

**Е.В. КЛИШОВА**, к.э.н., доцент,  
**И.В. КОЛЕСНИК**, к.э.н., доцент,  
*Донецкий Национальный университет*

## МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

*Статья посвящена анализу механизма формирования экономической рациональности, в том числе - воздействия эмоций на индивидуальную и общественную рациональность экономических агентов. Обоснована необходимость корректирования уровня качества принимаемых агентами экономических решений с помощью средств государственной институциональной политики.*

**Ключевые слова:** индивидуальная рациональность, общественная рациональность, эмоции, предельный и совокупный продукты рационального выбора.

Разработка стратегии экономической политики для транзитивной экономики Украины требует обращения к анализу теоретических основ институциональной политики государства и поиску путей эффективного государственного воздействия на поведение хозяйствующих субъектов. Институциональная основа экономической системы, адекватная её специфике, обеспечивает необходимый инструментарий реализации экономической политики государства, качество институтов определяет возможности воздействия на решения хозяйствующих субъектов и создаёт условия для эволюционного развития социума.

Для того, чтобы экономическая политика государства превратилась в адресную и эффективную, необходимо обеспечить прогресс теоретического знания о закономерностях формирования экономической рациональности хозяйствующих субъектов и её специфике в условиях украинской экономики. Экономическая рациональность агентов зависит от конкретных институтов и специфических исторических условий. Поэтому особое внимание экономистов должно быть уделено культурным и институциональным условиям её формирования, роли национального менталитета и предшествующей эволюции социума.

Представление о рациональности поведения хозяйствующих субъектов является логически основополагающим для экономической теории, соответственно, категория экономической рациональности играет роль базовой при систематизации накопленного знания об эволюции экономики. Движение экономиче-

ских ресурсов и функционирование системы общественного воспроизводства определяется решениями, которые принимают субъекты на основе их представлений о рациональном выборе.

Источником общественного развития является функционирующий и создающий индивид, стремящийся к рационализации своего выбора и, как результат, к максимальному удовлетворению материальных и духовных потребностей. Поэтому анализ рыночных стратегий индивидов (на каком бы из рынков они не делали свой выбор и какие бы цели в ходе его не преследовали), базируется на изучении закономерностей их выбора и факторов, воздействующих на него. Это предопределило ключевой характер проблемы рациональности в теоретическом и практическом отношении.

Поскольку источником развития каждой социально-экономической системы является деятельность человека, выступающего в качестве хозяйствующего субъекта, постольку исходным пунктом теории рациональности становится изучение имманентной ему индивидуальной рациональности. *Целью статьи* является рассмотрение сущности индивидуальной рациональности и воздействия динамики эмоций индивида на качество принимаемых им экономических решений, значения институциональной политики государства для рационализации взаимодействия индивидов в общественном производстве.

В рамках теории экономической рациональности индивидуальная рациональность составляет исходный уровень. Важнейшим условием познания её сущности является разграничение базовых и ситуативных предпочтений агента. Если ситуативные предпочтения постоянно изменяются под воздействием, например, рекламы или тенденций моды, то система базовых предпочтений несравнимо более стабильна и консервативна, изменения взаимосвязанных базовых предпочтений и сдвиги внутри их совокупности могут происходить лишь под воздействием значимых, весомых факторов в течение достаточно длительного временного промежутка. Система

© Е.В. Клишова, И.В. Колесник, 2013

базовых предпочтений и имманентных данно-му агенту критериев их отбора, выстраивания в определённом порядке составляет суть индивидуальной рациональности каждого из них.

Индивидуальная рациональность формируется под действием как эндогенных факторов (наследственные, когнитивные и психологические, культурно-этические, национальные особенности индивидов), так и экзогенных факторов (приобретаемые опыт и знания, нормы и институты окружающей среды). Соотнесение бесконечного эмпирического многообразия с системой базовых предпочтений и критериев образования «лестницы предпочтений» даёт агенту возможность выделить те материальные и духовные блага, удовлетворение потребности в которых для него является приоритетным, соответствующим его собственной градации предпочтений.

Образование новой иерархии базовых предпочтений детерминируется критериями формирования этой иерархии, позволяющими агенту отнести «к ценности» и «отделить в многообразной действительности то, что существенно для него, от того, что таковым не является» [2,39], соответственно тем принципам, которые являются для него «внутренне необходимыми» [4,204]. Дж. Ходжсон рассматривает их как «факторы, которые являются фундаментальными по отношению к целям, предпочтениям и обдумыванию в целом» [10,21].

Сложившаяся структура базовых предпочтений агента представляет собой устойчивую совокупность, которая в длительном периоде сохраняет имманентную соподчиненность и целостность даже при изменениях окружающей среды. Каждое из базовых предпочтений корреспондируется с «пучком» соответствующих ситуативных предпочтений, посредством которых происходит их реализация. В силу ограниченности экономических ресурсов происходит своеобразное «размещение» предпочитаемых благ и услуг в пределах возможностей агента, когда совокупность предпочитаемых благ дифференцируется по интенсивности мотивации и, как результат, по степени предпочтения.

