

Е.В. КЛИШОВА,

*Донецкий национальный университет*

## ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ КАК ОБЩАЯ ОСНОВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Возрастание интереса к институциональной теории в последние десятилетия обусловлено многими причинами. Важнейшей из них является, по нашему мнению, ограниченность неоклассической парадигмы - «мэйнстрима» экономической науки, и неадекватность имманентных последнему методов анализа содержания неравновесных процессов в технологически прогрессирующей экономике.

В рамках неоклассической парадигмы не существует, кроме того, инструментов изучения и формирования (что особенно необходимо в условиях переходной экономики) институтов - соглашений, контрактов, правил, привычек, норм и др. Нет инструментов изучения механизма выбора, осуществляемого индивидом в условиях неопределенности. В такой ситуации ориентиром становятся традиции, привычки, неформальные нормы - средства повышения эффективности социального взаимодействия, несущие отпечаток социальной специфики, но существующие за пределами неоклассической парадигмы. А без этого анализ поведения человека на рынке, мотивов осуществляемого им многоступенчатого выбора оказывается невозможным.

Невозможно объяснить в терминах неоклассики и механизм закрепления деструктивных норм, под воздействием которых трансформируются сопряженные нормы и устанавливается некое равновесие, экономически комфортное для отдельных хозяйствующих индивидов, но крайне дискомфортное для большинства населения. Примеры такого равновесия - равновесие дефицита в Советском Союзе и равновесие транзитивности в сегодняшней Украине. И то, и другое - случай самовоспроизводящегося равновесия в крайне неэффективной экономике, следствие воздействия сово-

купности деструктивных норм на поведение хозяйствующих субъектов. Изучение экономической сущности этих и многих других явлений экономической жизни - важнейшая задача экономической науки, неразрешимая в рамках неоклассической парадигмы. Не случайно и практические рекомендации, формируемые с позиций неоклассического анализа, часто оказываются малопригодными либо вообще вредными для стран с переходной экономикой.

Однако при всей востребованности институциональной теории до сих пор не сформировалась единая классификация ее направлений. Не всегда проводится даже такое методологически основополагающее разграничение современной институциональной теории, как выделение неоинституционализма и новой институциональной теории. И уж вовсе отсутствует единство в определении этих понятий. Именно здесь наблюдается высокая степень терминологической неопределенности, содержание терминов «постоянно меняется в ходе рассуждений и различается у разных авторов». [1,14].

Мы полагаем совершенно неоправданным использование термина «неоинституционализм» как единого наименования группы теорий, использующих неоклассическую методологию для анализа всевозможных внерыночных явлений, входивших до этого в компетенцию других общественных наук. Речь идет об «экономическом империализме», принципы которого реализовались в создании таких направлений институциональной теории, как экономика права, политики, истории, форм бизнеса, образования, семейно-брачных отношений, преступности и дискриминации.

«Теоретики» экономического империализма используют единый дедуктивный метод неоклассики и прилагают технику микроэкономики к анализу практически неограниченного круга явлений общественной жизни. Тяготение «старых» институционалистов к методам групповой психологии заменяется расширением и углублением методологии индивидуализма, которая проецируется на анализ поведения индивида во всех сферах его бытия. Отрицается, однако, не только методология, но и содержание объекта исследований. Если «старый» институционализм базировался на качественно новом понимании экономической науки (изучение эволюции институтов вместо микро- и макроуровневого равновесия), то новый институционализм осуществляет, скорее, «пространственное» расширение границ объекта исследования неоклассики, рассматривая механизм рационализации выбора индивида во всех ипостасях последнего, на всех разновидностях рынка.

Представляется поэтому оправданным определение группы теорий «экономического империализма», объединенных единой методологией и объектом исследования, как «новой институциональной теории». К такому термину склоняется все больше авторов, желающих уйти от терминологической путаницы. Показательно, в частности, изменение названия последнего издания монографии А. Шаститко на «Новая институциональная экономическая теория» (М., Тенс, 2002).

