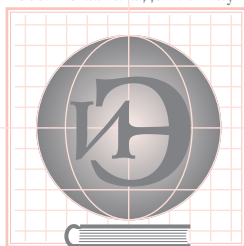


Российская академия наук



Институт экономики



ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА И ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Сборник материалов
II Октябрьской международной научной конференции
по проблемам теоретической экономики

Москва
2020

NEW ECONOMIC ASSOCIATION JOURNAL
INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RAS
NSU HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS

HUMAN QUALITIES
AND HUMAN BEHAVIOR
IN ECONOMIC THEORY

Proceedings
of the II October International
Scientific Conference on the Problems
of Theoretical Economics

Edited by
V.S. Avtonomov and A.Ja. Rubinstein

Moscow
2020

ЖУРНАЛ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
НИУ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА И ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Сборник материалов
II Октябрьской международной научной конференции
по проблемам теоретической экономики

Под редакцией
В.С. Автономова и А.Я. Рубинштейна

Москва
2020

УДК 330.8
ББК 65.02
Ч 39

Ч 39 Человеческие качества и человеческое поведение в экономической теории: Сборник материалов II Октябрьской международной научной конференции по проблемам теоретической экономики / Под ред. В.С. Автономова и А.Я. Рубинштейна. – М.: ИЭ РАН, 2020. – 124 с. (Препринт)
ISBN 978-5-9940-0675-7

В настоящем издании представлены материалы II Октябрьской международной научной конференции по проблемам теоретической экономики, посвященной теме «Человеческие качества и человеческое поведение в экономической теории». После рецензирования и соответствующего отбора в настоящий сборник включены тезисы двадцати четырех докладов, в которых данная проблематика обсуждается с позиций общей теории, методологии, поведенческой экономики, истории экономической мысли, математического моделирования и отраслевых особенностей образования и здравоохранения.

Ключевые слова: экономическая наука, человеческие качества, человеческое поведение, рациональность, поведенческая экономика.

Классификация JEL: B1, B4.

Human qualities and human behavior in economic theory: Proceedings of the II October International Scientific Conference on the Problems of Theoretical Economics/ Edited by V.S. Avtonomov and A.Ja. Rubinstein. – M.: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2020. – 124 p. (Preprint)

This edition presents the materials of the II October International Scientific Conference on Problems of Theoretical Economics entitled "Human qualities and human behavior in economic theory". After an appropriate selection by the editors, this volume includes the abstracts of twenty-four papers, discussing this topic from the standpoints of general economics, economic methodology, behavioral economics, history of economic thought, mathematical modeling and sectoral studies on education and health care.

Keywords: economic science, human qualities, human behavior, rationality, behavioral economics.

JEL Classification: B1, B4.

ISBN 978-5-9940-0675-7

УДК 330.8
ББК 65.02

© Журнал Новой экономической ассоциации, 2020
© Институт экономики РАН, 2020
© НИУ «Высшая школа экономики», 2020
© В.С. Автономов, А.Я. Рубинштейн, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Полтерович В.М.	
Экономическая теория и формирование человеческих качеств	7
Автономов В.С.	
Какие человеческие свойства находят отражение в экономической науке	11
Рубинштейн А.Я.	
Нормативные представления о человеческих качествах и человеческом поведении в экономической теории.....	14
Заостровцев А.П., Матвеев В.В.	
Почему избиратели голосуют?	20
Кошовец О.Б.	
Биохимический автомат или голем? Рациональность, экономическое поведение и модель агента в нейроэкономике ...	26
Варламова Ю.А.	
Эволюция концепции рациональности: от индустриального к постиндустриальному обществу	30
Jabbarov K.	
Theoretical approaches of studying economic behavior.....	35
Шапиро Н.А., Курганская М.Ю.	
Пять тезисов новой поведенческой экономики Р. Талера и концептуализация гендерных проблем.....	39
Управителей АА.	
Жесткое ядро и защитный пояс поведенческой экономики.....	45
Черкай А.Д.	
Воспроизводимость экспериментов Канемана и Тверски 1979 г. в теории перспектив и их простое статистическое объяснение	49
Ананьин О.И.	
Модели экономического поведения в теории Р. Кантильона.....	54
Гловели Г.Д.	
М.Туган-Барановский – предтеча теории мотивации А. Маслоу ...	57

Дмитриев А.А.	
Владимир Войтинский и развитие теории полезности в России....	60
Сушенцова М.С., Чаплыгина И.Г.	
Природа гуманизма и материализма в концепции человека К. Маркса	64
Борох О.Н.	
Проблема человеческих желаний в древнекитайской экономической мысли в работах исследователей первой половины XX в.	70
Новикова Т.С.	
Этические императивы экономического развития: количественные измерения	75
Петров И.В.	
Социальный капитал и экономические результаты: теоретико-игровой анализ.....	80
Истратов В.А.	
Компьютерный алгоритм формирования поведенческой привычки.....	88
Скаржинская Е.М., Цуриков В.И.	
К вопросу об устойчивости кооперации в коллективных действиях.....	94
Гогохия Д.Ш.	
Почему (в какой связи) о вкусах (предпочтениях) спорить не стоит.....	99
Плискевич Н.М.	
Прекариат в российском преломлении	104
Galiullina L.	
Grading effects on student effort: the role of targets, beliefs, and explanatory styles.....	110
Устюжанина Е.В., Молокова Е.А.	
Отклоняющееся поведение в системе высшего образования	113
Чубарова Т.В.	
Финансовые механизмы государственного регулирования индивидуального поведения (на примере формирования здорового образа жизни).....	120

В.М. Полтерович

Центральный экономико-математический институт РАН,
Московская школа экономики МГУ им. М. В. Ломоносова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ КАЧЕСТВ

Абстрактная теория того или иного экономического механизма может «оставлять за кадром» или даже давать неверное представление о человеческих качествах, фактически лежащих в его основе. Простота теории, оправданная на начальных этапах анализа, имеет неожиданные последствия. Идеология, базирующаяся на такой теории, может способствовать формированию человеческих качеств, обуславливающих поведение, противоречащих фундаментальным моральным нормам. Эта идеология поддерживается заинтересованными группами и приводит к деформации гражданской культуры, тем самым препятствуя социальному и экономическому развитию.

Цель настоящей работы — привести аргументы в пользу гипотезы о том, что экономическая теория может влиять на формирование человеческих качеств. Важнейшим примером будет служить теория совершенной конкуренции, завершенная формулировка которой была предложена в 1954 г. в совместной работе К. Эрроу и Ж. Дебре. В том же году вышла статья Л. Маккензи, где содержалась аналогичная конструкция. С тех пор модель Эрроу–Дебре–Маккензи (ЭДМ) остается основой теории рыночного равновесия, наиболее разработанной главы современной экономической науки.

Исследование и применение различных ее модификаций и обобщений составляет существенную часть современных микро- и (в особенности) макроэкономики.

При изложении этой модели непременно подчеркивается, что описываемое ею равновесие совершенной конкуренции обеспечивает Парето-оптимальное распределение благ между потребителями, обладая, таким образом, важнейшим свойством кооперативного решения. Конкуренция служит всеобщему благу, недаром соответствующее формальное утверждение называется Первой теоремой всеобщего благосостояния.

Равновесие не требует никакой координации между агентами кроме знания рыночных цен. При этом и потребители, и производители ничего не знают друг о друге и действуют исключительно в собственных интересах. Спонтанный порядок по Хайеку и методологический индивидуализм австрийской школы (в его прямолинейной трактовке) торжествуют: чтобы всем было хорошо, каждый должен быть сам за себя. Рациональный эгоизм является основой всеобщего блага.

Между тем модель ЭДМ ничего не говорит о природе так называемых начальных запасов потребителей и их прав на ту или иную долю прибыли фирм, от которых зависит результирующее распределение благ. Будучи Парето-оптимальным, оно может характеризоваться сколь угодно высоким уровнем неравенства, в том числе и несовместимым с удовлетворением жизненно необходимых потребностей для наиболее бедных участников.

Еще более важно, что эта модель ничего не говорит и о том, как достигается конкурентное равновесие. Между тем именно процесс перехода от неравновесных состояний к равновесным порождает основные общественные издержки, возникающие в результате материальных и моральных потерь отдельных агентов (Полтерович, 2016). Достаточно вспомнить, что сравнительно недавно в ныне развитых странах предусматривалось тюремное заключение за банкротство.

Идеологи экономического либерализма утверждают, что экономическая конкуренция не связана с нарушением

моральных норм, поскольку совершенный рынок означает безличное соперничество, не порождающее враждебности к конкурентам (см. анализ постулатов экономического либерализма в работе (Автономов, 2015)). Ценовая война, «схватка за рынок» — отнюдь не редкие ситуации даже для небольших фирм, торгующих товарами широкого потребления в городском районе, и тем более для крупных производителей, тратящих немалые средства на рекламу, — «оружие» в подобных войнах. Нет оснований предполагать, что, стремясь победить соперника, они следуют золотому правилу нравственности или Десятой заповеди. Особенно явственно это проявляется в кризисные периоды. Имея в виду кризис 2017–2019 гг., Стиглиц пишет: «Как и в периоды многих предшествующих банковских кризисов, каждый эпизод нынешнего кризиса характеризуется отсутствием угрызений совести» (Стиглиц, 2011. С. 332).

Наличие конфликта между участием в рыночной конкуренции и нравственными устоями подчеркивал основатель либеральной чикагской школы Ф. Найт. Он писал о том, что «конкурентная система... далеко не соответствует нашим высшим идеалам». По его мнению, рынок — неблагородная игра, поскольку он не предусматривает гандикапов для слабых (Найт, 2009. С. 127–141).

Естественно предположить, что рыночная конкуренция, как и война, формирует определенный тип участников, существенно влияет на их человеческие качества. Эта гипотеза подтверждается в социальных и экономических исследованиях. Так, в обзорной работе (Fulop, 2004) автор подчеркивает, что, как правило, конкуренты враждебно относятся друг к другу. Согласно одному из опросов, «только 4 процента венгров могут представить дружески-конструктивные отношения между соперниками» (ibid. P. 148).

Более реалистическая экономическая теория должна отразить двустороннюю связь между человеческими качествами и доминирующими экономическими механизмами. Следует отметить, что в процессе развития жесткость кон-

куренции смягчается. Об этом свидетельствуют эволюция законов о банкротстве и картельном сговоре, возникновение представлений о социальной ответственности бизнеса и феномена «коокуренции» (*Brandenburger, Nalebuff, 1996*). Этот процесс существенно влияет на гражданскую культуру, а значит, и на человеческие качества (*Полтерович, 2018*).

ЛИТЕРАТУРА

- Автономов В.* (2015). На какие свойства человека может опереться экономический либерализм? // Вопросы экономики. № 8. С. 5–24.
- Гусейнов А.А.* (1972). Золотое правило нравственности // Вестник МГУ. Сер. Философия. № 4. С. 53–63.
- Найт Ф.Х.* (2009). Этика конкуренции. М.: ЭКОМ.
- Полтерович В.* (2016). Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // Вопросы экономики. №11. С. 1–19.
- Полтерович В.* (2018). К общей теории социально-экономического развития. Часть 2. Эволюция механизмов координации // Вопросы экономики. №12. С. 77–102.
- Стиглицу Дж.* (2011). Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо.
- Brandenburger A., Nalebuff B.* (1996). Co-opetition. New York: Broadway Business.
- Fulop M.* (2004). Competition as a Culturally Constructed Concept. https://www.researchgate.net/profile/Marta_Fulop/publication/313655831_Competition_as_a_culturally_constructed_concept/links/5a81ad400f7e9bda869ec98b/Competition-as-a-culturally-constructed-concept.pdf.

КАКИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ СВОЙСТВА
НАХОДЯТ ОТРАЖЕНИЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Возможны два основных подхода к отношениям между свойствами человека и экономической наукой.

Первый — эпистемологический — подводит нас к проблеме модели человека в экономической науке. Данная модель — это совокупность человеческих свойств, из которых явно, а чаще неявно, исходит та или иная экономическая теория. То есть здесь мы идем от экономической теории к человеку, выводим человеческие свойства из экономических законов, теорем. В данном случае узловой является проблема абстракции, без которой невозможна экономическая теория и любая другая социальная наука. Абстракция достигается при фиксации только «нужных» для нашей конкретной задачи черт человеческой природы. Ее некорректно оценивать по степени удаленности от цельной, нередуцированной человеческой природы. Нет смысла сопоставлять абстракции, лежащие в основе разных теорий, или ставить вопрос о том, правильные они или неправильные. Речь может идти только об адекватности или неадекватности данной модели человека применительно к тому явлению, которое желает объяснить автор данной теории.

Второй — онтологический — в известном смысле является двойственным относительно первого. Здесь мы идем от доста-

точно общепринятых представлений о свойствах человека и смотрим, какие из них отражаются в экономической науке, а какие нет. В данном случае, в принципе, можно поставить вопрос о том, какие экономические теории лучше отражают природу человека. Среди прочих в рамках данного подхода стоит проблема идентичности: можно ли в экономической теории проследить неизменность индивида несмотря на все происходящие с ним изменения? Проблема эта более философская, чем экономическая. Это можно сказать и об онтологическом подходе в целом. Но существуют в экономической теории и экономической политике проблемы, к которым можно применить данный подход. В качестве аргумента против применения онтологического подхода к экономической науке можно отметить, что ее интересуют не сами индивиды, а их объективное поведение в области, которую принято относить к экономической деятельности. Но здесь как раз и возникает онтологическая трудность: соотношение между субъективной определенностью индивида — например, его вкусами или предпочтениями — и его экономическим поведением нельзя назвать тривиальным.

В рамках онтологического подхода мы можем задать вопрос, незаконный при эпистемологическом: является ли экономика наукой о реальном мире, адекватным описанием действительности, в том числе человека как наиболее важной ее части?

При онтологическом подходе по-новому встает вопрос о методологическом индивидуализме как познавательном принципе экономической науки. Если понимать его в том, наиболее распространенном смысле, что общественные явления следует объяснять через действия индивидов (правда, автор данного термина Йозеф Шумпетер называл этот принцип социологическим, а не методологическим индивидуализмом), то нам необходима некоторая теория, объясняющая действия последних. В ходе краткого исторического экскурса мы легко сможем убедиться, что такой теории в рамках экономической науки создано не было, более того, чем

дальше, тем больше ее элементы вытеснялись за ее пределы. В неоклассической теории индивиды определялись своими желаниями, а позднее, у ординалистов — предпочтениями. Единственным направлением неоклассики, которое представило более широкий взгляд на человеческую природу, можно назвать Чикагскую школу микроэкономистов и, прежде всего, Т. Шульца, Г. Беккера и Дж. Стиглера, создавших теорию человеческого капитала. Для них человек является не только потребителем, но и инвестором, и соответственно его идентичность определяется не только предпочтениями, но и навыками и умениями, созданными в результате инвестиций в человеческий капитал. В современном мейнстриме, в который кроме неоклассики входят теория игр, институциональная и экспериментальная экономика, мы имеем дело с абстрактным индивидом, весьма напоминающим компьютер (Филипп Миrowsки называл современную экономику наукой о киборгах).

Более разнообразно человеческая природа отражена в альтернативных мейнстриму гетеродоксальных теориях.

ЛИТЕРАТУРА

- Davis J.* (2003). *The Theory of Individual in Economics. Identity and Value.* London and New York: Routledge.
- Mäki U.* (ed.) (2001). *The Economic World View. Studies in the Ontology of Economics.* Cambridge: Cambridge University Press.

А.Я. Рубинштейн

Институт экономики РАН,
Государственный институт искусствознания

НОРМАТИВНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ КАЧЕСТВАХ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ПОВЕДЕНИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В настоящем докладе продолжается обсуждение темы «Рациональность и иррациональность в экономической теории», ранее рассматривавшейся на заседании одноименного «круглого стола» Третьего российского экономического конгресса, материалы которого были опубликованы в 2017 г. в первом номере Журнала Новой экономической ассоциации. Опираясь на состоявшуюся полемику и соответствующую научную литературу, я постарался взглянуть на человеческое поведение и его анализ в экономической теории, а также непосредственно на феномен рациональности с несколькими иными позициями. Речь идет о смещении вектора исследования от стандартной дихотомии «рациональность — нерациональность» к вопросу о нормативном характере категории рациональность, и проблеме рационального поведения особой группы индивидуумов — бюрократии.

* * *

Люди не атомы, и изучать человеческие качества и человеческое поведение безмерно сложнее, нежели исследовать свойства, скажем, элементарных частиц. Изучая самих себя, мы вряд ли можем рассчитывать на создание, подобно ускорителям в физике, какого-то универсального генератора ситуаций и обстоятельств, где выявляются качества человека,

которые были бы устойчивыми, статистически значимыми и репрезентативными по отношению ко всему роду людскому. Рассматривать же в виде такого генератора рыночный механизм, который позволяет изучать не индивидуальное, а массовое поведение, саму рациональность «не столько как индивидуальный, сколько как социальный феномен» (Капелюшников, 2017. С. 163), представляется все же некоторым упрощением. Усиливает это ощущение неопределенность содержания «социального феномена».

Причем фактор неопределенности, обуславливающий, скажем, принципиальное отличие квантовой механики от классической механики Ньютона, имеет свой аналог и в человеческом поведении, делающий почти невозможным «прозрение» экономистов в определении правильной модели человека и дефиниции рациональности. В этом смысле вхождение в экономическую науку социологов, психологов и поведенческих экономистов с их уже немалой историей и множеством проведенных локальных экспериментов, больше похожих, правда, на самые первые физические опыты, пока не создает какой-то общей модели *homo sapiens*, на которую могла бы опираться экономическая теория. Вместе с тем обойтись без принятия в качестве базовой предпосылки определенной модели человека она не может, вне зависимости от ее адекватности реальному миру.

«Homo economicus»

Размышляя об экономической теории и экономической науке в целом, нельзя не видеть, что главными объектами анализа являются человек и человеческое поведение. И хотя многие науки рассматривают тот же самый объект исследований, это не снижает значимости экономического анализа, обладающего очевидной спецификой, обусловленной процессами производства, распределения и потребления товаров и услуг, а также принятия управленческих решений, которые существенным образом зависят от поведения людей.

Упрощая поведение человека и используемый в связи с этим принцип рациональности, постсмитсианские экономисты, вслед за основоположниками классической школы, исходили из, казалось бы, совершенно естественной предпосылки, что каждый человек в экономическом пространстве, действуя эгоистично и «своекорыстно», стремится к росту своего благосостояния. Эта предпосылка осталась неизменной и после маржиналистской революции, а принцип рациональности превратился в «величественный дворец, построенный на граните собственного интереса» (Stigler, 1971. P. 265).