Как следствие, формируется конкретная, индивидуальная структура ситуативных предпочтений, подлежащая постоянному реформированию под воздействием окружающей среды. Те виды конкретных благ и услуг, которым агент оказывает предпочтение под воздействием рекламы, субъектов референтной

для агента группы, динамики качества и цены благ могут бесконечно варьироваться, но любой их набор представляет определённое, соответствующее конкретной ситуации, отражение структуры базовых предпочтений.

Нельзя, однако, представлять структуру базовых предпочтений как застывшую, раз навсегда отлитую форму. В разные периоды времени под воздействием факторов эндогенного и экзогенного характера происходит актуализация и изменение различных базовых предпочтений или групп наиболее тесно взаимосвязанных базовых предпочтений.

Механизм актуализации неразрывно связан с эмоциональной составляющей личности индивида. Дж. Каган определяет эмоции как «временные изменения в психологических и биологических процессах жизнедеятельности, которые трансформируются в особый класс стимулов. Изменения касаются субъективных ощущений, нейрофизиологической деятельности, возможно, познавательных процессов, телодвижений и поведенческих реакций» [15, 74-78].

Интенсивность психических переживаний определена, помимо напряженности воздействия внешней среды, имманентной индивиду силой и быстротой реакции на определенные раздражители, что составляет основу эндогенной рациональности. В зависимости от характера последней, воздействия внешней среды и реакции агентов могут быть разнесены во времени. Этим обуславливается существование временного периода, в течение которого происходит формирование мотиваций агента и запускается движущий механизм рациональности: стремление агента к преодолению несоответствия между достигнутым уровнем максимизации полезности предпочитаемых благ и идеальным уровнем присвоения полезности благ, предпочитаемых агентом в соответствии с имманентной системой базовых предпочтений и критериев их отбора.

Степень актуализации тех или иных базовых предпочтений связана со значимостью для индивида реализации определенных базовых предпочтений, что проецируется на его мотивации. Формируется определенное эмоциональное состояние, которое настоятельно побуждает агента к определенной деятельности и предшествует ей.

Один из первых исследователей закономерностей формирования «лестницы предпочтений» А.Д. Билимович отмечал, что «психические переживания – величины не измери-

мые, а только *сравнимые*...Сравнимость потребностей подтверждается фактами выбора, на котором покоится вся человеческая деятельность» [1,473-474]. Внутри «*скалы потребностей*», по выражению Билимовича, постоянно происходит «торг» за место в иерархии этой «скалы», результаты которого и лежат в основе субъективных оценок ценности благ. «Скала потребностей» любого из агентов находится в состоянии постоянного преобразования под воздействием вытеснения старых предпочтений новыми и перестройки их совокупности. Эти преобразования, согласно Билимовичу [1,473-479], мотивируются изменениями окружающей среды и бюджетных ограничений человека.

Актуализация базовых предпочтений находится в зависимости от соответствия ожидаемого эффекта системе предпочтений агента и характеризует силу, интенсивность предпочтения, что определяет появление соответствующих сдвигов в иерархии уже ситуативных предпочтений. Складывающаяся конфигурация ситуативных предпочтений обуславливает формирование мотиваций, побуждающих человека к определённым действиям, что, в свою очередь, вызывает трансформации его социального поведения. Противоречие рациональности, порождающее так называемое «потребностное состояние» агента, реализующееся в его социальном поведении в ходе хозяйственной деятельности, является источником присущей агенту активности. Таким образом, упорядочение выбора агента в любой сфере его деятельности происходит в ходе реализации специфической, имманентной лишь данному субъекту и в каждый данный момент, системы базовых предпочтений, взвешенных по степени своей интенсивности. Характер его социального поведения изменяется по мере сдвигов в иерархии базовых и ситуативных предпочтений.

Изучение эмоциональной составляющей рационального выбора, отмечает американский исследователь Брюс Э.Кауфман [18,136], не предусмотрено в курсе экономики, ориентированном на традиционное представление о рациональности, а рассмотрение значения эмоций для выбора агентов и, следовательно, для движения всех видов экономических ресурсов, остается на периферии исследований. Это резко контрастирует с той огромной ролью, которую играют эмоции в функционировании агентов во всех сферах жизнедеятельности. По мнению Л. Мартинес, М. Зиленберга, Дж. Рай-

смана, «результаты исследований показывают необходимость особого подхода к учету и изучению эмоций, чтобы понять их воздействие на принятие решений» [20,962].