Под термином «неоинституционализм», сконструированным по аналогии с «неоклассикой», «неоавстрийской» школой и др., подразумевается группа теорий, объект исследования и методология которых генетически восходят к «старому» институционализму. В отличие от представителей новой институциональной теории, неоинституционалисты предлагают новую исследовательскую программу, в центре которой - проблемы взаимообусловленной эволюции хозяйствующих субъектов и окружающей среды (норм и институтов). В рамках неоинституционализма активно вскрываются «черные ящики» неоклассики

- домохозяйства, фирмы, государство, подвергается исследованию процесс психологической реакции на различные раздражители - принятие решений индивидом, т.е. «черный ящик» хозяйствующего субъекта. В центре внимания оказываются формальные и неформальные правила, снижающие степень неопределенности в экономических отношениях и упорядочивающие взаимодействие между хозяйствующими субъектами. Изучить механизм максимизации полезности хозяйствующим субъектам невозможно вне анализа системы ограничений окружающей среды.

Методология неоинституционализма наследует принципы историзма и эволюционизма, метод «групповой психологии», имманентные старому институционализму. Однако несомненным преимуществом неоинституционализма является стремление к подведению единой теоретической основы под институциональные исследования.

Достаточно общепринятым стало утверждение о том, что если неоклассика представляет собой теорию без институтов, то традиционный институционализм - институты без теории. Неоинституционализм, напротив, тяготеет к разработке теоретической концепции социальной эволюции, центральным звеном которой является субъект, принимающий решения и делающий многоступенчатый выбор. Этот же субъект является главным действующим лицом и в исследовательской программе новой институциональной теории, где он максимизирует индивидуальную полезность на всех взаимосвязанных рынках общественной системы.

Таким образом, новая институциональная теория и неоинституционализм представляют собой различные направления анализа рационального поведения экономических субъектов.

Теория рационального поведения занимает такое же ключевое положение в логической структуре институциональной парадигмы, как теория спроса и предложения - в неоклассической, характеризуя механизм функционирования экономической модели. Теория рационального поведения есть результат приложения неоклассиче-

ской методологии к анализу экономического развития общества и одновременно предпосылка интегрирования методологии неоклассиков и институционалистов. Развитие этой теории может происходить только в ходе обогащения неоклассической ортодоксии методологией институционализма.

Исходным методологическим принципом исследования феномена рациональности является индивидуализм. Индивиды делают выбор и принимают решения, используя существующие институты для координации индивидуальных решений. Эта отправная точка неоклассической методологии диалектически взаимодействует с методологической посылкой институционализма: институты производны от потребностей индивида и эволюционируют адекватно последним. Выбор индивида осуществляется в рамках существующих институтов, определяющих “стены коридора” этого выбора и механизм рационализации экономического поведения. Институты выступают как рамки и регуляторы индивидуальной рациональности.

Ситуация, очевидно, аналогична знаменитым “лезвиям ножниц” А. Маршалла. Институты, безусловно, регламентируют поведение индивида, рационализируясь по мере возрастания рациональности взаимодействия индивидов. В этом смысле система рыночных институтов становится воплощением концентрированной рациональности хозяйствующих субъектов, “неявного знания”, по выражению Ф.Хайека. Коллективистский характер совершенствования институтов обуславливает адекватность метода “групповой психологии”, который не исключает принцип индивидуализма, а, напротив, дополняет его, сопрягается с ним. Таким образом, теория рационального поведения выступает в качестве основы создания новой, институциональной парадигмы экономической науки, соединяющей достоинства неоклассики и институционализма в единой концептуальной модели.

Теория рационального поведения моделирует, кроме того, функционирование фактора, играющего фундаментальную

роль в трансформационных процессах – человеческого капитала, персонифицированного носителя и генератора информации, концентрирующего особенности духовного, политического, этического характера, присущие национальному менталитету.