О нерациональности и государственном патернализме

Однако даже краткая история категории «рациональность», утвердившейся в мейнстриме в качестве одного из постулатов экономической теории, свидетельствует о регулярных попытках подвергнуть сомнению всеобщий характер этого онтологического принципа. К концу же XX столетия в «граните величественного дворца» появились трещины, и все больше исследований указывали на ограниченность данной предпосылки и наличие других драйверов человеческого поведения.

Тесный кафтан рациональности пытались переделать или заменить авторы многих теоретических конструкций, демонстрируя фактически изменение самих смыслов категорий «рациональность» и «нерациональность». При этом создатели меритористики, поведенческой и экспериментальной экономики накопили довольно представительную коллекцию «аномалий», демонстрирующих примеры нерационального поведения индивидуумов, мотивирующего его коррекцию. Продолжив мериторную аргументацию нерациональности, основанную на идеи множественности «Я», поведенческие экономисты превратили ее в свой главный методологический прием, обосновывающий государственное вмешательство в потребительский выбор индивидуумов.

Несколько иной подход использован в теории опекаемых благ. Принимая предпочтения и поведение индивидуумов как данность, эта теория предложила другую трактовку нерациональности. Так, если поведение экономических агентов классифицируется как нерациональное, то с позиций данной теории это означает, что подобная оценка получена из внешнего по отношению к индивидууму источника. Иначе говоря, нерациональность поведения экономических агентов — это оценка государства, интересы которого не совпадают с предпочтениями индивидуумов. Признание возможности нерационального поведения означает, по сути, легитимацию государственной активности, направленной на коррекцию поведения людей. В этом смысле и мериторный, и либертарианский патернализм, строго говоря, являются частными случаями теории опекаемых благ, определяющей его как неотъемлемый элемент существования государства, с его позитивными и негативными последствиями, одним из которых является феномен «управленческого провала» (Рубинштейн, 2018. С. 243–252).

Управленческий провал и нерациональность бюрократии

Принцип рациональности предполагает, что каждый госслужащий выбирает лучший вариант своих действий, оптимизирующий благосостояние его и общества. Иначе говоря, всякий бюрократ стремится максимизировать свою функцию полезности в условиях заданных ограничений, соответствующих его должностным обязанностям. Все остальное должна обеспечить институциональная система государственного управления, гармонизирующая интересы общества и госслужащих, способствуя максимальному приближению решений и действий исполнительной власти к установкам государства, формируемым в рамках политической системы.

Если же система государственного управления дает сбой и генерируются ошибочные решения, приводящие к потерям

общественного благосостояния, то они объясняются дисфункциями государства — изъянами самой системы управления, нуждающейся в реформировании, и/или нерациональным индивидуальным поведением госслужащих. Не углубляясь в эту проблему, подчеркну главное — эффективная система государственного управления по определению обуславливается рациональным поведением чиновников. С учетом этого, в соответствии с известными принципами поведенческой экономики и вполне в традициях Макса Вебера (*Вебер, 1994. С. 57–58, 345*), под «управленческим провалом» надо понимать нерациональные действия бюрократии.

При этом индивидуальные действия чиновников являются рациональными лишь в том смысле, что из доступных вариантов, обусловленных должностными характеристиками, они выбирают тот, который будет в наибольшей степени отвечать их предпочтениям. Вспоминая Блауга, заметим, что и в действиях госслужащих «невозможно исключить поведение, движимое минутным импульсом, привычкой... или даже забывчивостью» (*Блауг, 2004. С. 351*), что позволяет предполагать возможность выбора не лучшего варианта, приводящего к определенным потерям благосостояния общества (*Городецкий, Рубинштейн, 2018*).

Анализ различных концепций и практики государственного управления позволяет выдвинуть общую гипотезу о существовании системы различных типов нерациональности госслужащих, объективно обусловленных несбалансированностью интересов государства, которые чиновник призван реализовывать, с его личными предпочтениями, присущими ему как отдельному индивидууму. В этой несбалансированности, собственно, и проявляются негативные аспекты системы государственного управления, приводящие к дисфункциям государства, торможению экономического роста и потерям благосостояния общества. Без претензий на полноту описания природы и разновидностей управленческого провала в докладе будут обсуждаться институциональные причины нерационального поведения чиновников.

ЛИТЕРАТУРА

- Блауг М.* (2004). Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. М.: НП «Журнал Вопросы экономики».
- Вебер М.* (1994). Избранное. Образ общества. М.: Юрист.
- Городецкий А.Е., Рубинштейн А.Я.* (2018). Некоторые аспекты экономической теории государства: Препринт. М.: ИЭ РАН.
- Капелюшников Р.И.* (2017). Статус принципа рациональности в экономической теории: прошлое и настоящее // Журнал НЭА. №1 (33). С. 162–166.
- Рубинштейн А.Я.* (2018). Теория опекаемых благ: учебник / А.Я. Рубинштейн. СПб.: Алетейя.
- Stigler G.* (1971). Smith's Travels on the Ship of State // History of Political Economy. Vol. 3. No. 2. Pp. 265–277.
-

А.П. Заостровцев

НИУ «Высшая школа экономики»

В.В. Матвеев

Удмуртский филиал Института экономики УрО РАН

ПОЧЕМУ ИЗБИРАТЕЛИ ГОЛОСУЮТ?

Специалисты давно обратили внимание на то обстоятельство, что объяснить добровольное участие избирателей в голосовании на основе концепции рационального выбора нелегко, если вообще возможно. «Рациональность голосования — это ахиллесова пята теории рационального выбора в политической науке. Сами теоретики общественного выбора разделены по вопросу о том, может ли участие в выборах рассматриваться как рациональное решение» (*Aldrich, 1997. P. 373*).

В 50-е гг. прошлого века, в период зарождения теории общественного выбора, переносившей модель экономического человека в политику, вышла в свет книга американского экономиста Энтони Даунса «Экономическая теория демократии» (*Downs, 1957*). В ней поведение голосующего избирателя объяснялось рациональными эгоистическими мотивами. Остановимся на этом более подробно.

Концепция рационального избирателя. В соответствии с ней люди голосуют с тем, чтобы максимизировать свою чистую индивидуальную выгоду от голосования. Выгода (V) измеряется как разность между полезностями предпочитаемого и альтернативного исхода. Поскольку результат действия здесь не известен, то выгода рассматривается как ожидаемая в условиях неопределенности, — она корректируется на мате-

математическое ожидание вероятности того, что поданный голос будет решающим в деле определения результата (P).

Голосование влечет не только выгоды, но и издержки (C), которые определяются, с одной стороны, как прямые — на сбор информации и посещение избирательного участка, а с другой — как ценность утраченной лучшей альтернативы (например, чтения интересной книги на диване).

В результате получается следующее правило принятия решения об участии в голосовании: если произведение P и B превышает C , то индивид голосует, если нет — то воздерживается от голосования. Поскольку P с увеличением количества избирателей стремится к нулю, то по логике вещей следует, что к нему же должно стремиться и участие в голосовании. Этот вывод очевидно противоречит реальному положению дел. В связи с этим возникло такое определение, как «парадокс голосования».

В том, что на самом деле это парадокс, легко убедиться, если обратиться к математическому анализу вероятности оказаться так называемым решающим голосующим, т. е. избирателем, который решает исход голосования. Даже при допущении, что поддержка двух конкурирующих партий или кандидатов одинаковая ($\sigma_1 = \sigma_2 = \frac{1}{2}$), то вероятность стать таковым (P) определяется как

$$P = \frac{1}{\sqrt{2\pi n}},$$

где π — стандартное математическое число, а n — количество голосующих избирателей (*Hindriks, Myles, 2006. P. 326*). Голосование утрачивает рациональный смысл, если $PB \leq C$ или когда

$$\frac{B}{C} \leq \sqrt{2\pi n}.$$

Если предположить, что $C = \$5$, $B = \$50$, то расчет показывает, что

$$\frac{50}{5} \leq \sqrt{2\pi n} \Leftrightarrow n > \frac{50}{\pi} \approx 16.$$

Таким образом, и при таком крайне маловероятном событии, как равная поддержка двух противостоящих на выборах субъектов, в нашем примере нет смысла голосовать, если сообщество состоит более чем из 16 избирателей.

В обзоре исследований по проблеме участия в голосовании С. Каниовски выделяет два обстоятельства. Во-первых, избиратели не принимают во внимание вероятность быть «решающим голосующим», а будучи спрошенными о ней, значительно ее преувеличивают. Во-вторых, поскольку отдельно взятый голос не влияет на исход, то избиратели не заинтересованы в сборе информации при массовых выборах и, соответственно, не утруждают себя им (в отличие, например, от присяжных, где каждый голос имеет большое значение) (Kaniowski, 2019. Рр. 320–321).

В итоге делается следующий вывод: «Эта теория не только испытывает трудности в объяснении участия, но также не может объяснить, почему кто-либо будет голосовать в пользу предпочитаемой всем прочим альтернативы, зная, что его голос не имеет значения. Это говорит нам, что либо гипотеза рационального избирателя страдает из-за упущенных существенных факторов, либо действительное поведение избирателя следует совсем другой логике» (ibid. Р. 321).

Гражданский долг. Еще Даунс предлагал разрешить парадокс избирателя, введя чувство долга (D). Голосование может рассматриваться человеком как участие в общем деле, поддержка демократических принципов и т.п. Тогда формула участия преобразуется за счет добавления D , и, поскольку ($P \times B$) стремится к 0, то все решает соотношение D и C . Однако в таком случае голосование предстает как общественное благо, и поэтому возникает вопрос о том, насколько испытывающий чувство долга избиратель может рассчитывать на такое же чувство у других, или, иначе говоря, на отсутствие эффекта «безбилетника». Критики такого подхода указывают также и на непоследовательность теоретиков общественного выбора: бюрократ моделируется ими исключительно как своекорыстный субъект. Почему и ему не может быть присуще чувство долга? Почему оно приписывается только избирателю?

Экспрессивный избиратель. Концепция экспрессивного голосования (*expressive voting*), или, иначе, голосования как самовыражения, стала рассматривать решение избирателя по аналогии не с инвестиционным решением, а с решением о потреблении. Если же смотреть на голосование как потребление, то введение неинструментальной мотивации меняет представление о влиянии на участие в голосовании плотности результатов и размера электората. Когда голосующий «предан марке» и получает удовлетворение просто от выражения своей поддержки любимому кандидату или партии, то оба фактора не столь сильно влияют на его решение пойти на выборы, как в концепции рационального избирателя.

Более того, как полагают Алан Хэмлин и Колин Дженнингс (*Hamlin, Jennings, 2019*), концепция экспрессивного избирателя захватывает более широкий круг проблем, чем просто участие в голосовании. Во-первых, она позволяет предположить, как люди голосуют, если они это делают. Во-вторых, применима ко многим аспектам политического поведения, а не только к участию в голосовании (например, членству в политических партиях или политическому активизму). В-третьих, она ставит вопрос о том, как политики реагируют на экспрессивные мотивы и какие последствия эта реакция имеет для политической конкуренции.

Исторически ядро концепции экспрессивного голосования — идея, что рациональные индивиды будут скорее смотреть на выгоды и издержки, связанные определенным образом с самим актом голосования как таковым, чем на те, которые являются его последствиями, — развилось из критики инструментального подхода экономического мейнстрима к анализу поведения избирателя, но к настоящему времени оно само стало его частью.

Этический избиратель. Этический избиратель заботится о благополучии других. Ричард Янковски предложил следующее видение его полезности от участия в голосовании (*Jankowski, 2019. P. 353*):

$$EU_i = p(B_1 + a_i B_2) - C,$$

где EU_i — ожидаемая полезность i -го избирателя, p — вероятность оказаться решающим голосующим, $B1$ — частные выгоды, ai — коэффициент альтруизма, $B2$ — выгоды от удовольствия, которое получает другой, C — издержки. Если ai равно 1, то голосующий индивид чистый альтруист, если 0, то — чистый эгоист.

Янковски полагает, что концепция этического избирателя дает ответы на ряд вопросов, связанных с теорией голосования. Во-первых, избиратель голосует, поскольку выгоды от этой процедуры, включая альтруистические, превосходят издержки. Во-вторых, участие в голосовании возрастает с ростом числа людей, затрагиваемых выбором политики, и вероятности, что выборы будут иметь влияние на политику. Это объясняет рост участия от местных к президентским выборам. В-третьих, стратегическое голосование (выбор не самого «любимого», но провального кандидата, а приемлемого, но имеющего шансы победить) совместимо с альтруистическим, так как ожидаемые выгоды от голосования за кандидата, который не может победить, равны 0, независимо от того, какие выгоды с ним ассоциируются (ibid. P. 356).

Социальная укорененность. Кароль Уланер рассматривает голосование как отношенческий товар (relational good), появляющийся в результате укорененности индивида в социальной группе. Примером таких товаров могут быть дружба, общественное одобрение, уважение и т.п. Можно представить, например, мусульманскую общину где-нибудь в Европе, нацеленную на победу на муниципальных выборах. Групповая мобилизация, по мнению Уланер, может быть объяснена на основе рационального выбора, если задействовать концепцию отношенческих товаров. Когда индивид их ценит, то это преодолевает «парадокс голосования» (Uhlaner, 2019).

Таким образом, в докладе рассмотрены и сопоставлены основные на сегодняшний день объяснения причин участия избирателей в голосовании. Их сравнительный анализ позволяет заключить, что все они строятся на расширении понятия рационального выбора, которое в результате перестает быть

синонимом эгоистического выбора. В то же время следует констатировать, что «парадокс голосования» порождает плюрализм трактовок, которые отчасти противоречат друг другу. Отсутствие единства в этом вопросе обусловлено необходимостью выйти за пределы удобной экономистам «робинзонады» и рассматривать человека как коллективное существо, поведение которого диктуется общественными нормами. Играя на этом поле, экономисты сближаются с социологами и вынуждены отказываться от ортодоксального методологического индивидуализма. Он сменяется ориентацией на институциональный индивидуализм, который «инкорпорирует социальные конструкции как в роли продуктов, так и в роли детерминант индивидуального выбора» (Evans, 2010. P. 9).

ЛИТЕРАТУРА

- Aldrich J.H.* (1997). When Is It Rational to Vote? // Perspectives on Public Choice: A Handbook / D.C.Mueller (ed.). Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 373–390.
- Downs A.* (1957). An Economic Theory of Democracy. New York: Harper & Brothers.
- Evans A.J.* (2010). Only Individuals Choose // Handbook on Contemporary Austrian Economics / P.J. Boettke (ed.). Cheltenham: Edward Elgar. Pp. 3–13.
- Hamlin A., Jennings C.* (2019). Expressive Voting // The Oxford Handbook of Public Choice. Vol. 1/ R.D. Congleton, B. Grofman, and S. Voigt (eds.). Oxford: Oxford University Press. Pp. 334–351.
- Hindriks, J., Myles, G.* (2006). Intermediate Public Economics. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Jankowski R.* (2019). Altruism and Political Participation // The Oxford Handbook of Public Choice. Vol. 1/ R.D. Congleton, B. Grofman and S. Voigt (eds.). Oxford: Oxford University Press. Pp. 352–361.
- Kaniovski S.* (2019). Turnout: Why Do Voters Vote? // The Oxford Handbook of Public Choice. Vol. 1/ R.D. Congleton, B. Grofman and S. Voigt (eds.). Oxford: Oxford University Press. Pp. 311–333.
- Ublaner C.J.* (2019). Social Embeddedness and Rational Turnout // The Oxford Handbook of Public Choice. Vol. 1/ R.D. Congleton, B. Grofman and S. Voigt (eds.). Oxford: Oxford University Press. Pp. 362–381.

О.Б. Кошовец

Институт экономики РАН,
Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН

БИОХИМИЧЕСКИЙ АВТОМАТ ИЛИ ГОЛЕМ?
РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
ПОВЕДЕНИЕ И МОДЕЛЬ АГЕНТА
В НЕЙРОЭКОНОМИКЕ

Нейроэкономика, как новая экономическая дисциплина с серьезным естественно-научным бэкграундом, опирающаяся на новейшие методы исследования и технические приспособления, жаждет радикально пересмотреть стандартную модель экономического агента, которая рутинно полагает, что люди действуют рационально (*Glimcher, 2003; Camerer, Loewenstein, Prelec, 2005; Camerer, 2007*). На первый взгляд может показаться, что нейроэкономика хочет снабдить теорию новой моделью экономического агента, не абстрактного, каким он был до сих пор, а более реалистичного, так как новая дисциплина пытается пересмотреть сложившиеся исследовательские практики работы с объектом экономического анализа (поведением), расширить или даже революционизировать предметную область экономической теории, пересмотреть ее онтологию и ключевые предпосылки (*Кошовец, Вархотов, 2020*).

В данном докладе будет представлен эпистемологический анализ репрезентации экономического агента в нейроэкономике и, в частности, обосновано понимание выбора как основы (экономического) поведения. Как известно, нейроэкономика подвергает критике стандартную модель экономического агента (рационального человека), следуя в этом поведенческой экономике. Однако, несмотря на кажущуюся

радикальную несовместимость стандартной модели экономического агента и нейроэкономической, лежащая в основе первой предпосылка рациональности лишь многократно усиливается в рамках второй.

Будет показано, что нейроэкономика полностью разделяет со стандартной экономической теорией ключевые эпистемологические принципы в понимании поведения. И хотя нейроэкономика делает это иначе, она, тем не менее, продолжает развивать ключевую эпистемологическую интуицию стандартной экономической теории о надисторичности и естественности рациональности и *homo economicus* (Koshovets, Varkhotov, 2019).

Основываясь на идее эволюционного развития мозга и мозговой деятельности, нейроэкономика обращается к более простым (примитивным) формам «экономического» (рационального) поведения, нежели человеческие, опираясь при этом на ключевой принцип редукционизма – возможность изучать сложное через простое (элементарные формы) (Kalenscher, Wingerden, 2011).

Подобный редукционистский подход (который проявляется как в изучении поведения животных, так и собственно при исследованиях мозга – человеческого или животного) позволяет получить более универсальное свидетельство (доказательство) рациональности поведения и лежащих в его основе механизмов. Между тем важнее, что подобная перспектива рассмотрения ведет нас к неизбежному выводу, что рациональное поведение – это не социальный феномен, оно по своей природе (в своей основе) целиком биологическое (нейрофизиологическое) (Sanfey, Rilling et al., 2003). Соответственно, объяснение такого поведения не следует искать в рамках концептов социальных наук, скорее, это становится прерогативой естественных. В долгосрочной перспективе это позволит экономической теории получить статус естественной науки и более того, сделать «естественными» такие ключевые концепты социальных наук, как рынок, экономический человек, рациональность, поведение, выбор.