Традиционные представления о роли эмоций, подчеркивает Кауфман, базируются на противопоставлении эмоций разуму и рациональности, на рассмотрении эмоций как отражения более низких, более примитивных и часто темных сторон человеческой психики. Между тем, как отмечал Нобелевский лауреат Р. Фриш, в глубине человеческой природы таится непреодолимое желание концентрировать все физические и умственные силы в попытке решить трудно разрешимую проблему [9,8]. Современная экономическая теория исходит из возможности описания эмоций в терминах теории рациональности как центральной, важнейшей части формирования процесса мотивации и целевых установок агента, адаптации к изменениям окружающей среды путем разработки поведенческих стратегий, актуализации определенных желаний и потребностей [18,136].

В контексте теории рациональности важнейшей задачей является уяснение механизма воздействия эмоций на динамику и взаимосвязь ситуативных и базисных предпочтений, на возможные изменения шкалы предпочтений. Важность разрешения этой задачи обусловлена не только её теоретической, но и практической значимостью. Если конфигурация ситуативных предпочтений непосредственно определяет наличие и объем спроса агента на каждом из совокупности рынков социально-экономической системы, то соответствующая конфигурация базисных предпочтений обуславливает стремление агента к размещению принадлежащих ему экономических ресурсов. Адресная экономическая политика государства основывается, таким образом, на изучении существующей «лестницы предпочтений» агентов и прогнозировании возможных её изменений.

Особо значимым является вопрос о роли эмоций и их интенсивности в формировании непосредственной мотивации социального поведения агента, о соотношении между ситуативными предпочтениями и спонтанными мотивациями агента. Чем активнее эмоциональный компонент эндогенной рациональности, присущей агенту, тем быстрее и интенсивнее актуализируется определенное предпочтение или пучок предпочтений. Именно эмоции часто обуславливают определение агентом

средств для реализации его ситуативных предпочтений и формируют последовательный выбор агента на всех рынках, что открывает возможности теоретического обоснования государственного моделирования социального поведения агентов с помощью инструментов институциональной политики.

Вопросы о том, насколько эффективным оказывается этот выбор для достижения поставленной цели и как воздействует степень интенсивности эмоций на мотивацию агента, на возможность её оптимизации, весьма слабо исследованы в отечественной экономической литературе. Для западной экономической литературы, напротив, характерна противоположная тенденция. «Рациональность не может быть независима от эмоций», – подчеркивает английский экономист Д. Зиззо, отмечая, что «в последние годы изучение эмоций стало модной темой в экономических журналах» [26,149-150].

Концепция ограниченной рациональности, предложенная Г. Саймоном [22], основана, как известно, на существовании когнитивных ограничений, присущих агентам: селективная память и восприятие, лимитированные способности к обработке информации и к вычислениям, и пр. Эта идея, по признанию самого Саймона [21,449], восходит к положениям основоположника теории институциональной экономики Дж. Коммонса.

Коммонс утверждал, что даже если поведение агента является целенаправленным и оптимально ориентированным относительно средств реализации его цели, человеческая деятельность в любом случае осуществляется под сильным влиянием глупости, невежества и страстей [11,874]. Теория Саймона базируется, таким образом, на анализе воздействия первых двух из приведенных факторов на индивидуальную рациональность агента: глупость как ограничение возможностей восприятия и обработки информации, невежество как отсутствие осведомленности относительно возможных альтернатив выбора, доступных агенту.

Кауфман, однако, справедливо полагает, что теория Саймона в значительной степени игнорирует роль «страстей», которые являются важным источником ограниченной рациональности и обеспечивают «многочисленные предубеждения и иррациональность в человеческих решениях» [18,136-137], которые приводят к неэффективному размещению ресурсов и нарушению равновесия экономической системы. Им подвергается критике и концеп-

ция Лейбенштейна [19,59-75], который акцентирует внимание на значении стресса и давления, которые испытывает агент, принимающий решение, но не связывает эти воздействия с уровнем эмоционального возбуждения агента. Между тем агент в состоянии депрессии может испытывать стресс, но это не означает, что уровень его эмоционального возбуждения способствует эффективности выбора. Напротив, под воздействием стресса качество принимаемых агентом решений может снизиться.

Рассматривая известный закон Йеркса-Додсона [24,459-482], устанавливающий связь между степенью эффективности деятельности агента и уровнем его мотивации, Кауфман делает попытку связать его с концепцией ограниченной рациональности и выявить ту степень эмоциональности, которая является оптимальной для принятия агентом рациональных решений.

Так, очень низкий уровень возбуждения, реализующийся в состояниях депрессии, меланхолии или скуки, испытываемых индивидом, оказывается враждебен качеству принятых решений, поскольку агент уделяет недостаточно энергии сбору информации и решению проблем, внимание его сосредоточено на других вопросах, памяти заблокирована. Увеличение эмоциональной напряженности обусловливает, согласно Кауфману (который, помимо своих данных, ссылается на работы лауреата Нобелевской премии по экономике Д. Канемана [16]), переход от депрессии к злости и гневу, или от скуки к возбуждению. Эмоциональное оживление способствует концентрации внимания, улучшению кратковременной памяти, эффективному поиску альтернативных вариантов, т.е., снижает или устраняет эмоциональные барьеры на пути формирования оптимального решения. В этом случае эмоции играют конструктивную роль, способствуя разработке агентом эффективной стратегии выживания в специфической институциональной среде, предельный продукт эмоциональной напряженности возрастает, достигая максимума в точке В (см. рис.1).