Теория рационального поведения дает возможность прогнозирования движения и динамики человеческого капитала, обоснования ключевых направлений государственной инвестиционной политики в отношении этого важнейшего вида капитальных активов. Разработка модели роста любой национальной экономики возможна только с учетом определяющей роли человеческого капитала. Нарастание технологической отсталости стран бывшего Союза делает чрезвычайно актуальными исследования, направленные на выявление алгоритма поведения хозяйствующих субъектов и возможностей оптимального использования их производительного потенциала.

Ориентация на определенную модель рациональности явно или неявно присутствует в любом теоретическом построении, в любой программе государственного воздействия на экономику. Однако содержание категории рациональности существенно эволюционировало по мере развития экономической науки.

В концепции “естественного порядка” А. Смита “корыстный интерес” хозяйствующего агента был впервые интерпретирован в качестве движущей силы экономической системы. А в неоклассической теории рациональность выбора, осуществляемого индивидом, стала ведущим элементом “жесткого ядра” исследовательской программы и получила трактовку максимизирующего поведения в условиях ограниченных ресурсов.

Тем не менее модель рационального максимизатора (“блаженного калькулятора”, по выражению И. Бентама) все же далека от реальности, в которой индивид озабочен максимизацией не только и не столько “корыстного интереса”, сколько максимизацией более широкой целевой функции полезности.

Происшедшая трансформация представлений о рациональности и придание модели рационального поведения большей реалистичности явились следствием появления работ многих авторов. Однако определяющую роль сыграли исследования М. Вебера, выделившего типы социального действия, среди них – целерациональное поведение как эталон рациональности; основоположника неосавстрийской школы Л. фон Мизеса, обосновавшего бытие максимизации полезности в качестве критерия рациональности; Т. Веблена и И. Шумпетера, расширивших представление о спектре мотиваций экономических агентов и показавших рациональность поведения субъекта демонстративного потребления и новатора.

Институционалистская критика неоклассической модели рациональности была направлена, главным образом, на обоснование необходимости снижения требований к степени рациональности принимаемых индивидом решений. Идеальный выбор индивида столь же редкое и призрачное явление, как вальрасовское равновесие на всех рынках экономической системы. И, как большинство сделок осуществляются в условиях неравновесия, так и большинство принимаемых решений адекватны лишь критерию удовлетворительной, но не идеальной рациональности.

Институционалисты указывали, прежде всего, на ограниченность той информации, которой обладают индивиды и на основе которой принимаются решения. Симметричность информации зависит от уровня транзакционных издержек на поиск этой информации. Их величина сопоставляется, таким образом, со степенью значимости принимаемого решения. Результаты сопоставления определяют степень процедурной рациональности: насколько усложняет процесс принятия решений индивид и какие затраты по поиску информации он готов понести. Высокий уровень процедурной рациональности приближает выбор индивида к идеальному, однако снижает степень “рациональности неведения”, в результате чего удлиняется и удорожается процедура осуществления выбора.

Аргументом институционалистской критики явился, далее, вывод об ограниченности когнитивных способностей индивида, неспособного к рассмотрению многообразия факторов, воздействующих на осуществляемый выбор. Большинство индивидов оказываются несостоятельны при анализе альтернативных планов деятельности, определении условий их реализации, прогноза развития ситуации и степени реальности осуществления планов. Таким образом, даже высокие затраты на приобретение необходимой информации не гарантируют ее идеальной утилизации, что снижает степень рациональности принимаемых решений.

На выбор индивида воздействуют, кроме того, активно изучаемые институционалистами факторы эндогенного и экзогенного характера. К первым относятся психологические, культурно-этические, национальные особенности хозяйствующих субъектов, определяющие их поведение. Особое внимание уделяется анализу с позиций институционалистской методологии экзогенных факторов – норм и соглашений, привычек и правил, регламентирующих поведение индивидов и задающих алгоритм принятия решений. И, наконец, институционализм расширяет спектр рациональных максимизаторов, поведение которых подлежит изучению в рамках институциональной модели рациональности. Объектом изучения становится рациональное поведение семей, фирм, профсоюзов, правительственных учреждений и др.