Мы покажем, что нейроэкономика в зависимости от исследовательской программы (выделяются две: *behaviorial economics in scanner* (BES) и так называемая *neuromolecular economics* (NE) (см.: (Ross, 2008)) производит два возможных типа субъекта. В случае попыток привнесения в исследование экономического поведения нейробиологических методов, концептов и экспериментальной базы и, соответственно, последовательного проведения принципа биологического редукционизма (BES) (Camerer, 2007) мы получаем «биохимический автомат», где поведение (наблюдаемое) и все связанные с ним ментальные процессы (ненаблюдаемое) отождествляются с материальным субстратом – нейронными и биохимическими взаимодействиями, а рациональность понимается как свойство нейронов (в этом случае субъектность становится лишь эпифеноменом) (Vromen, 2010). В противоположном случае развития нейробиологических исследований на базе моделей и концептов экономической теории (NE – разновидность экономического империализма) (Glimcher, 2011) мы получаем голема (или куклу, которую дергают за ниточки).

В этом случае рационален наблюдатель (исследователь), тогда как изучаемый им агент полностью лишен субъектных или сознательных характеристик, более того, именно первый решает, когда второй рационален. В целом же в обоих случаях получившийся экономический агент лишен субъектности, индивидуальности, свободы воли и, в конечном счете, даже рациональности (хотя это свойство принципиально сохраняется, но делегируется на другие уровни). Несмотря на различные, на первый взгляд, эпистемологические векторы BES и NE, мы можем выделить следующие точки схождения в части ключевых онтологических характеристик экономического агента (и его поведения) в рамках нейроэкономики касательно: 1) ментальных состояний и внутренней жизни субъекта (ненаблюдаемое) – элиминативный материализм в духе XVIII в.; 2) форм поведения – нейрофизиологический детерминизм; 3) человеческой природы, отождествляемой

с нейромозговыми структурами, — она рациональна; 4) институций и экономических законов, которые зафиксированы в ключевых концептах экономической теории (поведение, рациональность, рынок), — они натурализуются и становятся естественными (относятся к порядку природы, а не истории и социума). Таким образом, нейроэкономический агент возможно значительно менее абстрактен, чем стандартный homo economicus, однако он онтологически значительно дальше от человека как социального существа, чем модель экономического агента мейнстримной экономической теории.

ЛИТЕРАТУРА

- Кошовец О.Б., Вархотов Т.А.* (2020). Натурализация предмета экономики: от погони за естественнонаучными стандартами к обладанию законами Природы // Логос. №3. Т. 30. С. 17–50.
- Camerer C.F.* (2007). Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions // *The Economic Journal*. Vol. 117. No. 519. Pp. 26–42.
- Camerer C.F., Loewenstein G., Prelec D.* (2005). Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics // *Journal of Economic Literature*. Vol. 43. Pp. 9–64.
- Glimcher P.W.* (2003). *Decisions, uncertainty, and the brain: the science of neuroeconomics*. Cambridge – Mass.: MIT Press.
- Glimcher P.* (2011). *Foundations of Neuroeconomic Analysis*. New York: Oxford University Press.
- Kalenscher T., Wingerden M.* (2011). Why we should use animals to study economic decision making – a perspective // *Frontiers in Neuroscience*. Vol. 5. No. 82. Pp. 1–11.
- Koshovets O., Varkhotov T.* (2019). Neuroeconomics: New Heart For Economics or New Face of Economic Imperialism // *Journal for Institutional Studies*. Vol. 11. No. 1. Pp. 6–19.
- Ross D.* (2008). Two Styles of Neuroeconomics // *Economics and Philosophy*. Vol. 24. Pp. 473–483.
- Sanfey A.G., Rilling J.K., Aronson J.A., Nystrom L.E., Cohen J.D.* (2003). The neural basis of economic decision making in the ultimatum game // *Science*. Vol. 300. Pp. 1755–1757.
- Vromen J.* (2010). On the surprising finding that expected utility is literally computed in the brain // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 1. No. 17. Pp. 17–36.

Ю.А. Варламова

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ РАЦИОНАЛЬНОСТИ: ОТ ИНДУСТРИАЛЬНОГО К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ*

Рациональность выступает предметом острой дискуссии между представителями неоклассической школы экономической теории и ее оппонентами на протяжении XX и теперь уже XXI в. Допущение о рациональности агента как одна из основных предпосылок теории потребительского выбора, теории фирмы и микроэкономического анализа стала одним из столпов построения микроэкономических моделей человеческого поведения на рынке товаров и услуг. Переход к постиндустриальному обществу вынуждает вернуться к дискуссии о рациональности основных хозяйствующих субъектов и определить ее характерные черты в условиях взаимодействия субъектов в цифровой среде.

Основной исследовательский вопрос заключается в определении специфики концепции рациональности человеческого поведения в условиях цифровой среды на основе анализа ее эволюции.

В рамках индустриальной стадии экономического развития произошел переход от неоклассической модели рациональности человеческого поведения к ограниченно раци-

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ (проект № 20-010-00663 «Эволюция модели экономического поведения индивида и домохозяйства в условиях цифровой трансформации»).

ональной (bounded). Ограничения с точки зрения автора Г. Саймона (*Simon, 1955*) связаны с когнитивными ограничениями по переработке всех возможных источников информации хозяйствующим субъектом и отсутствием доступа к всей информации, что продиктовано наличием асимметричности информации на рынках.

Распространение интернет-технологий позволило расширить доступ хозяйствующих агентов к источникам информации. Однако лимитированность когнитивных способностей людей в получении, хранении, восстановлении и обработке информации привела к расширению концепции ограниченной рациональности до «лимитированной рациональности» (limited) (*Harstad, Selten, 2013*). Последняя наблюдается при принятии человеком решений относительно выбора альтернатив в цифровой среде, предлагающей значительный поток информационных ресурсов, источников, что требует времени, определенного уровня когнитивных способностей к фильтрации информации и критического мышления.

Факторы среды, в которой происходит процесс принятия решения, играют ключевую роль для создания и выбора альтернатив. Необходимость учета самой процедуры принятия решения привела к появлению концепции «процедурной рациональности» (*Simon, 1976*), которая, по мнению Г. Барроса (*Barros, 2010*), синтезирует взгляд Г. Саймона на рациональность, несмотря на то, что не является настолько популярной как концепция ограниченной рациональности. Концепция «процедурной рациональности» наиболее полно отражает процесс принятия решения хозяйствующим субъектом в цифровой среде, когда агент вынужден заниматься поиском информации, устанавливать фильтры на ее источники, нести транзакционные издержки на ее приобретение (*Туттов, Шаститко, 2012*).

Исследование психологических особенностей людей привело к выводам о существовании систематических масштабных когнитивных искажений и к критике рациональной концепции человеческого поведения, появлению концепции

иррационального поведения (М. Алле, Д. Канеман и А. Тверски). На психологических эвристиках построены интернет-маркетинг и бум электронной коммерции, манипулирующей потребительским поведением в цифровой среде. Концепция рациональности эволюционировала в концепцию «органической иррациональности», которая строится на принципе того, что «нарушение рациональности может быть обусловлено не только и не столько объективной неполнотой имеющейся у индивида информации и ограниченностью возможностей ее усвоения и переработки, сколько наличием субъективных психологических предпосылок нарушения рациональности поведения» (Клейнер, 2005).

Перспективы эволюции концепции рациональности связаны с цифровой трансформацией. Последняя привела к появлению нового экономического субъекта – интеллектуального агента, который суть искусственный интеллект, осуществляющий выбор на рынке и выступающий от лица или в интересах человека или фирмы. Новый субъект экономики не наделен эмоциональной составляющей, делает свой выбор на основе максимизации полезности и выявленных предпочтений, т. е. максимально приближен к характеристикам рационального агента (Russell & Wefald, 1991; Wooldrige, 2013; Russel, 2016). Искусственный интеллект ориентирован в большей степени на результат, т. е. «целерационален» в интерпретации М. Вебера (Kalberg, 1980). В то же время алгоритмы, лежащие в процессе поиска решения искусственным интеллектом, полностью согласуются с концепцией процедурной рациональности. Можно ли утверждать, что процесс принятия решения с использованием искусственного интеллекта полностью отвечает критериям рационального выбора? Рациональность в условиях ограниченных ресурсов интеллекта (resource-rationality) (Lieder, 2018) синтезирует подход ограниченной рациональности с лимитами когнитивных способностей людей по вычислительным процедурам и вводит в процесс принятия решения искусственный интеллект и когнитивные искажения. Многокомпонентность

человеческого поведения включает в себя ценности и социальные нормы, эмоции, взаимосвязь с другими решениями и действиями (Vanberg, 2006), которые не моделируются искусственным интеллектом.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать выводы об этапах эволюции концепции рациональности при переходе от индустриальной к постиндустриальной стадии развития: неоклассическая была дополнена концепциями ограниченной, процедурной, лимитированной рациональности. Развитие бихевиористского подхода привело к появлению концепции иррациональности человеческого поведения и органической иррациональности. Перспективы развития концепции рациональности в цифровой трансформации лежат в области внедрения интеллектуального агента, наделенного техническими возможностями по поиску, обработке и хранению информации, ее фильтрации, что дает основания к поиску новой концепции рациональности хозяйствующих субъектов, опирающейся на возможности цифровой среды и одновременно учитывающей сложность, многокомпонентность человеческого поведения.

Благодарность: Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00663 «Эволюция модели экономического поведения индивида и домохозяйства в условиях цифровой трансформации».

ЛИТЕРАТУРА

- Клейнер Г.Б. (2005). Рациональность, неполная рациональность, иррациональность: психологические факторы / Homo institutus – Человек институциональный / Под ред. д.э.н. О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ. С. 220–236.
- Тутов Л.А., Шастинко А.Е. (2012). Модели человека в институциональной экономической теории. М.: МАКС Пресс.
- Barros G. (2010). Herbert A. Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures // Brazilian Journal of Political Economy. Vol. 30. No. 3. Pp. 455–472. <https://doi.org/10.1590/S0101-31572010000300006>.

- Harstad R.M., Selten R.* (2013). Bounded-Rationality Models: Tasks to Become Intellectually Competitive // *Journal of Economic Literature*. Vol. 51. No. 2. Pp. 496–511. DOI: 10.1257/jel.51.2.496.
- Kalberg S.* (1980). Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History // *The American Journal of Sociology*. Vol. 85. No. 5. Pp. 1145–1179. <http://www.jstor.org/stable/2778894>.
- Lieder F.* (2018). Beyond bounded rationality: Reverse-engineering and enhancing human intelligence. UC Berkeley. Retrieved from <https://escholarship.org/uc/item/0mh5z130>.
- Russell S.* (2016). Rationality and Intelligence: A Brief Update. In: Muller V. (ed.). *Fundamental Issues of Artificial Intelligence*. Springer, Cham. Pp. 7–28.
- Russell S. J., Wefald E.* (1991). *Do the Right Thing: Studies in Limited Rationality*. MIT press.
- Simon H.A.* (1955). A Behavioral Model of Rational Choice // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 69. Is. 1. Pp. 99–118. <https://doi.org/10.2307/1884852>.
- Simon H.A.* (1976). From substantive to procedural rationality. In: Kastelein T.J., Kuipers S.K., Nijenhuis W.A., Wagenaar G.R. (eds). *25 Years of Economic Theory*. Springer, Boston, MA. https://doi.org/10.1007/978-1-4613-4367-7_6.
- Vanberg V.J.* (2006). Rationality, Rule-Following and Emotions: On the Economics of Moral Preferences // *Papers on Economics and Evolution*. No. 21.
- Wooldrige M.* (2013). Intelligent Agents. In: «Multiagent systems» (ed. G. Weiss). Cambridge, MA: MIT Press. Pp. 3–50.

K. Jabbarov

National University of Uzbekistan named after Mirzo Ulugbek

THEORETICAL APPROACHES OF STUDYING ECONOMIC BEHAVIOR

The article is devoted to the study of economic behavior and attempted to investigate the category of behavior from economic, sociological, and psychological approaches. The subject of economic theory has been revealed through the analysis of economic behavior. The most important issue on the agenda is to meet the unlimited wants of the individual and the allocation of resources in the context of scarce resources. Concepts of economic behavior are grouped based on certain criteria, and their strengths and weaknesses are described from the author's point of view. An attempt was made to develop an author's definition of economic behavior by analyzing the views of Nobel Laureates on economic behavior. Based on the concepts of mentality, economic culture, economic thinking, economic behavior, and economic activity, the formation and movement of an individual's economic activity was described. Based on the analysis of «homo economicus» and «homo sociologicus» models, it was investigated with examples that not only economic factors but also sociological and psychological factors should be taken into consideration in making rational decisions in society. This was justified by the fact that it is especially important, in today's pandemic terms. The author tried to answer the following questions: What should be the economic behavior in the context

of the increase in unemployment as a result of the widespread introduction of innovations in the economy?

How should economic behavior be approached in the context of the current pandemic, social distancing and lockdowns. The relationship between economic behavior and human capital has been investigated. In the context of human capital development as one of the drivers of economic development, changes in the requirements for economic activity were studied. At the end of the article, the conclusions of the study are described. Based on this, the measures that need to be taken in order to implement jointly economic, sociological and psychological approaches to the study of behavior are outlined.

Keywords: economic behavior, homo economicus model, homo sociologicus model, economic thinking, rational decision making, human capital

REFERENCES

- Hirschleifer J.* (1985). The Expanded Domain of Economics // *American Economic Review*. December. Vol. 75. Pp. 92–108.
- Knight F.* (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin.
- Lane T.* (2017). How does happiness relate to economic behaviour? A review of the literature // *Journal of Behavioral and Experimental Economics*. Vol. 68. Pp. 62–78.
- Lindenberg S.* (1985). An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // *Sociological Theory*, Spring. Pp. 99–113.
- Lupuleac Z-L., Lupuleac S., Rusu C.* (2012). Changing ethical behavior in times of economic crisis in organizations // *Procedia Economics and Finance*. Vol. 3. Pp. 921–927.
- Vykopalová H.* (2014). Economic development and individual and social behavior // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. Vol. 109. Pp. 1116–1119.
- Avtonomov B.C.* (1998). *Chelovek v zerkale ekonomicheskoy teorii*. SPb.: Ekonomicheskaya shkola.
- Arhipov A.* (1997). Utverzhdenie novogo ekonomicheskogo myshleniya i zadachi teorii, obrazovaniya i vospitaniya // *Rossiyskiy ekonomicheskij zhurnal*. No. 8. S. 95–101.

- Bekker G.* (2003). *Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskij podhod*. M.: Izd-vo: GU VSHE.
- Bruner K.* Predstavlenie o cheloveke i koncepciya sociuma: dva podhoda k ponimaniyu obshchestva // *THESIS*. T. 1. Vyp. 3.
- Vajze P.* (1993). Homo economcus i Homo sociologicus: monstry social'nyh nauk // *THESIS*. Vyp. 3. S. 115–130.
- Veber M.* (1990). *Osnovnye sociologicheskie ponyatiya*. Izbrannye proizvedeniya. M.: Progress.
- Voronov YU.P.* (2003). Nobelevskaya premiya za rynek s chelovecheskim licom // *EKO*. № 1. S. 27.
- Gelbrejt Dzh. K.* (2013). Tretij krizis v ekonomicheskoy nauke // *Mir peremen*. № 1. S. 24–28.
- Gelbrejt Dzh. K.* (2016). Stagniruyushchaya ekonomika i novyj pragmatizm: krizis i evolyuciya ekonomiki. Sovremennye global'nye vyzovy i nacional'nye interesy: XVI Mezhdunarodnye Lihachevskie nauchnye chteniya, 19–21 maya 2016 g. SPb.: SPbGUP. S. 77–84.
- Elkina O.S.* (1999). Sushchnost' i osobennosti formirovaniya ekonomicheskogo povedeniya // *Vestnik Omskogo universiteta*. Vyp. 3. S. 120–124.
- Zaslavskaya T.I., Ryvkina R.V.* (1991). *Sociologiya ekonomicheskoy zhizni: ocherki teorii*. Novosibirsk: Nauka. Sib. otd-nie.
- Kaneman D., Tverski A.* (2003). Racional'nyj vybor, cennosti i frejmy // *Psihologicheskij zhurnal*. T. 24. № 4. S. 31–42.
- Korver T.* (2001). Gollandskij podhod: vsego ponemnogu, ili ekonomicheskaya sociologiya v Niderlandah // *Ekonomicheskaya sociologiya*. T. 2. № 5. S. 113–114.
- Makin I.O.* (2010). Kompromiss kak forma ekonomicheskogo povedeniya // *Ekonomika i menedzhment. Sociologiya*. № 3. S. 99–104.
- Marshall A.* (1983). *Principy politicheskoy ekonomii* / Per. s angl. M.: Progress. T. I.
- Negrul' V.V.* (2015). Ekonomicheskoe povedenie i celosnost' obshchestva: parametry vzaimnoj determinacii // *Vestnik VGU. Seriya: Filosofiya*. № 4. S. 58–68.
- Petrosyan D.S.* (2008). Integracionnaya model' povedeniya cheloveka // *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*. № 3. S. 39–51.
- Pyastolov S.M., Zadorozhnyuk I.E.* (2003). Psihologicheskij proryv v ekonomicheskoy teorii // *Psihologicheskij zhurnal*. T. 24. № 4. S. 29–30.
- Radaev V.V.* (1997). Ekonomicheskaya sociologiya (k opredeleniyu predmeta) // *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*. №3. S. 106–113.