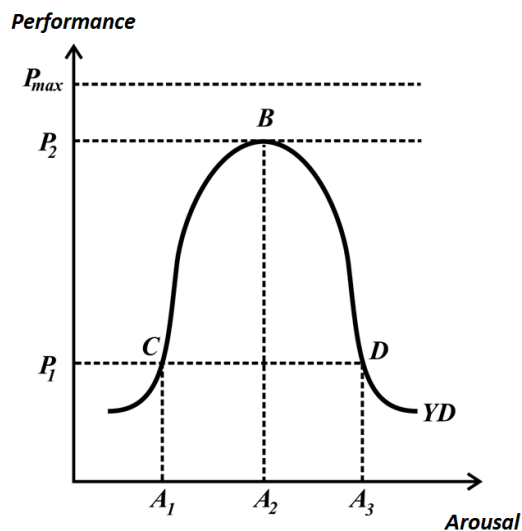
Но дальнейший рост эмоциональной напряженности приводит к тому, что качество принимаемых решений вновь ухудшается. Агент перевозбужден, его способности к логическим умозаключениям заблокированы, предельный продукт эмоционального напряжения снижается.

Зависимость между уровнем эмоциональной напряженности и качеством принима-



емых агентом решений показано на рис.1, где перевернутая парабола иллюстрирует закон Йеркса-Додсона (YD). Левая часть параболы отражает рост предельного продукта эмоциональной напряженности, который достигает максимума  $P_2$  при оптимальном для поиска

адекватных решений уровне возбуждения  $A_2$ , правая часть параболы характеризует падение предельного продукта эмоциональной напряженности при избыточной её интенсивности, как результат, происходит возврат к исходному уровню  $P_1$ .



**Рис. 1. Зависимость между уровнем эмоциональной напряжённости и качеством принимаемых агентом решений**

Рис.1 демонстрирует предложенный Кауфманом способ разложения «ограниченной рациональности на две части, одна из которых обусловлена существованием когнитивных ограничений CBR (Cognitive Bounded Rationality), а вторая – недостатком либо избытком эмоционального возбуждения EBR (Emotion Bounded Rationality)» [18,137-140]. Точка  $P_{max}$  на рис.1 отражает уровень полной, неограниченной рациональности, соответствующей неоклассической теории оптимизации поведения агента при совершенных его познавательных способностях и идеальном эмоциональном состоянии. Отрезок  $P_{max} - P_2$  определяет снижение степени рациональности от уровня полной рациональности до уровня ограниченной рациональности исключительно за счет несовершенства когнитивных способностей агента. Его эмоциональное состояние остается безупречным, и величина указанного разрыва характеризует уровень познавательных и аналитических способностей агента. Расстояние между линией, проходящей через точку  $P_2$  (уровень рациональности при идеальном эмоциональном состоянии агента) и любой из точек кривой YD характеризует потери в уровне рациональности принимаемых решений вследствие отклонения реального эмоцио-

нального состояния агента от идеального уровня в каждый данный момент.

Чем более пологий вид приобретает кривая YD, тем большая часть «вины» за ограниченную рациональность хозяйствующего субъекта приходится на его когнитивное несовершенство; чем более отвесна эта кривая, тем более значимым является отсутствие оптимума эмоциональной напряженности. В категориях микроэкономики эффект ограниченной рациональности может, мы полагаем, быть выражен следующим образом:  $MP_{br} = MP_{cbr} + MP_{ebr}$ , где  $MP_{br}$  – совокупный предельный продукт рациональных решений агента,  $MP_{cbr}$  и  $MP_{ebr}$  – соответственно предельные продукты ограниченных когнитивных возможностей агента и степени его эмоционального напряжения.

Для выяснения степени отклонения реального совокупного продукта выбора агента  $TP_{br}$  (Bounded Rationality) от совокупного продукта выбора агента  $TP_{rg}$  в условиях полной, совершенной рациональности (Perfect Rationality), целесообразным представляется введение понятий субъективной и объективной рациональности. Выбор агента остается субъективным даже в условиях совершенной рациональности в силу индивидуальности имманентной ему «лестницы предпочтений» и кри-

териев их отбора. Как следствие, агент субъективно рационален в случае выбора наиболее удовлетворительного варианта использования ресурсов для последовательной реализации соответствующих предпочтений из числа альтернатив выбора, выявленных на основе доступной информации. Это еще не означает, однако, объективной рациональности сделанного выбора.

