 10-минутный тренинг для менеджера /Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп – Бизнес", 2003. – 176с.
4. Ноув А. Какой должна быть экономическая теория переходного периода. // Вопросы экономики.-1993.-№ 11.- С.16–23.
5. Вентцель Е.С. Теория вероятностей. – М.: Изд-во "Наука", 1964. – 576с.
6. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Изд-во "Финпресс", 2000. – 464с.
7. Збарский М. Интересы – движущая сила общественного прогресса. //Экономика Украины.-1999.-№ 7.-С.58–66.

Статья поступила в редакцию 18.01.2005