- Robbins L.* (1993). Predmet ekonomicheskoy nauki // THESIS. Vyp. 1. S. 10–23.
- Sajmon G.* (1995). Teoriya prinyatiya reshenij v ekonomicheskoy teorii i nauke o povedenii. Teoriya firmy / Pod red. V.M. Gal'perina. SPb: Ekonomicheskaya shkola. S. 54–72.
- Smel'ser N.Dzh.* (1985). Sociologiya ekonomicheskoy zhizni / Perevod GPNTB №11304. Novosibirsk: GPNTB.
- Smit A.* (1962). Issledovanie o prirode i prichine bogatstvo narodov. M.: Izdatel'stvo social'no-ekonomicheskoy literatury.
- Soros Dzh.* (1999). Krizis mirovogo kapitalizma. Otkrytoe obshchestvo v opasnosti. Per.s angl. S.K.Umrihinoj, M.Z. SHterngarca. M.: INFRA-M.
- Hajek F.A.* (2001). Individualizm i ekonomicheskij poryadok. M.: Izograf.
- Hajlbroner R.* (1993). Ekonomicheskaya teoriya kak universal'naya nauka // THESIS. Vyp. 1. S. 41–55.
- Hejne P.* (1992). Ekonomicheskij obraz myshdeniya / Per. s angl. Izdanie vtoroe, stereotipnoe. M.: «Delo» pri uchastii Izd-va «Catalaxy».
- Shabunova A.A., Belekhova G.V.* (2012). Ekonomicheskoe povedenie naseleniya: teoreticheskoe aspekty: preprint. Vologda: ISERT RAN.
- Shumpeter J.* (1989). Istoriya ekonomicheskogo analiza. Istoki. Vyp. 1. M. S. 267.

Н.А. Шапиро

М.Ю. Курганская

Российский государственный педагогический университет
им. А.И. Герцена

ПЯТЬ ТЕЗИСОВ НОВОЙ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ
ЭКОНОМИКИ Р. ТАЛЕРА
И КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ГЕНДЕРНЫХ ПРОБЛЕМ

Новая поведенческая экономика, которую Р. Талер начал разрабатывать в 80-х гг. XX в., развивает идеи теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски (*Kahneman, Tversky, 1979; Tversky, Kahneman, 1992*). Она призвана объяснить, как психологические явления сказываются на принятии решений экономическими субъектами. В рамках новой поведенческой экономики Р. Талера нет гендерных исследований. Но проблема влияния институциональных реформ на поведение домохозяйств, фирм, государства и рынка, исследуемая в рамках данной теории, может послужить концептуальному осмыслению гендерных проблем, поскольку выводит их на новое понимание функционирования домашнего хозяйства, роли супругов в семье и пр. Выделим из рассуждений Р. Талера пять тезисов (*Талер, 2018. С. 31, 63, 112, 305, 337*), опираясь на которые можно продвинуться в исследовании гендерных проблем.

Первый – «феномен эффекта эндаумента». У Талера это означает, что большинство людей больше ценят то, чем они уже обладают, а не то, что им в перспективе доступно, но пока не принадлежит. Данный эффект может быть справедливо использован и для объяснения места женщин на рынке труда. С точки зрения работодателя, даже если женщина обладает

большей квалификацией, то безопаснее взять на работу мужчину (Шапиро, Курганская, 2019). Объяснить такое решение можно с помощью эффекта гипотетического эндаумента. Ведь мужчина наверняка будет в большей степени «принадлежать» своему работодателю, чем женщина, уделяя в основном время работе. В конце концов она может уйти в декретный отпуск, вообще оставить работу из-за необходимости ухода за детьми, престарелыми родителями, а мужчина — нет. Таким образом, «феномен эффекта эндаумента» сводится к представлению работодателем женского профессионального труда как менее ценного, чем мужской, что и отражается в положении женщин на рынке труда и в размерах выплачиваемого вознаграждения.

Также данный эффект можно применить к анализу брачных рынков, о котором говорит Гэри Беккер (Беккер, 1994). Однако он считает, что человек всегда принимает максимально рациональное решение, которое принесет ему наибольшую полезность при заключении брака, поэтому склонен менять пары, ища лучшие. Но, с точки зрения эффекта эндаумента, человек больше будет ценить уже имеющиеся отношения в паре, чем потенциально возможные лучшие отношения в новой. А это значит, что женщина далеко не всегда может воспользоваться шансом расторгнуть брак, в котором она испытывает определенные притеснения, и выйти замуж за другого мужчину, который, как ей представляется, имеет более эгалитарные взгляды на распределение домашнего труда в семье, чем ее нынешний супруг.

Эффект эндаумента объясняет, почему высоко ценящие себя женщины склонны не расторгать «плохие» с их точки зрения браки. В ситуации расторжения брака женщина может вступить либо в аналогичный «нехороший», либо в еще более худший брак, и тогда для нее горечь поражения будет больше, чем радость от ценности положительных черт первого брака.

Второй — «степень размера ставок». С точки зрения традиционной экономической теории, если ставки/риски растут, то человек должен принимать более правильный

выбор, так как при этом он думает усерднее из-за значительности возможных потерь. Но практика говорит о том, что это вовсе не так. При наличии низких ставок человек имеет возможность практиковаться и тренироваться, и в итоге он приобретает навык принятия правильного решения опытным путем, а не за счет мыслительного усердия. В ситуации же с высокими ставками это невозможно, потому что нет шансов практиковаться, а, соответственно, неправильный выбор в этом случае в поведении человека встречается чаще и потери значительнее.

Этот подход можно применить к заключению брака. Несмотря на то, что в целом в современном мире перспектива развода все еще велика, вступление в брак по-прежнему является для людей ставкой высокого уровня. Это связано с тем, что последствия в случае его расторжения значительно продолжительнее, материально и морально ощутимее, чем неудачная покупка дома или оформление кредита и пр. Соответственно, возможность ошибки (иррационального поведения) при вступлении в брак возрастает потому, что у человека нет возможности практиковаться. Если женщина хочет вступить в брак с мужчиной с эгалитарным пониманием распределения домашних обязанностей в семье, сохраняя при этом все традиционные моральные правила добрачного поведения ввиду высокой ставки заключения брака, ее будущий муж может такими чертами совсем не обладать. Механизмом по уменьшению таких «ошибок» в браке при сохранении традиционной модели добрачного поведения может служить воспитание соответствующего нового поколения мужчин и женщин с преобладанием эгалитарной модели поведения, связанного с распределением домашней работы в семье (Курганская, Пертая, 2018), а вовсе не умение женщин разбираться в чертах своих поклонников.

Третий – «проблема с самоконтролем». Галер пишет о том, что обычные реальные люди, в отличие от рационалистов в теории, склонны испытывать проблемы с самоконтролем. Так, если человеку нужно рано проснуться утром, то он

не помещает будильник рядом с собой, как это было бы рационально, а откладывает на далекое расстояние. Он осознает, что если будильник будет в близкой доступности, то он может выключить его и уснуть снова. Одним из способов осуществления самоконтроля, пишет Талер, является чувство вины.

Проблемы с самоконтролем можно выявить и в распределении работы по дому между женщинами и мужчинами.

Ни для кого не секрет, что мужчины часто могут забыть, какие именно дела по дому нужно выполнить. Для этого они, иногда под руководством жен, составляют списки дел, а последние, в свою очередь, регулярно напоминают им о том, что именно и когда нужно сделать. Но если наблюдается другая ситуация, когда мужья не составляют его, а жены не имеют времени напоминать им, то первые, упуская из виду некоторые дела, не выполняют их вовсе, не испытывая при этом чувства вины (ведь в обществе существует доминирующее понятие о женских приоритетах в домашних делах). Если бы социум, воспитанный на эгалитарном подходе к распределению домашних обязанностей, порицал бы мужчин отклонения выполнения домашних дел, то уровень их самоконтроля повышался, не происходило бы перекалывания домашних работ на женщин — хотя бы в чрезмерной степени.

Четвертый — «предыдущая траектория развития». Талер исходит из того, что решение, которое принимается индивидом в данный момент, находится в зависимости от предыдущего опыта этого человека. Безусловно, этим можно объяснить тот факт, что женщина, вступающая в брак, руководствуется тем типом поведения мужчины, который он демонстрировал до брака, равно как и мужчина, глядя на женщину. Однако на деле их ожидания не оправдываются. При вступлении в брак мужчины уменьшают вклад в ведение домашнего хозяйства, начинают оказывать меньше внимания жене.

Чтобы достигнуть успеха, по Талеру, нужно не увеличивать ожидаемую полезность от риска, а смягчить последствия от неудачи. Иначе говоря, можно сказать, что эгалитарная модель распределения обязанностей в домашнем хозяйстве

будет иметь место не тогда, когда в обществе будут присутствовать отдельные мужчины с такими установками высокого уровня, а тогда, когда все мужчины данного общества будут обладать эгалитарными установками, хотя бы на среднем уровне. В этом случае могла бы быть полезной государственная политика в сфере гендерного воспитания.

Пятый – «теория подталкивания». Она предусматривает ряд принципов, прибегая к которым можно мотивировать человека на нужный выбор. Собственно, основной целью Талера является выявление пользы для государственной политики, как средства управляемого выбора, или некоего подталкивания, которое следует осуществлять таким образом, чтобы индивиды предпринимали нужные государству решения, но при этом свобода выбора не ограничивалась явно и грубо. Теория подталкивания реализуется через широкий набор средств: «опции по умолчанию»; «упрощение сложных программ»; «использование социальных норм»; «делай проще»; «раскрытие информации об издержках»; «предупреждение, напоминание и информирование о последствиях своего прошлого выбора». Набор указанных опций может способствовать проведению в жизнь гендерной политики, ведущей к закреплению в сознании социума эгалитарного типа поведения в домашнем хозяйстве, новому балансу мужских и женских семейных обязанностей, более доверительному отношению к профессиональным возможностям женщин на рынке труда как новой социальной норме, а также восстановлению утрачиваемой значимости мужчины в семье.

ЛИТЕРАТУРА

- Беккер Г. (1994). Выбор партнера на брачных рынках / Г. Беккер / Женщина, мужчина, семья // THESIS. №6. С. 12–37.
- Курганская М.Ю., Пертая М.В. (2018). Гендерное образование как главный инструмент ослабления гендерной дискриминации на рынке труда // Проблемы современного педагогического образования. № 60(2). С. 221–223.

- Талер Р. (2018). Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Ричард Талер; [пер. с английского А. Прохоровой]. М.: Эксмо.
- Шапиро Н.А., Курганская М.Ю. (2019). Концепции изучения гендерных неравенств на рынке труда / Н. А. Шапиро, М. Ю. Курганская / Международ. науч. конф. «Россия в координатах ударных перемен: социум, экономика, техносфера»: Сб. тезисов выступлений / Под ред. Ю.М. Осипова, Т.С. Сухиной. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова. С. 73–75. <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=62303&r=attachment> (дата обращения 01.01.2020).
- Kahneman D., Tversky A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. Vol. 47. No. 2. Pp. 263–292.
- Tversky A., Kahneman D. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 5. No. 4. Pp. 297–323.

ЖЕСТКОЕ ЯДРО И ЗАЩИТНЫЙ ПОЯС ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Мы бы хотели рассмотреть поведенческую экономику в ключе методологии научно-исследовательских программ И. Лакатоса. Формированию любой новой исследовательской программы предшествует накопление ряда аномалий, которые не могут быть объяснены уже имеющейся исследовательской программой. Такими аномалиями стали парадокс М. Алле, эффекты сноба и присоединения к большинству Х. Лейбенштейна.

В центре научно-исследовательских программ находится жесткое концептуальное ядро теорий. По нашему мнению, ядро поведенческой экономики образуют концепция ограниченной рациональности Г. Саймона и теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски.

Жесткое ядро окружает защитный пояс теорий, которые основываются на теориях концептуального ядра. Концепция ограниченной рациональности и теория перспектив содержат в себе несколько составляющих элементов. Ключевые элементы первой: требование ресурсов при процессе поиска альтернатив; стремление субъектов не к максимизации прибыли, а к удовлетворительному варианту; для кого-то одни и те же задачи более трудоемкие, для кого-то — менее; внимание — ограниченный ресурс. Ключевые элементы второй:

зависимость от точки отсчета; неприятие потерь; снижение чувствительности; нелинейное взвешивание вероятности. На основании этих положений возникли теории в сферах микро- и макроэкономики. Они составляют защитный пояс поведенческой экономики.

В микроэкономике элементами концепции ограниченной рациональности являются теории и эффекты межвременного выбора, равновесия справедливости, избегания неравенства, взаимности, разочарования, кумулятивной полезности, рассеянной максимизации полезности. На основе положений теории перспектив возникли теории и эффекты зависимости предпочтений от точки отсчета, привязки, ментальной бухгалтерии, фрейминга, наделенности, диспозиции.

В макроэкономике к элементам концепции ограниченной рациональности относятся поведенческая теория потребления, а также теории адаптивного обучения, разнородных ожиданий, вынужденной безработицы. На основе элементов теории перспектив возникли теории и феномены снижающегося предложения труда, пионера рынка, асимметрии реакции на новости о снижении дохода, эффекта асимметричной эластичности спроса на товар.

Характерной особенностью поведенческой макроэкономики является присутствие концепции иррациональных начал в числе теорий концептуального ядра. Эту концепцию Дж.М. Кейнса ввели в поведенческую экономику Дж. Акерлоф и Р. Шиллер, на ее основе были созданы поведенческие DSGE-модель и IS-LM-NAC модель, а также теория убеждений. Теории поведенческой макро- и микроэкономики составляют защитный пояс научно-исследовательской программы. Эти теории, берущие начало в ключевых положениях концептуального ядра поведенческой экономики, дают возможность объяснить многие феномены, которые не могли быть обоснованы неоклассической экономикой.

Также к защитному поясу поведенческой экономики можно отнести поведенческие финансы — концепция ограниченной рациональности и теория оказали большое влия-

ние на финансовую науку, они дали возможность объяснить массу отклонений от рационального поведения участников финансовых рынков. С помощью теорий концептуального ядра поведенческой экономики были объяснены следующие эффекты: шумового трейдинга; ограниченности арбитража; искажения самоатрибуции; чрезмерной уверенности; толпы; премии за риск по акциям; чрезмерной реакции; недостаточной реакции. Данные феномены фиксируют отклонения, однако на их основе невозможно строить точные прогнозы, что крайне необходимо для финансовой среды в целом. Данный методологический анализ позволяет структурировать и обобщить развитие научно-исследовательской программы поведенческой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- Алле М. (1994). Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов американской школы / Пер. с франц. И. Егорова // THESIS. № 5. С. 217–241.
- Лакатос И. (2003). Методология исследовательских программ / Пер. с англ. М.: АСТ Ермак.
- Лейбенштайн Х. (1993). Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена // Теория потребительского поведения и спроса. / Сост. и общ. ред. М.В. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. С. 304–325.
- Саймон Г. (1993). Рациональность как процесс и продукт мышления / Пер. с англ. // THESIS. № 3. С. 16–38.
- Benartzi S., Thaler R. (1995). Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 110. No. 1. P. 73–92.
- Camerer C., Babcock L. (1997). Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 112. No. 2. Pp. 407–441.
- De Grauwe P. (2011). Animal Spirits and Monetary Policy // Economic Theory. Vol. 47. No. 2. Pp. 423–457.
- Doyle J. (2013). Survey of Time Preference, Delay Discounting Models // Judgment and Decision Making. Vol. 8. No. 2. Pp. 116–135.
- Farmer R., Platonov K. (2019). Animal spirits in a monetary model // European Economic Review. Vol. 115. Pp. 60–77.

- Febr E., Schmidt K.* (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 114. No. 3. Pp. 817–868.
- Frankel J., Froot K.* (1990). Chartists, Fundamentalists and Trading in the Foreign Exchange Market // *American Economic Review*. Vol. 80. No. 2. Pp. 181–185.
- Frederick S., Loewenstein G., O'Donoghue T.* (2002). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review // *Journal of Economic Literature*. Vol. 40. No. 2. Pp. 351–401.
- Grauwe P., Grimaldi M.* (2005). Heterogeneity of Agents and the Exchange Rate: a Nonlinear Approach // *Exchange Rate Economics: Where Do We Stand?* Cambridge: The MIT Press. Pp. 125–167.
- Kahneman D., Tverski A.* (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk // *Econometrica*. No. 47. Pp. 263–291.
- Klaes M., Sent E.-M.* (2005). A Conceptual History of the Emergence of Bounded Rationality // *History of Political Economy*. Vol. 37. No. 1. Pp. 27–59.
- Loewenshtein G., Thaler R.* (1989). Anomalies: Intertemporal Choice // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 3. No. 4. Pp. 181–193.
- Rabin M.* (1993). Incorporating Fairness into Game Theory and Economics // *American Economic Review*. Vol. 83. No. 5. Pp. 1281–1302.
- Sent E.-M.* (1997). Sargent versus Simon: Bounded Rationality Unbound // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 21. No. 3. Pp. 323–338.
- Shefrin H., Statman M.* (1985). The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence // *Journal of Finance*. Vol. 40. No. 3. Pp. 777–790.
- Shleifer A.* (2000). *Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance*. Oxford: Oxford University Press.
- Simon H.* (1957). *Models of Man: Social and Rational- Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley & Sons.

А.Д. Черкай

МАИ (национальный исследовательский университет)

ВОСПРОИЗВОДИМОСТЬ ЭКСПЕРИМЕНТОВ
КАНЕМАНА И ТВЕРСКИ 1979 г.
В ТЕОРИИ ПЕРСПЕКТИВ И ИХ ПРОСТОЕ
СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОБЪЯСНЕНИЕ

18 мая 2020 г. ученые из Колумбийского университета под руководством Томаса Фолке (Thomas Folke) опубликовали (*Ruggeri et al., 2020*) результаты проверки экспериментов из оригинальной работы Д. Канемана и А. Тверски 1979 г., расширив число испытуемых от менее сотни из 3 стран в оригинале до 4098 жителей из 19 стран. При этом они сократили число заданий (экспериментов) до 17, охватывая все 13 поведенческих эффектов, перевели их на 13 языков респондентов, ввели в них текущую местную валюту и требовали, чтобы все участники отвечали на все пункты. Как пишут авторы, результаты воспроизведены для 94% экспериментов с некоторым отклонением. Двенадцать из тринадцати поведенческих эффектов были воспроизведены, в некоторых странах – на 100%. В целом авторы пришли к выводу, что «неоднородность между странами и внутрииндивидуальные различия подчеркивают значимые возможности для будущих теоретических исследований и приложений», а «эмпирические основы теории перспектив повторяются за пределами разумных пороговых значений» (*Ruggeri et al., 2020*. P. 222).