Выбор индивида будет настолько объективно рационален, насколько он способен приблизиться к эталонному варианту выбора, моментально осуществленному идеальным максимизатором, который владеет полной и симметричной информацией, отражающей *последствия* альтернативного выбора для индивида. Объективная рациональность, является, таким образом, итоговой по отношению к субъективной рациональности, ибо характеризует и оценивает результат выбора индивидом наиболее удачной альтернативы, что предполагает определённый временной разрыв.

Отклонение  $TR_{bg}$  от  $TR_{rg}$  характеризует не только качество выбора агента, которое задается, как показано, уровнем когнитивных возможностей и эмоционального возбуждения агента, но и степенью стабильности окружающей среды, в условиях которой делает выбор агент. Качество институтов и их взаимодействия является главным инструментом воздействия государства на выбор экономических субъектов, и, следовательно, на эффективность движения экономических ресурсов.

С точки зрения приближения субъективной рациональности к объективной, особое значение приобретает соотношение проектируемой и прошедшей полезностей. При условии стабильности системы базовых предпочтений и критериев, формирующих их расстановку, определяющее значение для оптимизации субъективной рациональности может иметь *прошедшая* полезность, которая содержит важнейшую для агента информацию – опыт полезного эффекта от принятия определенного решения. Создается, таким образом, определенная «рутина», алгоритм выбора, что облегчает принятие решения и уменьшает издержки этого процесса. Чем выше частота выбора, тем меньше издержки на его осуществление. Однако в условиях сдвига предпочтений «упорное сохранение лояльности некогда разделяемым принципам деятельности только ради постоянства будет не рациональным, а всего лишь упрямым», - замечает Л. Мизес – «Постоянство и рациональность – абсолютно

различные понятия». Рациональным, по Мизесу, постоянство может быть только в одном отношении – «постоянное предпочтение более ценного менее ценному» [6,99].

Агент должен, по Мизесу, «регулировать свои действия так быстро, чтобы интервалы между возникновением новых условий и адаптацией его поведения становились как можно короче. Если постоянство рассматривать как верность плану, некогда разработанному без учета меняющихся условий, то наличие разума и быстрой реакции как раз противоположно постоянству» [6,99]. Чем более агент способен к моментальной коррекции выбора в условиях нестабильной среды, чем большим объемом симметричной информации о логике её динамики он обладает, тем выше шансы сближения  $TR_{bg}$  и  $TR_{rg}$ .

Учет фактора времени при анализе субъективной рациональности позволяет выделить присущий ей избирательный, селективный характер, что выражается постоянной сменой степени отклонения от объективной рациональности, и, соответственно,  $TR_{bg}$  от  $TR_{rg}$ . Иными словами, совокупное действие когнитивных и эмоциональных ограничений выбора агента, в сочетании с асимметричностью доступной информации и воздействием окружающей среды (которая тоже обладает варьирующей степенью неопределённости), обуславливает дискретность адекватного анализа агентом ситуации выбора. В оптимизации и ускорении этого процесса определяющую роль могут сыграть социальные институты, а для условий переходных экономик особенно важна роль государственных программ, направленных на стабилизацию субъективной рациональности и приближения ее к объективной.

Исследование совокупности проблем, связанных с действительной ролью эмоций в принятии рациональных решений хозяйствующими субъектами, в эффективном функционировании системы индивидуальной рациональности в целом, крайне важно теоретически и необходимо практически. Склонность системы индивидуальной рациональности к гомеостазу, понимаемому как способность системы поддерживать устойчивое динамическое равновесие в изменяющихся условиях среды, находится в прямой зависимости от способности агента к достижению оптимума эмоционального напряжения. Мотивационный механизм всех хозяйствующих субъектов – домохозяйств, индивидуальных производителей, менеджеров фирм, принимающих решения отно-

сительно использования всех видов экономических ресурсов и стратегии функционирования, окажется контрпродуктивным в том случае, если он формируется без учета действия эмоций и уровня эмоционального напряжения. Именно поэтому представителями западной экономической мысли уделяется особое внимание исследованию эмоционального компонента рациональности.

Гнев рассматривается как одна из самых значимых эмоций, воздействующих на формирование иерархии предпочтений агентов. Склонность агента к гневу определяется, по мнению Д. Зиззо, комбинацией генетических факторов и обучения, особенно в начале развития агента [25, 869-871].

Зиззо оценивает гнев как самую эффективную эмоцию для мобилизации усилий агента. Эмоция гнева, таким образом, рассматривается как фактор актуализации эндогенной основы индивидуальной рациональности. Вместе с тем гнев, согласно Зиззо, выступает средством модификации имманентной функции полезности, т.е., речь идет, как минимум, об изменении некоторых «пучков» ситуативных предпочтений. Воздействуя на когнитивные способности агента, гнев может иметь разные последствия для рациональности принимаемых решений, и степень их рациональности тем более дифференцирована в краткосрочном и долгосрочном временных интервалах [26, 154-160]. Таким образом, рассматриваемая эмоция может стать причиной преобразования некоторых ситуативных предпочтений, что, в свою очередь, повлечет за собой их несоответствие совокупности базовых предпочтений. Интенсивность эмоции может, однако, быть настолько велика, что адекватные изменения коснутся и совокупности базовых предпочтений.