*Важнейшей методологической проблемой является в этой связи соотношение уровней и типов рациональности, степени ее объективности.*

По уровням рациональности мы выделяем индивидуальную рациональность (исходный уровень любой рациональности), которая есть условие и функция максимизации полезности индивидом. Вне рационального поведения максимизация полезности невозможна, а степень последней является реализацией рациональности индивида. Ключевым моментом исследования индивидуальной рациональности является спецификация исследовательской задачи, т. е. конкретизация процедуры рассмотре-

ния исходного момента рациональности и типов социального поведения с учетом комплекса эндогенных факторов и экзогенных ограничений. Решение такой задачи позволит приблизиться к вскрытию “черного ящика” экономического агента, что невыполнимо в рамках неоклассики.

Нужно подчеркнуть при этом, что индивид субъективно рационален в случае выбора наиболее удовлетворительного варианта из числа альтернатив, выявленных на основе доступной информации (целерациональное поведение, по М. Веберу). Это еще не означает, однако, объективной рациональности сделанного выбора. Последний будет настолько объективно рационален, насколько может приблизиться к идеальному, эталонному варианту. Соотношение субъективной и объективной рациональности приводит к постановке проблемы качества рациональности – составной части исследовательской задачи.

Следующим уровнем рациональности является агрегированная рациональность индивидов, образующих фирму. Здесь исследовательская задача сочетает изучение целевой функции фирмы (зависимой от типа собственности, конфигурации прав собственности, системы внутренних контрактов, которая регулируется динамикой интерспецифических ресурсов), т.е. микроэкономический подход, и воздействие на поведение фирмы набора ограничений окружающей среды.

Агрегирование рациональности экономических субъектов национальной системы – восхождение к общественной рациональности, позволяющее подвергнуть анализу закономерности формирования окружающей среды, в рамках которой делают выбор субъекты. Здесь ключевой момент исследования – изучение взаимодействия неформальных норм (характеризующих степень общественной рациональности) и формальных норм (закрепляющих степень общественной рациональности в правах собственности). Разновекторность системы неформальных норм, зависящих от национального менталитета, и формальных норм, испытывающих сильное воздействие политических факторов, – причина образования институциональных ловушек.

Привлекая этот термин, предложенный В. Полтеровичем [2.4], мы понимаем под ним самоиндукцию неэффективной нормы, которая, сопрягаясь с существующими нормами, правилами, привычками, оказывает на них деструктивное воздействие, приводящее в конечном итоге к отклонению (либо усугублению существующего отклонения) экономики от равновесного состояния. Исходный момент институциональной ловушки – закрепление под воздействием окружающей среды неэффективной неформальной нормы, которая может получить формальное выражение, и которая соответственно модифицирует сопрягаемые нормы и привычки. Образуется “коридор”, стены которого блокируют возможность общественно рационального поведения хозяйствующих субъектов. Их поведение может быть лишь индивидуально рациональным в ущерб общественному благосостоянию.

Как следует из сказанного, исследование рационального поведения предполагает выделение частно-рационального поведения, т.е. тип индивидуальной рациональности, которая трансформируется в общественно-рациональное поведение под воздействием благоприятной окружающей среды. Если же эта среда неблагоприятна, то, в соответствии с принципом индивидуализма, индивид максимизирует полезность за счет снижения совокупной общественной полезности. Здесь объектом исследования выступает уже не формирование предпочтений, но эффективность ограничений.

Таким образом, постановка и решение проблемы рациональности во всем ее многообразии является условием как развития институциональной теории, так и утилизации результатов этого развития.

### Список литературы

1. Алл Е. М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов американской школы / THESIS, 1994, №5, с.11-19.
2. Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы / Экономика и математические методы, том 35, № 2.