Положительный результат проведенной проверки экспериментов Канемана и Тверски 1979 г. позволяет в настоящей работе рассмотреть и их, и эксперименты, проведенные

Алле (*Allais*, 1953) и рядом других авторов, в качестве базы данных для сравнения возможностей трех наиболее известных из существующих и одного, предлагаемого автором доклада, вариантов весовых функций вероятности при формальном описании поведения реального человека в условиях выбора им получения или потери n сумм x_i ($i = 1, 2, \dots, n$) с разной заданной вероятностью p_i в рамках общей формулы оценки общей ценности перспективы *V* Тверски и Канемана (1992) в виде:

$$V = \sum W(p_i)U(x_i) \quad (1)$$

с предпочтением $U(x)$ в виде степенной функции $U(x) = x^\alpha$ при $x \geq 0$ и $U(x) = -\lambda(-x)^\beta$ при $x < 0$ ($\alpha = \beta = 0,88, \lambda = 2,25$ (*Tversky, Kahneman*, 1992), при этом вид весовых функций вероятности $W(p)$ и коэффициенты в ней подбирались авторами так, чтобы значения $W(p)$ изменялись от 0 до 1, как и вероятности p , и позволяли более точно описывать эксперименты по поведению реального человека при принятии решений в экономике.

Для анализа результатов экспериментов нами проводились расчеты с использованием трех наиболее известных весовых функций $W(p)$:

1) Тверски и Канеман (*Tversky, Kahneman*, 1992)

$$W+(p) = p^\gamma / (p^\gamma + (1-p)^\gamma)^{1/\gamma}$$

и

$$W-(p) = p^\delta / (p^\delta + (1-p)^\delta)^{1/\delta}$$

с подобранными Тверски и Канеманом коэффициентами $\gamma = 0,61$ и $\delta = 0,69$, соответственно для положительного (получение суммы) и отрицательного (потеря суммы) эксперимента;

2) Тверски и Фокс (*Tversky, Fox*, 1995)

$$W(p) = \delta p^\gamma / (\delta p^\gamma + (1-p)^\gamma)$$

с подбираемыми нами лучшими коэффициентами;

3) Прелек (*Prelec*, 1998)

$$W(p) = \exp(-\delta(-\ln p)^\gamma)$$

также с подбираемыми нами лучшими коэффициентами.

Дополнительно нами в настоящей работе рассматриваются возможности использования в качестве весовой функции $W(p)$ статистических оценок максимальной плотности доверия (ОМПД) вероятностей $p \in [0,1]$, наилучших для ограниченных параметров в соответствии с критерием предложенным в работе (Черкай, 1976), а также их степеней;

4) вариант с весовыми функциями $W(p)$, равными ОМПД и их степеням.

$$\begin{aligned} W_0(p) &= \text{ОМПД}(p), \\ W_+(p) &= W_0(p)^{1/\gamma}, \\ W_-(p) &= W_0(p)^{1/\delta} \end{aligned}$$

со значениями параметров в расчетах: $\alpha = \beta = 1, 0,6$ и $0,88$, $\gamma = 1$ и $0,61$, $\delta = 1$ и $0,69$.

В качестве исходных данных для обработки по формуле (1) с $U(x)$ в виде степенной функции $U(x) = x^\alpha$ и с четырьмя разными весовыми функциями $W(p)$ использовались 17 экспериментов (задач) Канемана и Тверски 1979 г. (Tversky, Kahneman, 1979), дополненные 35-ю классическими Алле (Allais, 1953), Талера и Джонсона (Thaler, Johnson, 1990), и подобными им современными экспериментами Эрта и Эрева (Ert, Erev, 2013) и других. При этом фиксировалось воспроизведение следования расчетов выбору большинства испытуемых.

В результате расчета по формуле (1) были получены следующие основные результаты.

1. По Тверски и Канеману (1992) с их $\alpha = \beta = 0,88$, $\gamma = 0,61$ и $\delta = 0,69$ результаты совпали в 44 случаях из 52, из 17 их экспериментов результаты не совпали в двух случаях.

Вариация параметров позволила увеличить число совпадений до 46 из 52 случаев при $\alpha = \beta = 0,69$, $\gamma = 0,40$ и $\delta = 0,88$, и при этом из 17 их экспериментов результаты не совпали в 1 случае.

2. По Тверски и Фоксу (1995) с подобранными нами лучшими $\alpha = \beta = 0,69$, $\gamma = 0,3$ и $\delta = 0,3$ результаты совпали

в 46 случаях из 52, с 17 экспериментами Канемана и Тверски (1979) совпали все результаты.

3. По Прелек (1998) с подобранными нами лучшими $\alpha = \beta = 0,88$, $\gamma = 0,1$ и $\delta = 0,2$ результаты совпали в 43 случаях из 52, с 17 экспериментами Канемана и Тверски (1979) не совпали два результата.

4. С весовыми функциями $W(p)$, равными ОМПД и их степеням:

4а) с параметрами Тверски и Канемана (1992) ($\alpha = \beta = 0,88$, $\gamma = 0,61$, $\delta = 0,69$) результаты расчетов совпали с результатами экспериментов в 50 случаях из 52, включая эксперименты парадокса Алле, с 17 экспериментами Канемана и Тверски (1979) совпали все результаты.

Отметим, что несовпавшие с экспериментами два расчета имели отрицательный результат и в расчетах 1–3;

4б) при $\alpha = \beta = 1$, $\gamma = 1$, $\delta = 1$, т. е. когда не настраивался ни один из параметров, результаты расчетов совпали с результатами экспериментов в 34 случаях из 52, с 17 экспериментами Канемана и Тверски (1979) совпали 12 случаев;

4в) при подборе только одного коэффициента $\alpha = \beta = 0,6$ ($\gamma = 1$, $\delta = 1$) результаты расчетов без настройки двух других параметров совпали с результатами экспериментов в 42 случаях из 52, с 17 экспериментами Канемана и Тверски (1979) совпали все результаты.

Результаты расчетов 4в) позволяют сделать вывод, что возможно испытуемые в экспериментах Канемана и Тверски (1979) и в других из 42 просто вместо исходных значений p использовали интуитивно сформированные на базе их опыта оценки максимальной плотности доверия этих вероятностей или подобные им, определенные на интервале $[0,1]$, при этом не оперируя информацией об априорном распределении p , так как о нем ничего не известно.

В других более сложных случаях, например, в парадоксе Алле, испытуемыми возможно использовались преобразования ОМПД или подобные им.

В заключение отметим, что выявленное в 2020 г. невоспроизведение одного из 13 поведенческих эффектов Канемана и Тверски (1979) не учитывалось при обработке и обсуждении полученных в данной работе результатов, поскольку не очень влияло на ее выводы.

ЛИТЕРАТУРА

- Allais M.* (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine // *Econometrica*. Vol. 21. Pp. 503–546.
- Cherkay A.D.* (1976). Criterion of maximum confidence density in problems of estimating bounded parameters // *Engineering Cybernetics*. Vol. 14. No. 4. Pp. 112–119. (Черкай А.Д. (1976). Критерий максимальной плотности доверия в задачах оценки ограниченных параметров // *Известия АН СССР. Серия «Техническая кибернетика»*. №4. С. 51–157.)
- Ert E., Erev I.* (2013). On the descriptive value of loss aversion in decisions under risk: Six clarifications // *Judgment and Decision Making*. Vol. 8. No. 3. Pp. 214–235.
- Kahneman D. & Tversky A.* (1979). Prospect theory: an analysis of decisions under risk // *Econometrica*. Vol. 47. Pp. 263–291.
- Prelec D.* (1998). The probability weighting function // *Econometrica*. Vol. 66. Pp. 497–527.
- Ruggeri K., Ali S., Berge M.L. et al.* (2020). Replicating patterns of prospect theory for decision under risk. *Nat Hum Behav*. DOI: 10.1038/s41562-020-0886-x.
- Thaler R.H., Johnson E.* (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effects of prior outcomes on risky choice // *Management Science*. Vol. 36. Pp. 643–660.
- Tversky A., Fox C.* (1995). Weighting risk and uncertainty // *Psychological Review*. Vol. 102. Pp. 269–283.
- Tversky A. & Kahneman D.* (1992). Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 5. Pp. 297–323.
- Wu G., Gonzalez R.* (1996). Curvature of the probability weighting function // *Management Science*. Vol. 42. Pp. 1676–1690.

О.И. Ананьин

НИУ «Высшая школа экономики»,

Институт экономики РАН

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИИ Р. КАНТИЛЬОНА

«Опыт о природе коммерции» Ричарда Кантильона — первый в истории систематический трактат по экономической теории. Метод анализа и представления экономической реальности в работе Кантильона стал важным фактором формирования методологических норм в экономической науке. Однако свое влияние на теоретическую мысль идеи Кантильона оказали через посредника — учение физиократов. Это посредничество не было нейтральным и не обошлось без потерь. В наибольшей степени оно затронуло поведенческий аспект теоретической системы Кантильона. Вторичное открытие «Опыта» в конце XIX в. У.С. Джевансом — одним из родоначальников маржиналистской революции — выявило эту односторонность и даже создало Кантильону репутацию теоретика предпринимательства. Задача, поставленная в докладе, — показать, как именно автор «Опыта» трактовал экономическое поведение и какое место в его теории занимали предпосылки в отношении поведения экономических агентов.

Анализ текста Кантильона позволяет сделать следующие выводы.

1. Основой его теоретической системы служит продуктовая онтология — кругооборот производства, обмена

и распределения общественного продукта. Факторами производства выступают земля и труд, производительность которых предполагается заданной природными и историческими условиями.

2. На уровне базовой схемы потребность в поведенческих предпосылках обусловлена зависимостью структуры выпуска от потребностей. В связи с этим Кантильон (вслед за Буагильбером) выделяет два типа агентов и, соответственно, моделей поведения: 1) знать, характеризующаяся изменчивыми, подверженными иррациональной моде потребностями; 2) основная масса населения, имеющая как стабильное ядро потребностей, так и их подвижную часть, имитирующую поведение знати;

3. Базовую схему кругооборота Кантильон дополняет схемой денежного обращения, объясняющей механизм координации деятельности между звеньями экономической системы. На этом уровне потребность в поведенческих предпосылках связана с неопределенностью, сопровождающей приспособление структуры производства к меняющейся структуре потребностей. Соответственно, выделяется три типа агентов и соответствующих моделей поведения: 1) знать как генератор изменчивых потребностей; 2) активные агенты, предприниматели-посредники, которые отвечают за согласование производства и потребностей и несут риски их несогласованности; 3) пассивные агенты – работники-исполнители на службе у посредников;

4. Еще один тип агентов этого же уровня – это чиновники – регуляторы денежного обращения. Хотя в регулировании денежного обращения главную роль, по Кантильону, играют объективные законы, определенное место для сознательной денежной политики остается. При этом Кантильон допускает, что чиновник-регулятор может действовать, руководствуясь как государственными, так и своими частными интересами.

Обобщая, можно констатировать, что в теории Кантильона экономические агенты выступают как исполнители опре-

деленных функций в процессе естественного (natural) кругооборота общественного продукта. При этом дифференциация моделей поведения агентов обусловлена наличием факторов неопределенности по отношению к процессу естественного кругооборота продукта. Вводя эти модели, Кантильон объясняет как эволюцию базовых характеристик кругооборота, так и различные отклонения в ходе его осуществления.

ЛИТЕРАТУРА

Cantillon R. (1931 [1755]). *Essai sur la nature du commerce en général*. Ed. by H. Higgs. London: Macmillan.

Г.Д. Гловели
НИУ «Высшая школа экономики»,
Институт экономики РАН

**М. ТУГАН-БАРАНОВСКИЙ —
ПРЕДТЕЧА ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ А. МАСЛОУ**

Во второй половине XX в. в теории менеджмента приобрела широкую популярность «пирамида потребностей», составленная на основе концепции мотивации, разработанной американским психологом Абрахамом Маслоу (1908–1970). Однако за полвека до Маслоу обобщенная шкала уровней человеческих потребностей, почти совпадающая с его пирамидой, была предложена русским политэкономом Михаилом Туган-Барановским в ходе его критики «экономического материализма», которому он сам сначала отдавал определенное предпочтение. Шкала потребностей была обоснована Туган-Барановским в главе «Потребности как движущие силы социального развития» книги «Теоретические основы марксизма» (1904). Эта книга выразила перелом в мировоззрении Туган-Барановского, который, в отличие от других представителей так называемого легального марксизма (С. Булгакова, П. Струве, Н. Бердяева), не привел его ни к веховству, ни к православию. Свою теорию мотивации Туган-Барановский разработал в контексте своего обоснования «этического социализма», опираясь на этику И. Канта и идеи таких европейских философов и психологов XIX — начала XX в., как Ф. Шлейермахер, Г. Спенсер, В. Вундт, Г. Гегфдинг, а также на труды этнографов.

Единственное отличие между шкалой Туган-Барановского и пирамидой Маслоу заключается в том, что к потребностям самого первого уровня (физиологическим потребностям самосохранения, непосредственного поддержания жизни и чувственного наслаждения) Маслоу относит и потребность в сексе (половую потребность), а Туган-Барановский выделяет ее отдельно на втором уровне. Маслоу же ко второму уровню относит спектр потребностей в безопасности, защищенности.

Число же высших уровней (третий—пятый) и их характеристики у русского политэконома и последователей американского психолога полностью совпадают:

- третий уровень: Туган-Барановский — симпатические потребности, Маслоу — потребности в социальном общении и любви;
- четвертый уровень: Туган-Барановский — «эгоальтрустические» потребности в почестях, общественном одобрении, славе, Маслоу — потребности в самоуважении и признании;
- пятый уровень: Туган-Барановский — потребности, не основанные на практическом интересе и связанные с высшими проявлениями научного познания, художественного творчества, эстетического наслаждения, религиозного чувства, Маслоу — самоактуализация, трансцендентные или «пиковые» переживания.

Однако, хотя обращение Туган-Барановского к психологическим обобщениям было связано с его стремлениями придать своей критике марксизма положительный характер, соединить трудовую теорию ценности с теорией предельной полезности, а также уделением большого внимания как историка политической экономии «гетеродоксальным» направлениям (утопическому социализму, немецкой историко-этической школе, кооперативным учениям и др.), дальнейшего развития своей психологической концепции (в том числе применительно к критике утилитаристской модели «экономического человека») он не дал. Поэтому, несмотря на его известность как историка русской промышленности и эконо-

мических учений, автора теории рынка и промышленных кризисов, деятеля кооперации и т.п., «шкала Туган-Барановского» не была замечена современниками, а его репутация в советские годы как «ревизиониста», «эклектика», «кадетского профессора» и врага ленинизма привела к долгому забвению его работ; после же возобновления изданий Туган-Барановского в конце XX – начале XXI в. уже его социалистические симпатии не способствовали взвешенной оценке его работ.

В то же время «пирамида потребностей» Маслоу была применена при разработке инструментария мотивации работников капиталистических фирм к действиям, способствующим достижению целей организации. Она стала отправным пунктом для разработки двухфакторной (X и Y) теории менеджмента Ф. Герцберга (1959) и теории ERG (existence, relatedness, growth) К. Алдерфера (1972), вошла в учебники экономики и менеджмента, хотя и вызывала серьезную критику за недостаточную эмпирическую обоснованность, непроработанность вопроса о механизмах, действующих между различными уровнями потребностей.

ЛИТЕРАТУРА

- Гловели Г.Д. (2014). История экономических учений. М.: ИД Юрайт.
- Кемпбелл А. (2001). Маслоу // Классики менеджмента / Под ред. М. Уорнера. Спб.[и др.]: Питер.
- Туган-Барановский М.И. (2003). Теоретические основы марксизма. М.: Эдиториал УРСС.

А.А. Дмитриев

Санкт-Петербургский государственный экономический
университет,

Санкт-Петербургский государственный университет

ВЛАДИМИР ВОЙТИНСКИЙ И РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ В РОССИИ

Имя Владимира Савельевича Войтинского (1885–1960) сегодня мало что говорит современным экономистам-теоретикам в России. Он больше известен как революционный деятель с очень сложной биографией (*Михайлов*, 1996; *Станка*, 1960; *Ненароков*, 2005). Тем не менее, о нем можно найти статью в 1-м томе словаря «The New Palgrave». В России его работы вскользь упоминались в исследованиях по истории экономико-математического направления (*Шухов*, 1994. С. 192–193; *Шухов*, *Фрейдлин*, 1996. С. 267–268). Нами были опубликованы материалы к научной биографии Войтинского (*Дмитриев*, 2016).

Началу систематических научных занятий Войтинского, было положено участие в студенческом кружке В.В. Святловского в Петербургском университете (*Бразоль*, 1905. С. 403). Дважды в сентябре 1904 г., Войтинский выступал на его заседаниях с докладами «Историко-психологический метод в политической экономии» и «Психологические предпосылки политической экономии». Позже они вошли как отдельные главы в работу Войтинского «Рынок и цены». Кроме этого, в двух выпусках журнала «Вопросы жизни» в 1905 г. была опубликована его статья «Этическое начало в хозяйственной жизни». В 1906 г. была напечатана работа

«Рынок и цены. Теория потребления рынка и рыночных цен». Познакомившись с рукописью труда, М.И. Туган-Барановский был убежден, что его автор — неизвестный ему доцент. По оценке самого Войтинского, труд этот был незрелый, «но в нем мысли и утверждения на 25 лет опережали тогдашнее состояние экономической науки» (Станка, 1960. С. 237).

Структурно книга В.С. Войтинского состояла из введения, восьми глав, объединенных в три основных части, и дополнений. Во введении рассматривались методологические основания теории цены, в первой части — вопросы полезности товара, бюджета потребителя, их варьирования при изменении внешних условий. Во второй части исследовались вопросы бюджета рынка и его внутреннего строения. Третья часть была посвящена вопросам формирования рыночных цен и их изменения под воздействием различных факторов.

В начале работы В.С. Войтинский определял задачи экономической науки: «1) политическая экономия должна объяснить типичные коллективные явления экономической жизни из типичных хозяйственных мотиваций хозяйствующих индивидуумов, 2) политическая экономия должна быть построена по плану дедукции коллективно-хозяйственных явлений из индивидуально-психологических предпосылок, 3) психологические предпосылки политической экономии должны быть установлены тщательным наблюдением над исторически определенной экономической действительностью, 4) выводы политической экономии должны покрывать собою типичные явления эмпирической действительности, и могут быть подвергнуты эмпирической проверке...» (Войтинский, 1906. С. 45–46). В дополнение к этому Войтинский полагал, что название теории, объясняющей явление рынка и цен, — «теория ценности» — «должно быть признано не только неудачным, ничего не выражающим, но и положительно вредным: оно, с места в карьер, подменяет исторически определенные явления, требующие от нас объяснения, туманными, надисторическими абстракциями» (там же. С. 47).