Согласно исследованиям Э.Гамбетти, Ф.Гайсберти, склонность агента к гневу провоцирует реализацию рискованных финансовых решений, в то время как личностная тревожность связана с предпочтением минимизации возможных рисков [12, 1059-1062]. Воздействие эмоций на ситуативные предпочтения обуславливает, таким образом, ускорение либо замедление реализации базовых предпочтений.

Эмоции сожаления и разочарования, как показано Л. Мартинес, М. Зиленбергом и Дж. Райсманом, являются разными эмоциями, с различными последствиями для рациональности принимаемых решений. Исследование этих

эмоций авторами происходило в контексте воздействия эффекта обладания [17, 1325-1348] как компонента отношений собственности, согласно которому факт принадлежности объекта изменяет оценку его ценности владельцем, так как агенты склонны переоценивать объекты владения. Авторы эмпирически доказали, что если воздействие эмоции сожаления снижает эффект обладания, то воздействие эмоции разочарования способно развернуть его в обратном направлении. Эти тенденции могут оказать существенное воздействие на функционирование многих отраслевых рынков, в том числе – рынка недвижимости, фондового рынка и др.

Показанное авторами воздействие эффекта обладания на поведение хозяйствующих субъектов противоречит неоклассической трактовке рациональности, т.к. ценность объекта остается неизменной, но цены купли – продажи объектов модифицируются, тем не менее, весьма существенно даже в том случае, если эмоции, испытываемые агентом, не связаны с предметом сделки [20, 963-966]. Таким образом, совокупность «пучков» ситуативных предпочтений регулируется не только структурой и интенсивностью базовых предпочтений, но подвержена значительному воздействию со стороны присущих агенту эмоций.

«Предпочтения не могут быть рациональными или иррациональными», – замечает Зиззо [26, 153], а неординарность совокупности базовых предпочтений агента не означает отсутствия их упорядоченности. «Человеческая деятельность, – подчеркивает Мизес, – всегда необходимо рациональна» [6, 22], поскольку направлена на оптимизацию адекватной совокупности предпочтений, и «всякое действие неизменно направляется одним мотивом – стремлением достичь ситуации, которая устраивает агента больше, чем исходная, существовавшая до его действий» [5, 208]. «Нерасположенный к риску индивид, – по мнению Ходжсона, – может не максимизировать ожидаемую денежную сумму, но всё-таки максимизирует ожидаемую полезность» [10, 14]. Справедливо утверждение А. Тверски и Д. Канемана об упорядоченности выбора агента, который не является рациональным в традиционном смысле слова [23, 297-323]. «Независимо от того, в какой степени индивид сосредоточен на накоплении богатства, – полагает Мизес, – он всегда стремится использовать все имеющиеся средства таким образом, чтобы добиться целей, достижение которых удовлетворит его

наилучшим образом» [5, 207].

Взаимодействие агентов в ходе общественного воспроизводства обуславливает формирование наряду с индивидуальной общественной рациональности. Ориентация агентов на одни и те же социальные институты определяет последовательное укрупнение базовых предпочтений и критериев их отбора, в конечном итоге – некоторую степень унификации базовых предпочтений, критериев их отбора и достижение определённой синхронности в актуализации этих предпочтений (что означает создание коллективных мотиваций). Достижение общественной рациональности означает, что все или, как минимум, подавляющее большинство членов общества в данном временном интервале имеют общие приоритеты, предпочитая максимизировать потребление одних общественных благ в ущерб потреблению других благ (что обусловлено ограниченностью экономических ресурсов).

Проблема формирования общественной рациональности является ключевой для обеспечения экономического роста и благосостояния, снятия политической напряжённости и достижения социального согласия в социально-экономической системе любой страны. Особенно актуально разрешение этой проблемы для Украины. Экономическая и социальная политика государства, которое может ориентироваться на достаточно однородную шкалу базовых предпочтений своих граждан в отношении распределения ограниченных ресурсов, на предсказуемость их действий и результатов последних, становится несравнимо более эффективной.