Отметим, что в гл. 3, посвященной анализу формулы изменения полезности товара, он отмечал, что необходимо оговориться, что невозможно точно и полно определить вид зависимости полезности от количества потребляемого блага. «Самое большое, к чему можно в данной области стремиться, — это подобрать такую, возможно простую, эмпирическую формулу, которая передавала бы, приблизительно, общую видимую закономерность зависимости полезности товара от его количества, поскольку такая зависимость проявляется в поведении среднего потребителя, в средних бюджетах и вообще в типических, коллективных явлениях рынка» (там же. С. 147–148). Благодаря выводу такой формулы можно будет исключить влияние индивидуальных особенностей и потребителя, и отдельного товара.

В.С. Войтинский подробно проанализировал воздействие на полезность товара изменения внешних условий, в частности — рекламы и моды. Он ввел понятие трех типов рекламы: расхваливающей, напоминающей и завлекающей. Расхваливающая реклама заставляет потребителя «уверовать» в свойства товара и увеличивает его полезность. Напоминающая — учащает возникновение полезности. Завлекающая реклама действует на волю потребителя и опирается «на закон ассоциации представлений и сросшихся с ними чувств». В результате действия рекламы полезность рекламируемого товара увеличивается.

Однако книга В.С. Войтинского не привлекла большого внимания научной общественности того времени, хотя содержала, как было показано выше, ряд совершенно новаторских идей. Одно бесспорно — это оригинальное исследование теории полезности с использованием обработки статистических данных было одним из первых в России, в котором содержались качественно новые выводы.

ЛИТЕРАТУРА

- Бразоль Б. (1905). «Кружок политической экономии», его история и задачи // Студенческий «Кружок политической экономии» при С.-Петербургском университете. СПб. Вып. 1. С. 403–407.
- Войтинский Вл. (1906). Рынок и цены. Теория потребления рынка и рыночных цен. СПб.: Издание М.В. Пирожкова.
- Дмитриев А.А. (2016). В.С. Войтинский и математическая школа в политической экономии // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. Экономика. Вып. 3. С. 95–108.
- Михайлов Н.В. (1996). В.С. Войтинский и петербургские рабочие в годы Первой российской революции // Интеллигенция и российское общество в начале XX века. СПб.
- Ненароков А.П. (2005). Экономические взгляды В.С. Войтинского // Россия XXI. № 6. С. 160–177.
- Станка В. В.С. (1960). Войтинский. (Памяти друга) // Новый журнал. Кн. 61. С. 237–251.
- Шухов Н.С. (1994). Ценность и стоимость. Ч. 2. М.: Изд-во стандартов.
- Шухов Н.С., Фрейдлин М.П. (1996). Математическая экономия в России. 1865–1995. М.: Наука.

М.С. Сушенцова

И.Г. Чаплыгина

НИУ «Высшая школа экономики»

ПРИРОДА ГУМАНИЗМА И МАТЕРИАЛИЗМА В КОНЦЕПЦИИ ЧЕЛОВЕКА К. МАРКСА

В литературе широко дискутируется вопрос о единстве теоретического наследия Маркса (*Daly*, 2000. P. 352). На наш взгляд, именно представление о человеке служит связующей нитью между его ранними и поздними работами. Ключевой особенностью марксова подхода к человеку является парадоксальное сочетание гуманизма и материализма, которые, в свою очередь, опираются на принципиальный эволюционизм и субъективизм.

О гуманизме в целом

Можно выделить три базовых типа гуманизма (или подхода к нему). Личность имеет ценность либо: 1) как создание по образу Творца и в движении к Его совершенству; 2) как часть общности, носитель ее норм, 3) сама по себе как уникальная субъективность, реализующая себя и способная к самосовершенствованию.

Первым двум подходам свойственно выносить источник ценности за пределы личности. Третий подход можно назвать антропоцентризмом: человек есть мера всех вещей. Для него характерно приписывать человеку определенные врожденные свойства, которые задают его развитию естественный

вектор — оптимистичный или пессимистичный. Назовем это векторным антропоцентризмом. В то же время можно смотреть на человека как на первичный хаос, который в ходе свое раскрытия приобретает непредсказуемые формы. При таком подходе ценен не результат, а сам процесс, историческая практика. Нам представляется, что Маркс был близок именно к последней позиции, которую можно назвать эволюционным или невекторным антропоцентризмом. Этим можно объяснить как оппозицию Маркса традиционным системам морали, так и фундаментальную роль антропологии в его ранних работах.

Антропология Маркса как субъективный материализм

В «Экономическо-философских рукописях 1844 года» человек определяется Марксом в терминах природы (онтологическая норма): «Первый предмет человека — человек — есть природа, чувственность» (Маркс, 1956. С. 596). Именно природа рассматривается как основной материал для реализации человеческой субъективности. Человек формирует себя через преобразование, «опредмечивание» природы, а затем она — в своем преобразованном виде — «воспитывает» его чувства. Для Маркса человек это активный субъект, для которого материальный мир является сферой его самореализации. (там же. С. 631–632). Сама возможность этого творческого процесса представляется Марксу абсолютной ценностью. Конкретный результат не имеет значения.

Второй фундаментальной установкой антропологии Маркса является примат деятельности над сознанием (гносеологическая норма), т. е. восприятие человека как действующего, а не мыслящего субъекта (Маркс, Энгельс, 1955. С. 18). Любые формы сознания, любые мыслительные конструкции в отрыве от своего материального носителя не имеют для Маркса собственного существования и своей истории: «Сознание никогда не может быть ничем иным, как осоз-

нанным бытием, а бытие людей есть реальный процесс их жизни» (там же. С. 25).

В этой связи материя как объект и историческая практика как процесс предстают средствами познания человеком мира и самопознания и самореализации. Таким образом, материальный мир имеет субъективную природу: «Главный недостаток всего предшествующего материализма — включая и феербаховский — заключается в том, что предмет, действительность, чувственность берется только в форме объекта, или в форме созерцания, а не как человеческая чувственная деятельность, практика, не субъективно» (Маркс, 1955. С. 1).

«Невекторность» человека и ценность свободы

Трагедия истории состоит в том, что созданные человеком материальные объекты приобретают автономию и превращаются в объективную силу, которая начинает противостоять ему и подчинять его себе. В этом суть отчуждения, которое требует преодоления в ходе развития. Таким образом, не имманентные свойства человеческой природы, а ее историческая реализация порождает определенный ценностный ответ самого Маркса — утверждение о необходимости «эмансипации» человечества как освобождения от всех довлеющих над ним оков. Здесь переплетаются выраженная желательность этого перехода, позволяющая квалифицировать его как конкретный идеал Маркса, и историческая объективизированная форма, в которой он осуществляется. Таким образом, именно свобода у Маркса — единственная ценностная константа — этически значимая норма, которая пронизывает ткань исторического процесса.

При этом Маркс отрицает любое дедуктивное выведение норм из первоначальной идеи ценности, что было традиционно для естественного права, а значит и иерархию ценностей, присущую традиционным системам морали. В этой связи Е. Каменка охарактеризовал убеждения Маркса как «примитивную» или «Прометеву этику», подчеркивающую ее

бунтарский характер (*Катенка*, 1969. Р. 9). Стремясь отстраниться от любого проявления трансцендентности, Маркс принципиально оставил образ человека неопределенным и неокончательным с точки зрения сознания (*Булгаков*, 1993; *Дюмон*, 2000). Все, что можно сказать об идеале человека Маркса — это ускользающая деятельная энергия, в которой его интересует прежде всего освобождение как форма, а не содержание жизни.

Переоценка роли человека в поздних работах

Проблема стыковки раннего и позднего периодов творчества Маркса породила два противоположных русла интерпретаций его позиции в отношении гуманизма — сциентизм и гуманизм. В рамках сциентистской трактовки Л. Альтюссер считал теоретические рассуждения о человеке в ранних работах Маркса всего лишь идеологией, которая была преодолена в его поздних «истинно» научных построениях (*Альтюссер*, 2006. С. 51). По мнению Альтюссера, единственным методологическим условием научного познания экономического субъекта является «теоретический антигуманизм»: «Знать что-либо о человеке можно лишь в том случае, если мы обратили в прах философский (теоретический) миф человека» (там же. С. 325). В противоположность этому Э. Фромм в духе гуманистического крыла марксизма трактует генеральную линию рассуждений Маркса как призыв к внутреннему изменению личности, а социализм — как «освобождение людей от эгоизма и алчности» (*Фромм*, 2007. С. 235). Тем самым он скорее достраивает систему Маркса значимостью сознания, опираясь на посыл ранних работ, чем интерпретирует все его работы с одинаковым вниманием.

На наш взгляд, сложность анализа ценности человека в поздних работах Маркса связана с гипертрофированным значением производительных сил, которые как бы «поглощают» личность. Однако при более последовательном анализе можно увидеть субъективную природу понятий производи-

тельных сил и капитала, который становится главным «игроком» исторического процесса. Во-первых, капитал (средства производства) это овеществленный (и отчужденный) труд, т.е. это материальное воплощение субъективного замысла самого человека. Во-вторых, он предстает как сила, имеющая свой интерес. Если бы это была чисто материальная сила, у нее не могло бы быть интереса, как у любого другого явления природы. В концепции же Маркса это некая одухотворенная сила. Источником этой одухотворенности может быть только человек. Именно человеку свойственно стремиться к росту материального благосостояния. Эта цель движет процессом труда. Когда же результаты труда становятся самостоятельной силой, они сохраняют эту целевую функцию, но уже как собственную характеристику. Таким образом, производительные силы — это отчужденная объективизированная субъективность.

Здесь появляется четкая направленность исторического процесса — развитие производительных сил. Эта цель ассоциируется с классической экономической. Но если учесть, что капитал для Маркса это овеществленный труд, то развитие производительных сил есть развитие труда. А труд — это главное средство самореализации человека.

Трагедия истории состоит в том, что то, что служило средством самореализации индивида, превратилось во внешнюю эксплуатирующую его силу. И здесь возникает вектор исторического развития, носящий этический характер: человек (труд) должен восстановить свою власть над овеществленным трудом (капиталом). Но это «векторность» истории, а не антропоцентризма Маркса. В отношении человека действует только одна целевая установка — он должен вернуть себе «права» на самого себя.

ЛИТЕРАТУРА

- Альтюссер Л.* (2006). За Маркса. М.: Праксис.
- Булгаков С.Н.* (1993). Карл Маркс как религиозный тип / Булгаков С.Н. Сочинения в двух томах. Т. 2. М.: Наука. С. 240–272.
- Дюмон Л.* (2000). Homo aequalis. Генезис и расцвет экономической идеологии. М.: Издательский дом NOTA BENE.
- Маркс К.* (1955). Тезисы о Фейербахе / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 3. М.: Государственное издательство политической литературы. С. 1–4.
- Маркс К.* (1956). Экономическо-философские рукописи 1844 года / Маркс К., Энгельс Ф. Из ранних произведений. М.: Государственное издательство политической литературы. С. 517–642.
- Маркс К., Энгельс Ф.* (1955). Немецкая идеология. Критика новейшей немецкой философии в лице её представителей Фейербаха, Б. Бауэра и Штирнера и немецкого социализма в лице его различных пророков / Маркс К. Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 3. М.: Государственное издательство политической литературы. С. 7–544.
- Фромм Э.* (2007). «Иметь» или «быть». М.: АСТ Москва.
- Daly J.* (2000). Marx and Justice // International Journal of Philosophical Studies. Vol. 8(3). Pp. 351–370.
- Kamenka E.* (1969). Marxism and Ethics. New York: Palgrave Macmillan.

О.Н. Борох

Институт Дальнего Востока РАН

ПРОБЛЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ЖЕЛАНИЙ
В ДРЕВНЕКИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
МЫСЛИ В РАБОТАХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ
ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ XX в.

Знакомство Китая с западной экономической наукой состоялось в начале XX в. после публикации перевода «Богатства народов» Адама Смита. Китайские экономисты обнаружили, что заимствование идеи собственного интереса наталкивается на препятствия в традиционной культуре, неизменно ставившей конфуцианские моральные нормы гуманности и справедливости выше «низменного» стремления к выгоде. Одной из важных задач стало сопоставление экономических идей Древнего Китая с основами западной экономической науки.

В докладе проанализированы интерпретации проблемы человеческих желаний в работах китайских экономистов, получивших образование в США в 1910–1920-е гг. (Чэнь Хуаньчжан, Ли Цюаньши, Юань Сяньнэн, Тан Цинцзэн).

В период активной критики устоев традиционной культуры на рубеже 1910–1920-х гг. молодые китайские интеллектуалы исходили из превосходства западных учений и осуждали древних мудрецов за неоправданное стремление ограничить людские желания. Древнекитайские мыслители полагали, что в условиях недостатка ресурсов экономика не в состоянии произвести избыток материальных благ, и потому ради предотвращения соперничества между

людьми и хаоса в обществе следует превентивным образом поставить желания под контроль. Простое сопоставление экономических идей Китая и Запада позволяло сделать вывод, что Адам Смит обеспечил последнему невиданное процветание благодаря поддержке неограниченного роста людских желаний, ставшего стимулом для экономического развития. На древних китайских мудрецов, напротив, возлагали вину за бедность и отсталость Китая на фоне западных держав.

Сторонники унаследования идей Конфуция также уделяли большое внимание его трактовке человеческих желаний. Чэнь Хуаньчжан в диссертации об экономических идеях Конфуция (1911 г., Колумбийский университет), подчеркивал, что его воззрения опираются на признание первостепенной важности желаний. Древний мудрец выступал за сокращение их числа и указывал на недопустимость потворствовать желаниям, но никоим образом не призывал к их полному уничтожению. Подобная идея появилась в китайском неоконфуцианстве лишь много веков спустя, во времена династии Сун, но к самому Конфуцию отношения не имела.

Чэнь Хуаньчжан отметил, что роль конфуцианского учения о ритуальной благопристойности состояла в ограничении желаний для того, чтобы способствовать их удовлетворению. Регламентация морально допустимых желаний в зависимости от уровня социальной иерархии превратилась в инструмент продвижения стандартов конфуцианской добродетели, соответствие которым было необходимым требованием для занятия более высокой должности и получения сопутствующих материальных благ. При отсутствии западного стремления к безудержному удовлетворению желаний Китай создал свой источник прогресса, поскольку конфуцианское соединение экономической и этической мотивации заставляло людей работать для общества ради обретения возможности увеличить собственное потребление. По мнению Чэнь Хуаньчжана, Конфуций понимал, что само по себе ограничение желания обрести богатство способно сделать людей несчастными. Чтобы избежать этого, мудрец учил людей радоваться жизни

и удовлетворяться тем, что они потребляют благодаря имеющемуся социальному статусу.

Другие китайские исследователи той эпохи сходным образом отмечали, что Конфуций ставил мораль выше потребления и призывал распределять в соответствии с моральными принципами. Юань Сяньнэн называл конфуцианцев «созидателями» и сторонниками вмешательства в экономику, стремившимися держать потребление под контролем.

По мере формирования истории китайской экономической мысли как отдельной научной дисциплины в 1920–1930-е гг. появились и утвердились распространенные оценки конфуцианства как течения «небольших желаний» (Ли Цюаньши) или «ограничения желаний» (Тан Цинцзэн). Неприятие Конфуцием крайностей роскоши и скупости порождало требование «следовать середине», в случае необходимости делая выбор в пользу экономии. Последователь Конфуция Мэн-цзы считал необходимым удовлетворять желания и не отождествлять их с противоречащей принципу гуманности жадностью. В этом контексте возник и утвердился тезис, согласно которому опирающийся на ритуал конфуцианский контроль над желаниями позволяет обрести состояние равновесия и обеспечить удовлетворение желаний.

Китайские исследователи характеризовали идеи основоположника даосизма Лао-цзы как «отказ от желаний». Сторонник конфуцианства Чэнь Хуаньчжан считал учение Лао-цзы о желаниях неестественным и непрактичным. Даосизм упрекали в торможении экономического развития Китая. В то же время предпринимались попытки истолковать Лао-цзы как предшественника западного либерализма, выступавшего за свободу индивида и стремившегося к радикальному сокращению роли государства в жизни общества.

Юань Сяньнэн называл стремившихся к отказу от желаний даосов «разрушителями» сложившихся институтов. Он отмечал, что западная экономическая наука призывает следовать желаниями, а даосизм — их подавлять. При этом исследователь считал нужным смотреть глубже, чтобы увидеть миро-

воззренческую основу этой позиции. Даосы вовсе не стремились отбросить желания ради того, чтобы люди страдали от голода и нездоровья. В традиции даосизма избавление от желаний было ступенью к обретению счастья и бессмертия.

Не менее весомой была точка зрения Тан Цинцзэна, утверждавшего, что «отказ от желаний» в учении Лао-цзы под предлогом возвращения к природной естественности причиняет людям страдания и ввергает их в нищету. В отличие от конфуцианства, осуждавшего только неморальные желания, даосизм требовал искоренить все людские желания. Ученый подчеркивал, что эта позиция полностью противоречит западной экономической науке.

Третье, наименее влиятельное направление древнекитайской мысли, призывало к «попустительству желаниям». К этому течению, безусловно, относился Ян Чжу, с оговорками к нему причисляли Гуань-цзы. Проблема истолкования наследия Гуань-цзы вызвала научный спор: Ли Цюаньши считал его сторонником «попустительства желаниям» и расточительства. Тан Цинцзэн оспорил эту точку зрения и охарактеризовал его как приверженца «ограничения желаний». Он указывал, что с точки зрения Гуань-цзы роскошество наносит ущерб накоплению капитала, а чрезмерная скупость подрывает развитие частного предпринимательства.

Обсуждение проблемы желаний в древнекитайской экономической мысли способствовало осознанию ее национальной специфики на фоне западной экономической науки.

ЛИТЕРАТУРА

- Борох О.Н.* (2017). Обсуждение наследия Адама Смита в Китае в 1920-е годы в контексте освоения западной экономической мысли // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. Т. 33. № 4. С. 566–592.
- Ли Цюаньши* (1927). Краткая история китайской экономической мысли. Шанхай: Шицзе шуцзюй (на кит. яз.).
- Тан Цинцзэн* (1936). История китайской экономической мысли. Т. 1. Шанхай: Шанъу иньшугуань (на кит. яз.).

- Юань Сяньнэн (2016). Сборник сочинений Юань Сяньнэна. Пекин: Чжунго шанъу чубаньшэ (на кит. яз.)
- Chen Huan-chang* (1911). *The Economic Principles of Confucius and his School*. New York: Columbia University, Longmans, Green & co., in 2 vols.
- Ly Siou Y* (1936). *Les Grands Courants de la Pensée économique chinoise dans l'Antiquité (du VIe au IIIe siècle avant J.-C.) et leur influence sur la Doctrine physiocratique*. Paris: Jouve & Cie.

Т.С. Новикова

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН

ЭТИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ

Моральное измерение экономических проблем издавна исследовалось философами и экономистами, начиная с Аристотеля, Канта и Смита. В условиях современного научно-технологического развития резко возрастает значимость «этически-ориентированной» традиции (Сен, 1996. С. 17), согласно формулировке Сена. Об этом свидетельствует и распространение нового понимания экономики как моральной науки (Atkinson, 2008; Hodgson, 2001).

Можно выделить два основных подхода, которые используются при включении этических аргументов в анализ экономического развития. Первый связан с этической оценкой результатов экономического развития и прежде всего неравенства в распределении доходов и богатства между членами общества на макроуровне (Atkinson, Piketty and Saez, 2011; Доклад..., 2018). Данный подход лежит в основе перераспределительной политики государства, получившей широкое распространение в середине прошлого века и сохранившей свое значение в новом тысячелетии (Castles *et al.*, 2010; Jorgenson, 2018). Однако и на микроэкономическом уровне при оценке инвестиционных проектов моральное измерение результатов их реализации применяется в рамках анализа издержек и выгод (cost-benefit analysis) или общественной эффектив-

ности проектов, в частности при расчете специфических социальных эффектов. Возникает необходимость выделения нового, этического аспекта проектного анализа как одного из направлений определения экономической эффективности проектов и соответствующего учета морально-нравственных критериев роста благосостояния, а также оценки допустимости предлагаемых научно-технологических решений с точки зрения существующих моральных норм (Новикова, 2018).

Второй подход связан с моральным измерением процесса принятия экономических индивидуальных решений на микроуровне и соответствующим пересмотром и развитием теории рационального выбора как методологической основы механизма принятия решений в конкурентной рыночной экономике. Количественные методы в данной области формировались в рамках теории игр, начиная с исходных работ Нэша, позднее – Харсани (Harsanyi, 1986). Одной из основополагающих стала теория ограниченной рациональности, предложенная Саймоном (Саймон, 1993). В дальнейшем были созданы поведенческие модели с новым пониманием рациональности, связанные с восприятием справедливости в процессе экономического взаимодействия. Талер с соавторами выявили тенденцию к сотрудничеству и показали, что большинство участников (как отдельных игроков, так и компаний) «интуитивно учитывают моральные нормы в принятии решений и, по меньшей мере, пытаются не допустить ситуаций, позволяющих трактовать их действия как несправедливые» (Талер, 2017). Отдельную группу в рамках второго подхода образуют агент-ориентированные модели, включающие мораль в поведении экономических агентов (Stowe, 2009; Макаров, Бахтизин, 2013).

В целом возникает проблема разработки экономико-математического инструментария, позволяющего в денежном выражении оценивать последствия принятия решений на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях с учетом морально-этических приоритетов. Для ее решения в настоящей работе предлагается версия агент-ориенти-

рованной пространственной модели (АОМ), обеспечивающая возможность учета морально-нравственных факторов на уровне страны в целом при оценке значимости социальной справедливости и одновременно моделирования поведения агентов на микроэкономическом уровне домашних хозяйств и предприятий (в том числе государственных).

По существу в данном исследовании предлагается расширенная агент-ориентированная модель, включающая: базовую модель микроэкономического уровня; оценку ее решений на основе функции общественного благосостояния (ФОБ); формирование блока управляющих параметров государственной политики с целью максимизации ФОБ. В предлагаемой модели государство является особым агентом, максимизирующим изоэластичную ФОБ, которая определяется на основе функций полезности домашних хозяйств с поправочными коэффициентами, отражающими степень социальной незащищенности. Инструменты государственной политики (прежде всего, сочетание налоговых ставок и долей распределения трансфертов) используются как способ изменения институциональной среды, в рамках которой основные решения принимают агенты микроэкономического уровня. За счет изменения параметра неприятия неравенства в пределах от нуля до бесконечности возникает возможность формализации всего спектра представлений о соотношении эффективности и справедливости — от утилитаристских до роулсианских.

Социальная политика осуществляется за счет изменения соотношения расходов на общественные блага и общей суммы социальных трансфертов, а также долей различных трансфертов в этой сумме. В конечном счете она направлена на улучшение положения домашних хозяйств, оцениваемое с помощью ФОБ. В современной версии АОМ моральные факторы учитываются на микроуровне при создании «тех определенных условий, при которых должна осуществляться та или иная система моральных принципов, чтобы адекватно играть роль руководства к действию для достижения соответствующего результата» (Hodgson, 2001. P. 299). В качестве

таких условий выступают инструменты налоговой политики и способы распределения социальных трансфертов.

В предлагаемой АОМ доходы государства формируются за счет поступлений прибыли государственных предприятий и четырех налогов: подоходного, на прибыль, НДС и страховых взносов. В основном варианте модели учитывается семь видов денежных трансфертов: пенсии; пособия по безработице; детские пособия; пособия по бедности; социальная помощь; пропорциональные и связанные с базовым доходом.

С помощью расчетов была проверена гипотеза о наличии оптимального уровня трансфертов. Было показано, что зависимость ФОБ от доли суммарных трансфертов достаточно монотонная, при этом возникает локальный максимум при соответствующем значении коэффициента пропорционального изменения доли трансфертов, который можно рассматривать в качестве оптимального. Аналогичная методика ранее использовалась для определения оптимального уровня налоговых ставок.

Представленный подход к учету моральных факторов в социальной политике свидетельствует о широких возможностях исследования развития российской экономики на основе применения агент-ориентированного подхода в целях формализации выбора между различными представлениями о соотношении эффективности и социальной справедливости, включая выявление механизма возникновения оптимальной доли трансфертов в государственных расходах, оценки последствий влияния различных социальных трансфертов на благосостояние общества и отдельных агентов, прежде всего агентов-домохозяев.

Результаты экспериментов свидетельствуют о преимущественном использовании промежуточных компромиссных вариантов — как в соотношении предоставления общественных благ и суммарного уровня трансфертов, так и в попарных вариантах соотношения отдельных пособий.

В дальнейшем предполагается развивать АОМ в направлении расширения способов принятия решений агентами на

основе комплексного подхода к человеческому поведению, в котором наряду с материальной выгодой учитываются социальная самоидентификация и отражение универсальных этических принципов.

ЛИТЕРАТУРА

Доклад о неравенстве в мире (2018). Всемирный банк.

Макаров В.А., Бахтизин А.Р. (2013). Социальное моделирование — новый компьютерный прорыв (агент-ориентированные модели). М: Экономика.

Новикова Т.С. (2018). Оценка инвестиционных проектов в условиях современного НТР. Beau Bassin: LAP LAMBERT Academic Publishing RU.

Новикова Т.С., Королькова М.В. (2019). Концептуальные конструкции современного научно-технологического развития: обзор зарубежных подходов // Мир экономики и управления. Т. 19. № 1. С. 115–132.

Саймон Г. (1993). Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. Вып. 3. (Пер: Herbert A. (1978). Simon. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review. Vol. 68. No. 2. Pp. 1–16).

Сен А. (1996). Об этике и экономике / Пер. с англ. М: Наука.

Талер Р. (2017). Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М: ЛитРес.

Atkinson A.B. (2008). Economics as a Moral Science. Oxford: Nuffield College.

Atkinson A.B., Piketty T. and Saez E. (2011). Top Incomes in the Long Run of History // Journal of Economic Literature. Vol. 49. No. 1. Pp. 3–71.

Castles F.G., Leibried S., Lewis J., Obinger H., Pierson C. (eds.) (2010). The Oxford Handbook of the Welfare State. Oxford: OUP.

Harsanyi J. (1986). Rational Behaviour and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Hodgson B. (2001). Economics as Moral Science. Berlin: Springer.

Jorgenson D.W. (2018). Production and Welfare: Progress in Economic Measurement // Journal of Economic Literature. Vol. 56. No. 3. Pp. 867–919.

Stowe J. (2009). Incorporating Morale into a Classical Agency Model: Implications for Incentives, Effort, and Organization // Economics of Governance. Vol. 10. No. 2. Pp. 147–164.

И.В. Петров

Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ: ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЙ АНАЛИЗ

В работе осуществлена попытка выявления механизмов воздействия социального капитала на экономические результаты. На примере из класса линейно-квадратичных игр на сетях показано, что управление сетевыми характеристиками взаимодействия участников может быть эффективнее прямых стимулирующих трансфертов.

Введение

Концепция социального капитала играет существенную роль в исследовании социально-экономического развития общества (Полищук, Меняшев, 2011; Полтерович, 2017). Однако задача выявления механизмов воздействия социального капитала на экономическое благополучие, остается актуальной (Полищук, Меняшев, 2011).

В данной работе исследуется теоретико-игровая модель взаимодействия экономических агентов на сети с целью сравнения эффективности прямых трансфертов участникам и затрат на увеличение сетевых характеристик социального капитала. Такое противопоставление затрат является естественным (Ballester *et al.*, 2006; Полтерович, 2017), и в трудах зарубежных авторов уже возникали предпосылки такого рода

анализа. Так, в работе (Hanb et al., 2015) исследователи провели эксперимент в рамках учебного заведения, в котором продемонстрировали позитивное влияние социальных связей учащихся внутри группы на успеваемость отдельных ее членов. Вопрос о формальном определении подобных характеристик социального капитала все еще остается открытым. Ниже используются характеристики, основанные на сетевых методах, предложенные в работе (Jackson, 2019). Такой подход позволяет конкретизировать и классифицировать понятие социального капитала, открывая дискуссию об ограниченности предложенных характеристик.

Игровая модель

Рассмотрим модель из класса линейно-квадратичных игр на графах. Интерес исследователей к изучению данного класса игр мотивирован линейной по ответам соседей в сети функцией наилучшего ответа игрока, что упрощает подход к анализу игровой ситуации, но в то же время реализует важные сетевые эффекты (экстерналии), наблюдаемые при взаимодействии реальных экономических агентов. Выигрыш игрока в данной модели включает выгоду от собственного действия и действий соседей, а также квадратичные издержки от принятого решения:

$$U_i(a, G) = a_i(b_i + \beta \sum_{j \in N} g_{ij} a_j) - \frac{1}{2} a_i^2, \quad (1)$$

где $a_i \in \mathbb{R}$ — действия игрока i , $b_i \in \mathbb{R}$ — предельный выигрыш, независимый от действий соседей (standalone marginal return), $\{g_{ij}\} = G$ — матрица связей между агентами. Параметр β отражает характер зависимости от действий соседей: при $\beta > 0$ действия игроков комплементарны (strategic complements), при $\beta < 0$ действия соседей взаимозаменяют друг друга (strategic substitutes).

Данная модель довольно популярна среди зарубежных исследователей (Ballester et al., 2006; Galeotti et al., 2019; Parise,

Ozdaglar, 2019): показано, что при достаточно малых значениях параметра β равновесные стратегии игроков пропорциональны центральностям Каца-Бонашича (*Galeotti et al., 2019*). А именно: равновесие Нэша в игре существует и единственно, если $\beta\rho(G) < 1$ (где $\rho(\cdot)$ – спектральный радиус), а ответы игроков в равновесии в векторном виде можно представить как:

$$a^* = (I - \beta G)^{-1}b, \quad (2)$$

где I – единичная матрица.

Удобно ввести функцию общественного благосостояния (social welfare function) следующего вида:

$$W(b, G) = \sum_{i \in N} U_i(a^*, G), \quad (3)$$

где в правой части – сумма выигрышей, полученных игроками в равновесии. Тогда задача управления (или задача стимулирования, incentive-targeting problem) заключается в том, чтобы выбором допустимого управления максимизировать функцию общественного благосостояния по вектору b :

$$\max_b W(b, G) \quad (4)$$

при условиях:

$$\begin{aligned} a^* &= (I - \beta G)^{-1}b; \\ K(b, \hat{b}) &= \left(\sum_{i \in N} (b_i - \hat{b}_i)^2 \right) \leq C, \end{aligned}$$

где бюджетное ограничение C принято выбирать пропорционально числу агентов N . В общем виде задача не решена, однако найдена эффективная сетевая эвристика (network heuristic policy) (*Galeotti et al., 2019*):

$$\hat{b}_{nh} := b1 + \sqrt{C}v1, \quad (5)$$

где 1 – единичный вектор, $v1$ – собственный вектор матрицы G , соответствующий максимальному собственному значению.

Информационный капитал

В работе (Jackson, 2019) приводится следующее определение информационного капитала: способность приобретать и/или распространять ценную информацию среди других людей, которые могут использовать ее через социальные связи. Меры информационного капитала, основанные на сетях, учитывают, скольким участникам агент может посылать информацию либо от скольких получать ее. Центральным понятием различных вариантов данной меры является путь между двумя вершинами — это связывающая их посредством ребер последовательность различных вершин. Сокращение/увеличение средней длины пути в графе можно произвести различными методами, простейшим из которых является увеличение числа ребер графа. Нас интересует вопрос о соотношении эффективности затрат на целевые трансферты и на управление сетевыми характеристиками взаимодействия участников. Ниже приводится описание соотношения этих затрат на примере одной из простейших моделей формирования сетей.

Численный эксперимент

В качестве сети взаимодействия между участниками G рассмотрим случай симметричной стохастической блочной модели (symmetric stochastic block model, symmetric SBM). SBM является расширением модели случайного графа (модели Эрдёша–Реньи) на случай произвольного числа кластеров k , каждый из которых в отдельности является моделью случайного графа. В общем случае число параметров связи внутри и между кластерами составляет k^2 , однако в симметричной версии модели их всего два — кластеры связаны эквивалентно. Матрица связей между кластерами имеет вид:

$$Q = \begin{bmatrix} \gamma & \delta & \cdots & \delta \\ \delta & \gamma & \cdots & \delta \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \delta & \delta & \cdots & \gamma \end{bmatrix}.$$

Соотношение между параметрами определяет степень ассортативности графа (положительная при $\gamma > \delta$ и отрицательная при $\gamma < \delta$), что влияет на эффективность распределения бюджета C (Zenou, 2006). А именно, при $\gamma > \delta$ эффективное распределение трансфертов заключается в разделении бюджета между кластерами пропорционально их размеру и не зависит от соотношения между γ и δ . Более того, в работе (Golub, Jackson, 2012) показано, что рост связей между кластерами также способствует увеличению скорости сходимости к равновесию в различных динамических и теоретико-игровых моделях на сетях.

В случае, когда граф G является реализацией модели SBM с матрицей Q , ответы игроков в равновесии можно записать в виде:

$$a^* = [I - \beta QD]^{-1} b,$$

где D – диагональная матрица размеров кластеров w_1, \dots, w_k , а существование и единственность равновесия определяется из условия $\beta \rho(QD) < 1$ (Jackson, 2019). Пример игры (1) на случайной реализации модели SBM – равновесные стратегии и эффективные трансферты – приведен на рис. 1 (слева – равновесные ответы игроков в предельном случае (сплошная линия) и при $N = 10^4$ (точки черного цвета), справа – трансферты игрокам в случае равных платежей каждому из них (пунктирная линия), рассчитанные с помощью формулы (5) (точки черного цвета), и эвристика, вычисленная методами теории пределов графов (сплошная линия). Прирост функции общественного благосостояния составляет соответственно 73,81 и 82%).

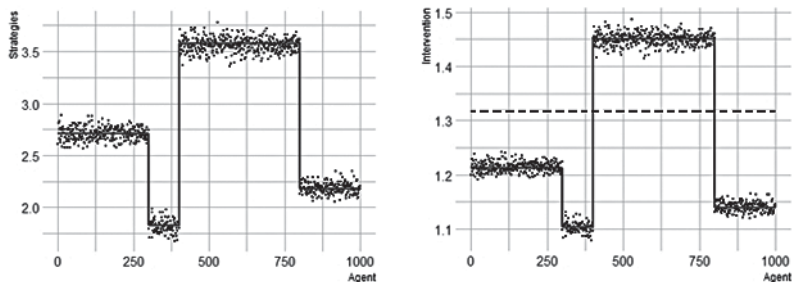


Рис. 1. Пример игры. Значения параметров: $k = 4$, $\gamma = 0,8$, $\sigma = 0,1$, $b_1 = b = 1$, $\beta = 2$, $C = 0,1N$

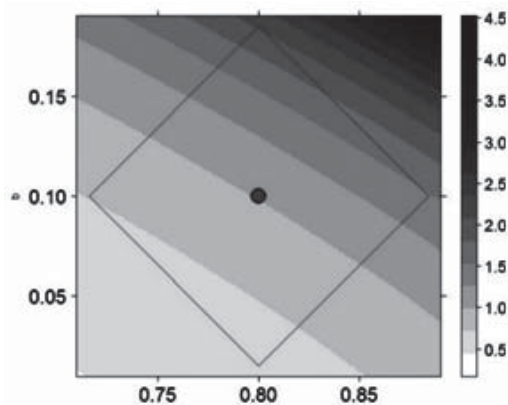


Рис. 2. Зависимость функции общественного благосостояния от параметров γ и δ для игры на рис. 1

Таким образом появляется возможность решения задачи (4) относительно параметров γ и δ матрицы Q , где управление состоит в изменении числа ребер графа. Увеличение числа связей внутри кластеров (изменение γ) ведет к росту кластеризации, в то время как увеличение количества связей между кластерами (изменение δ) способствует уменьшению средней длины пути между вершинами графа и, тем самым, росту средних показателей центральностей вершин, используемых для оценки информационного капитала. Возникает альтернативная постановка задачи максимизации (4):

$$\max_{\gamma, \delta} W(b, G(\gamma, \delta)) \quad (6)$$

при условиях:

$$a^* = [I - BG]^{-1}b;$$

$$K(G, \hat{G}) = \sum_{i, j \in N} g_{ij} \leq C.$$

Переходя от ограничения, пропорционального числу вершин графа, к ограничению на число ребер графа, положим $C = 0,1N^2 (\gamma + \delta)$.

На рис. 2 показано отношение функции общественного благосостояния при различных параметрах γ и δ к значению этой функции в игре на рис. 1.

В данной ситуации движение из состояния ($\gamma = 0,8$, $\delta = 0,1$) в сторону увеличения параметра δ (т.е. числа связей между кластерами и снижения ассортативности) оказывается эффективнее, чем увеличение числа внутригрупповых связей. Тем самым увеличивается и средний информационный капитал игроков, что приводит к росту коллективного выигрыша на ~120% (область допустимых издержек ограничена квадратом). В произвольном (иные бюджетные ограничения и значения параметра β) случае не все области параметров γ и δ окажутся достижимы — для некоторых из них равновесие может быть неединственным или не существовать вовсе (в силу ограничения на $\beta r(G)$), в связи с чем увеличение характеристик социального капитала (в данном случае — информационной), ассоциированных со свойствами сети, становится неосуществимым или приводит к негативным экстерналиям во взаимодействии участников.