Восхождение к общественной рациональности в значительной степени происходит под воздействием эмоциональной компоненты индивидуальной рациональности. В сложнейшем механизме взаимодействия базисных, ситуативных предпочтений, мотиваций агентов, эмоции могут сыграть роль непосредственного толчка к действию. Чем ярче окрашена эмоция, тем сильнее мотивация, тем быстрее актуализируются ситуативные предпочтения, изменяются формы и направления движения экономических ресурсов. Именно эта обратная связь лежит в основе общественного возрождения и созидания: «единонаправленность способствует кумуляции энергии движения, о чём свидетельствуют периоды общественных «подъёмов» и «взлётов», когда человеческая энергия, попадая в узко заданное русло единонаправленности, творит чудеса» [8, 174]. Но су-

ществование этой связи обуславливает и возможность возникновения биржевых, валютных паник, стрессов на уровне нации. Степень эффективности институциональной политики определена именно тем, насколько способно государство с помощью использования её инструментов нейтрализовать возможность подобных проявлений нестабильности, создавая в то же время условия для координации действий экономических агентов и оптимизации их выбора на рынках экономической системы страны.

Одной из ключевых категорий в изучении воздействия эмоциональной компоненты на формирование общественной рациональности является категория национального менталитета.

Менталитет есть результат наследования каждым из представителей нации коллективного её разума и знания, коллективного опыта выживания, который отражается в совокупности неформальных норм, регулирующих социальное поведение людей. Коллективное знание несет на себе отпечаток среды обитания народа, воплощается в традициях, культуре, хозяйственной идеологии нации, имманентном ей опыте институционального строительства. Эти установки и мировосприятие наследуются каждым поколением на генетическом уровне, образуя основу эндогенной ипостаси индивидуальной рациональности. Ментальный код, подчёркивает российский экономист Ю. Ольсевич, «записан» в подсознании и не может быть стёрт текущими событиями. Только коренное изменение в основах жизни нации на протяжении ряда поколений может внести в этот код кардинальные изменения». [7, 72].

Эмоции гнева, ненависти, страха и пр., которые одновременно испытывают множество агентов, способствуют спонтанной и синхронной актуализации групп их ситуативных предпочтений, формированию соответствующих мотиваций и быстрому замещению элементов одного типа социального поведения другим. Элементы целерационального, ценностно-рационального и традиционного типов поведения быстро вытесняются элементами эмоционального и ажиотажного поведения [3, 113-125]. Качество решений, принимаемых совокупностью агентов, резко снижается, преобладание элементов ажиотажного поведения может привести к социальной истерии, которая полностью дезорганизует функционирование общества.

Чем ближе агенты по национальному



менталитету и чем больше склонность к эмоциональному поведению среди представителей нации, тем более точной и адресной должна быть институциональная политика государства. В связи с необходимостью обоснования оптимальных её инструментов и форм, представляется актуальным разрешение важнейших теоретических вопросов: изучение возможностей нивелирования негативного воздействия эмоций на выбор и поведение агентов в случае недостатка или избытка эмоционального напряжения посредством повышения их образовательного уровня, механизмов влияния государства на формирование иерархии базовых предпочтений агентов. Подлежит исследованию и механизм воздействия конкурентной среды на уровень эмоционального напряжения агентов, преобладания недобросовестной конкуренции и коррумпированности государственного аппарата, несовершенства прав собственности и противоречивости государственной политики. Реализация полученных рекомендаций на практике более чем компенсируется повышением эффективности экономических решений хозяйствующих субъектов и, как результат, использования экономических ресурсов.

### Литература

1. Билимович А. Два подхода к научной картине экономического мира. Цит. по: «Истоки. Из опыта изучения экономики как структуры и как процесса». – М.: Издательский Дом ГУ ВПЭ, 2006. 533 с.
2. Гайденок П., Давыдов Ю. История и рациональность: Социология М. Вебера и веберовский ренессанс. – М.: Политиздат, 1991.
3. Клишова Е.В. Теория экономической рациональности. – Донецк: ДонНУ, 2008. – 246 с.
4. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики. – СПб, издательская группа «Евразия». – 1997.
5. Мизес Л. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета и метода экономической науки. – THESIS, – 1994, – № 4. с. 183 – 210..
6. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. – М., Экономика, – 2000. – 878 с.
7. Ольсевич Ю. Социология Питирима Сорокина и экономические трансформации. // Вопросы экономики, – 1999, – №11. – с.63-81
8. Суименко Е. Экономическое поведение: экспликация понятия и типологическая характеристика. // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004, – № 4. – с.168--188..
9. Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России /Под ред. Ю.В. Яковца. – СПб.: Изд-во «Гуманистика», 2003.
10. Ходжсон Дж. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории. // Экономический вестник Ростовского Государственного Университета. – Том 1. – 2003, – №4. – с. 11-30.
11. Commons, J.R., 1934. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. MacMillan, New York.
12. Gambetti E., Giusberti F. The effect of anger and anxiety traits on investment decisions. Journal of Economic Psychology, 2012, № 33. pp.1059–1069.
13. Hodgson G. M. Economics and Institutions. A Manifesto for Modern Institutional Economics. Philadelphia. 1988.
14. Hodgson G. M. Journal of Economics Issues, 2000, June, Vol. 34, Issue 2. pp.317 – 330.
15. Kagan, J. «Distinctions Among Emotions, Moods, and Temperamental Qualities», in The Nature of Emotion: Fundamental Questions, eds. P. Ekman and R.J. Davidson, New York and Oxford: Oxford University Press, 1994. pp. 74–78.
16. Kahneman, D. Attention and Effort. Prentice-Hall, 1973, Englewood Cliffs, NJ.
17. Kahneman D., Knetsch, J., & Thaler, R. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. Journal of Political Economy, 1990, № 98, pp.1325–1348.
18. Kaufman Bruce E. Emotional arousal as a source of bounded rationality. Journal of Economic Behavior & Organization. 1999, Vol. 38, pp. 135-144. Department of Economics, Georgia State University, Atlanta, GA 30303, USA.
19. Leibenstein H. Inside the Firm. Harvard University Press, 1987. Cambridge, MA.
20. Martinez L., Zeelenberg M., Rijsman J. Regret, disappointment and the endowment effect. Journal of Economic Psychology, 2011, № 32, pp.962–968.
21. Simon, H. Models of Bounded Rationality, vol. 2. MIT Press, 1982, Cambridge, MA.
22. Simon, H. Bounded rationality. In: Eatwell, John, Milgate, M., Newman, P. (Eds.), The New Palgrave: A Dictionary of Economics, 1987, vol. 1. MacMillan, New York, pp. 266-268.
23. Tversky A. and Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. – Journal of Risk and Uncertainty, 1992, vol. 5, № 4.
24. Yerkes, R.M., Dodson, J.D. The relation of

strength of stimulus to rapidity of habit-formation. Journal of Comparative Neurology and Psychology 1908, №18, 459-482.

25.Zizzo, D.J. Empirical Evidence on Interdependent Preferences: Nature or Nurture? Cambridge Journal of Economics, 2003, № 27, pp.867–880.

26.Zizzo D. J. Anger and economic rationality. Journal of Economic Methodology, 2008, № 15:2, pp.147-167.

Статья поступила в редакцию 30.01.2013

**С.В. КУЗЬМИНОВ, к.э.н., доцент,**  
*Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля*

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО КОНСТРУИРОВАНИЯ

*Рассмотрена проблема реализуемости проектов институционального конструирования. Обоснована необходимость институционального мониторинга реализации проекта институционального конструирования. Анализ проведён на примере формирования института защиты личных прав граждан в Украине.*

**Ключевые слова:** институциональное конструирование, институциональный мониторинг, защита прав граждан.

Вопросы институционального конструирования можно считать одними из наиболее популярных в институционализме. В той или иной мере им посвящены не только работы классиков экономической теории и социологии (начиная с Т. Веблена [1] и М. Вебера [2]), но и относительно недавние исследования А. Архиреева [3], В. Вольчика [4], А. Гриценко [5], В. Дементьева [6], А. Задой [7], С. Кирдиной [8], В. Полтеровича [9] и др. Несмотря на исключительно основательный и многоплановый анализ институциональной структуры общества вообще и национальных экономик Украины и России в частности, проблему ещё рано считать полностью исследованной. Так, взяв на вооружение технический термин «конструирование», следовало бы пойти в области социально-институционального проектирования дальше, а именно: дополнить проекты инструментами диагностики того, насколько получающийся институт соответствует проектным параметрам. Однако без проверки соответствия новообразованных институтов требуемым показателям реализация проектов социально-институционального конструирования имеет так же мало шансов на успешную реализацию, как и успешное завершение сборки реактивного самолёта без проверки соответствия деталей технологическим допускам. Цель дан-

ной статьи – обосновать необходимость мониторинга институтообразования на примере формирования института законопослушности членов общества.

Кризис мирового хозяйства стимулирует возвращение к жизни старых и формирование новых теорий, объясняющих его наступление и предлагающих способы его санации. В частности, вновь популярными становятся исследования в области политической экономии. В то же время возникает угроза необоснованного отторжения ранее разрабатывавшихся теорий, как это произошло с наработками периода существования СССР. Соответственно, возникает необходимость обеспечения преемственности вновь разрабатываемой политической экономии и других школ. Построение одного из возможных методологических «мостиков» между неинституционализмом и новой политической экономией и представляет цель данной статьи.

Проблема построения более здоровой и эффективной экономики – это во многом проблема построения более эффективного общества. Экономическая теория как одна из общественных наук тоже должна внести свою лепту в разработку теории и методов построения такого общества. Такая трактовка смысла экономико-теоретических исследований далеко не нова. Именно с точки зрения «правильного» устройства общества экономические отношения рассматривались в Древнем Египте, Древней Индии, Древнем Китае и Месопотамии.

Радикальные выводы из марксистского анализа рыночной экономики подтолкнули экономистов Запада к преднамеренной деполитизации и деидеологизации экономической

© С.В. Кузьминов, 2013