Заключение

С помощью численных экспериментов показано, что в линейно-квадратичной игре на графе управление информационным капиталом участников может быть эффективнее прямых трансфертов. В общем случае задача для линейно-ква-

дратичных игр на графах не решена, однако переход к задаче управления сетевой структурой с использованием теории пределов графов может позволить продвинуться в ее решении.

Исходя из ограничений на существование и единственность равновесия в игре можно сделать вывод о том, что даже при отсутствии ограничения на бюджет эффективные (с точки зрения функции общественного благосостояния) конфигурации сети могут быть недостижимы или приводить к негативным экстерналиям во взаимодействии участников.

ЛИТЕРАТУРА

- Полицук А., Меняшев Р.* (2011). Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. №. 12. С. 46–65.
- Полтерович В.М.* (2017). Толерантность, сотрудничество и экономический рост // Вопросы экономики. №. 11. С. 33–49.
- Ballester C., Calvó-Armengol A., Zenou Y.* (2006). Who's who in networks. Wanted: The key player // *Econometrica*. Vol. 74. No. 5. Pp. 1403–1417.
- Galeotti A., Golub B., Goyal S.* (2019). Targeting interventions in networks // Available at SSRN 3054353.
- Golub B., Jackson M.O.* (2012). How homophily affects the speed of learning and best-response dynamics // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 127. No. 3. Pp. 1287–1338.
- Hahn Y., Islam A., Patacchini E., Zenou Y.* (2015). “Network and peer effects in education: Evidence from a field experiment in Bangladesh,” Unpublished manuscript, Stockholm University.
- Jackson M.O.* (2019). A typology of social capital and associated network measures // *Social Choice and Welfare*. April. Pp. 1–26.
- Parise F., Ozdaglar A.* (2019). Graphon games // *Proceedings of the 2019 ACM Conference on Economics and Computation*. Pp. 457–458.
- Zenou Y.* (2016). “Key Players.” In: Bramoullé Y., Galeotti A., Rogers B. (ed.). *The Oxford handbook of the economics of networks*. Oxford and New-York: Oxford University Press. Pp. 244–276.

В.А. Истратов

Центральный экономико-математический институт РАН

КОМПЬЮТЕРНЫЙ АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ПРИВЫЧКИ*

Существует множество определений привычки. Поэтому вслед за Мецнеряковым и Зинченко (Большой психологический словарь, 2009) мы будем отталкиваться от достаточно общего понимания привычки как автоматизированного действия, выполнение которого в определенных условиях стало потребностью.

Исследователи обратили свое внимание на привычку не менее трех веков назад, но до сих пор не существует единой общепринятой теории ее формирования и развития. Прежде всего, привычка интересует психологов, но и в экономической литературе она упоминается часто (*Истратов, 2019а*), хотя ее самостоятельная проработка у экономистов почти не встречается.

К сожалению, в публикациях из разных научных областей очень редко встречается описание процесса формирования привычки, удобного для алгоритмического или математического выражения (*Истратов, 2020*), не говоря уже о готовых формальных моделях. Причем ни одна из известных нам моделей не способна надежно предсказывать возникновение привычки ни в лабораторных, ни в реальных условиях.

* Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №18-010-01091).

Несмотря на дефицит гипотез о полном механизме выработки привычки, можно выделить важные факторы и признаки, которые необходимо учесть при разработке алгоритма ее формирования.

Первый фактор — повторяемость деятельности (см., например: *(Yin, Knowlton, 2006)*). Привычка формируется путем многократного выполнения одного и того же действия в тех же самых или очень схожих обстоятельствах.

Второй — результативность выполненного действия (скажем, в машинном обучении на этом строится обучение с подкреплением. См., например: *(Dolan, Dayan, 2013)*). Ранее этому аспекту не уделялось должного внимания. Однако на данный момент очевидно, что степень успешности действия играет важную роль в формировании привычки.

Кроме того, важными признаками привычки являются два свойства (см., например: *(Pauli et al., 2018)*), обусловленные тем, что исполнение привычного действия не реагирует на уменьшение значимости результата и на его изменение. В первом случае речь идет о том, что человек, у которого сформировалась привычка, будет продолжать выполнять привычное действие, даже если его результат потеряет для него ценность. Во втором случае — о том, что человек повторяет привычное действие, даже когда оно перестает приводить к желаемому результату. Во многом по этим признакам современные психологи отделяют целеориентированную деятельность от привычной.

Таким образом, минимальный, но не исчерпывающий набор требований к алгоритму формирования привычки заключается в следующем. Во-первых, привычка должна возникать путем повторения действия. Во-вторых, последнее должно происходить при одних и тех же обстоятельствах — в одинаковых условиях. В-третьих, успешность действия должна играть важную роль в оформлении привычки. В-четвертых, сформированная привычка должна быть малочувствительна к уменьшению значимости результата привычного действия. В-пятых, она должна быть малочувствительна

к разрушению связи привычного действия и результата. Первые три требования касаются особенностей методологии, последние два — содержания результатов, но вместе они позволяют глубже проработать модель привычки.

Вообще говоря, в задачах компьютерного моделирования неявно присутствует еще одно важное требование: поскольку привычка, как правило, фигурирует в поведенческой модели, то ее алгоритм должен вписываться в нее, основываться на общих с ней теоретических допущениях и концепциях.

Если говорить об общем подходе к способу представления привычки, то, на наш взгляд, предпочтение стоит отдавать методам явного представления (т.е. таким, которые описывают ее отдельным параметром, программной переменной или классом) — из-за их наглядности. Хотя неявное представление (например, когда привычка фиксируется как возникновение определенных динамических эффектов) по форме кажется ближе к тому, как привычка кодируется в человеческом мозге, тем не менее наглядность позволяет эффективно верифицировать и отлаживать алгоритм и недвусмысленно интерпретировать.

Нет полной ясности и в том, что касается воплощения алгоритма формирования привычки. Прежде всего, на наш взгляд, стратегический выбор между сугубо математическим и программным моделированием следует делать в пользу последнего: в поведенческих проблемах не обойтись лишь математическим описанием, зато в программе, где необходимо, можно использовать математические формулы. Другими словами, сомнительно, что можно полноценно представить проблему формирования привычки в виде одной из традиционных математических форм (системы уравнений, оптимизационной задачи, теоретико-игровой задачи и т.д.) без добавления алгоритмических элементов.

Более того, у сознания очень много дискретных аспектов. И потому моделировать его при помощи непрерывных (а уж тем более гладких, дифференцируемых) функций — это слишком сильное допущение, пусть и вынужденное.

Разработанность аппарата математических дисциплин далеко не всегда способна компенсировать потерю смыслов, вызванную формализацией, необходимой для его применения.

Мы занимаемся разработкой компьютерного алгоритма возникновения привычки для описания человеческого поведения (Истратов, 2019b). Общая логика этого алгоритма такова (см. рис.). Человек выполняет одно и то же действие, и постепенно этот процесс автоматизируется, т.е. начинает происходить без участия сознания.

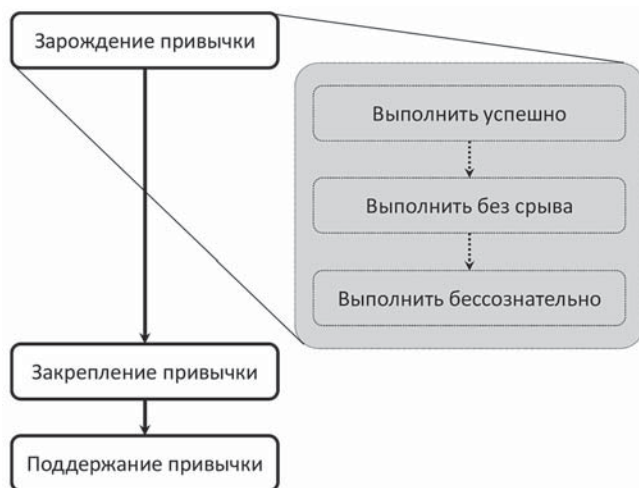


Рис. Обобщенный алгоритм формирования привычки

На первом этапе происходит зарождение привычки. Его начало связано с началом работы алгоритма. Главным итогом данного этапа является создание в программе объекта привычки (экземпляра соответствующего программного класса).

На втором этапе она набирает силу, т.е. растет количество действий, выполненных по привычке. На этом этапе — в отличие от предыдущего — привычка уже не может сама по себе исчезнуть (например, от того, что человек редко выполнял соответствующее действие). Теперь она может только вытесниться новой или угаснуть от сознательных усилий человека по ее искоренению.

На третьем этапе количество случаев выполнения действия по привычке стабилизируется, но вряд ли достигает 100%, поскольку мозг сохраняет косвенный контроль за выполнением привычных действий и в отдельных случаях будет осуществлять явный контроль.

В свою очередь, первый этап состоит из трех стадий.

На первой необходимо добиться успеха при выполнении действия. Это может быть непросто для новых, сложных действий. На второй – осуществить действие без единого сбоя или срыва, создавая тем самым предпосылки для перевода внимания на другие аспекты поведения. На третьей – произвести действие без контроля со стороны сознания. Малейшая проблема с выполнением действия включает контроль сознания.

Кроме того, должны выполняться общие условия, неизменные на протяжении всех этапов:

- результат действия должен быть желателен тому, кто его выполняет (если результат безразличен или нежелателен, то привычка не формируется);
- действие должно давать ожидаемый результат (если оно совершается, но не приносит желаемого результата, то привычка не формируется);
- ключевые обстоятельства выполнения действия должны быть неизменны.

Несложно заметить, что при изложенном подходе удовлетворяются все пять выше обозначенных требований к алгоритму формирования привычки – все они прописаны в явном виде.

ЛИТЕРАТУРА

- Большой психологический словарь (2009) / Под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. 4-е изд. М.: АСТ; СПб.: Прайм-Еврознак.
- Истратов В.А.* (2019а). Концепции привычки в экономической теории и их пригодность для алгоритмизации // Журнал Новой экономической ассоциации. Т. 41. № 1. С. 34–66.
- Истратов В.А.* (2019б). Разработка компьютерного алгоритма формирования привычки // Искусственные общества. Т. 14. № 4. С. 11.

- Истратов В.А.* (2020). Формализация описания привычки: обзор подходов // Экономика и математические методы. Т. 56. № 1. С. 128–146.
- Dolan R.J., Dayan P.* (2013). Goals and Habits in the Brain // *Neuron*. Vol. 80. Pp. 312–325.
- Pauli W.M., Cockburn J., Pool E.R., Pérez O.D., O'Doherty J.P.* (2018). Computational Approaches to Habits in a Model-free world // *Current Opinion in Behavioral Sciences*. Vol. 20. Pp. 104–109.
- Yin H.H., Knowlton B.J.* (2006). The Role of the Basal Ganglia in Habit Formation // *Nature Reviews Neuroscience*. Vol. 7. No. 6. Pp. 464–476.
-

Е.М. Скаржинская

В.И. Цуриков

Костромской государственной университет

К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ КООПЕРАЦИИ В КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЯХ

Доклад посвящен теоретическому исследованию координации действий членов коллектива, направленной на повышение их индивидуальных выигрышей. Склонность группы автономных агентов к недоинвестированию в производство коллективного блага, вследствие чего оно производится в объемах ниже общественного оптимума, широко известна: она проиллюстрирована дилеммой заключенных, моделью морального риска в бригадах (*Holmstrom, 1982*), целым рядом моделей неполного контракта. Обычно для доказательства неэффективности коллективных действий выделяют и сравнивают между собой два исхода. Первый из них – равновесный по Нэшу, но неэффективный по Парето, второй – общественно-оптимальный, но не равновесный. Для достижения общественного оптимума рассматриваются, как правило, два пути: кооперация всех членов коллектива, либо передача права на остаточный доход третьему лицу (реальному или фиктивному собственнику). Первый путь возможен либо при условии высокого уровня доверия между членами коллектива и отсутствия у них склонности к оппортунистическому поведению, либо в условиях эффективного применения селективных негативных стимулов к нарушителям кооперативного соглашения (*Скаржинская, Цуриков, 20176*). Второй путь

требует изменения режима собственности, решение о котором также должно опираться на кооперативное соглашение между агентами. Между тем игнорируется возможность третьего пути, суть которого состоит в самоорганизации членов коллектива, т.е. в образовании в нем малых групп (коалиций), внутри каждой из которых агенты связаны отношениями сотрудничества.

В основу нашей модели положено предположение о том, что коллектив создает общий доход, величина которого возрастает с ростом усилий, прилагаемых каждым его членом. Этот доход распределяется между членами коллектива в пропорциях, установленных *ex ante*. Функция совокупного дохода считается строго выпуклой вверх, что обеспечивает единственный максимум выигрыша и выполнение закона убывающей отдачи. Выигрыш (чистый доход) каждого агента равен разности между причитающейся ему частью совокупного дохода и объемом затраченных им усилий. Цель каждого члена коллектива состоит в максимизации собственного индивидуального выигрыша.

Если все агенты автономны, то существует единственный равновесный по Нэшу, но неэффективный по Парето, исход. Общественно-оптимальный исход не является равновесным в бескоалиционной игре и может быть достигнут только как кооперативное решение для всего коллектива. Как было показано в работах (*Скаржинская, Цуриков, 2014, 2017а, б*), если в коллективе образуется хотя бы одна коалиция, члены которой связаны отношениями межличностного доверия и не склонны к проявлениям оппортунизма по отношению друг к другу, то формируется коалиционная игра. В этой игре некооперированные агенты по-прежнему, как и в условиях полной автономии, следуют стратегиям максимизации их индивидуальных выигрышей, а члены коалиции — коалиционной стратегии, направленной на максимизацию общего выигрыша всех членов коалиции. Следствием является увеличение размера усилий, прилагаемых членами коалиции, по сравнению с их равновесными значениями в бескоалицион-

ной игре. В этой коалиционной игре имеется единственный равновесный исход, не являющийся общественно-оптимальным, но доминирующий по Парето над равновесием Нэша в бескоалиционной игре.

Таким образом, в результате того, что члены коалиции следуют коалиционной стратегии, возрастают выигрыши (относительно их значений в бескоалиционной игре) всех членов коллектива, как входящих в данную коалицию, так и некооперированных агентов. Однако, как показано в работе (Скаржинская, Цуриков, 2019), дополнительные выигрыши некооперированных агентов могут оказаться выше, чем таковые членов коалиции. Наличие положительных экстерналий для агентов, не входящих в коалицию, создает побуждения у ее членов к выходу из нее, что является фактором ее неустойчивости.

Наш доклад посвящен вопросу устойчивости сложившейся коалиционной структуры в условиях положительных экстерналий, возникающих как результат коалиционной стратегии. Проблемы устойчивости коалиций рассмотрены в работах (Васин и др., 2011; Парилина, Седакова, 2012; Петросян, Зенкевич, 2009; Aumann, 1974; Sedakov et al., 2013; Vogotolnaia, Jackson, 2002). В терминологии, используемой в них, проблему устойчивости коалиции, образованной ограниченным числом участников коллективных действий, мы можем сформулировать более точно. Во-первых, мы ставим вопрос об устойчивости коалиции к локальному расколу (ни один ее член не стремится к выходу из нее). Во-вторых, о стратегической устойчивости кооперации между членами коалиции и некооперированными агентами, необходимой для обеспечения локальной устойчивости коалиции. Как мы показали, устойчивость коалиции к локальному расколу в нашей модели не может быть достигнута только за счет изменения правила дележа внутри нее, так как при любом таком правиле найдется хотя бы один ее член, дополнительный выигрыш которого будет меньше, чем у аналогичного агента, не входящего в нее. Следовательно, для обеспечения

устойчивости коалиции к локальному расколу необходимо перераспределить доход между ней и некооперированными агентами. Это можно осуществить, во-первых, путем изменения пропорций, в которых совокупный доход делится между агентами (этот вариант мы рассматривали в работе (Скаржинская, Цуриков, 2017а) для частного случая функции дохода), во-вторых, за счет введения побочных платежей между коалицией и некооперированными агентами. В работе (Скаржинская, Цуриков, 2019) мы показали преимущества распределения с помощью фиксированных побочных платежей и нашли интервал их значений. Кроме того, мы определили, какой стратегии должна следовать коалиция, побуждая некооперированных агентов выплачивать побочные платежи в установленном размере.

Нами найдены условия кооперативного соглашения между членами коалиции, обеспечивающие стратегическую устойчивость даже в том случае, если среди них есть индивиды, склонные к оппортунизму. Кроме того, мы показали, что вероятность включения в коалицию агентов, склонных к проявлению оппортунизма, уменьшается, если величина побочных платежей близка к их нижней границе.

Новизна полученных нами результатов заключается в следующем. Во-первых, продемонстрировано, что следствием образования коалиции, все члены которой следуют стратегии, максимизирующей коалиционный выигрыш, является равновесие в исходе, предпочтительном по Парето относительно равновесия Нэша в бескоалиционной игре. При этом положительные экстерналии для некооперированных агентов являются фактором локальной неустойчивости коалиции. Во-вторых, показано, что если некооперированные агенты выплачивают побочные платежи, значения которых лежат в определенном интервале, то существует такое правило дележа между членами коалиции, при котором она будет устойчива к локальному расколу. В-третьих, мы определили стратегию коалиции, которая стимулирует некооперированных агентов к выплате платежей в ее пользу.

ЛИТЕРАТУРА

- Васин А.А., Сосина Ю.В., Степанов Д.С. (2011). Устойчивость коалиций в неоднородной популяции // Математическая теория игр и ее приложения. Т. 3. Вып. 1. С. 3–22.
- Париллина Е.М., Седакова А.А. (2012). Устойчивость коалиционных структур в одной модели банковской кооперации // Математическая теория игр и ее приложения. Т. 4. Вып. 4. С. 45–62.
- Петросян Л.А., Зенкевич Н.А. (2009). Принципы устойчивости кооперации // Математическая теория игр и ее приложения. Т. 1. Вып. 1. С. 106–123.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. (2014). К вопросу об эффективности коллективных действий // Российский журнал менеджмента. Т. 12. №3. С. 87–106.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. (2017а). Модель коллективных действий. Часть 2: лидирующая коалиция // Экономика и математические методы. Т. 53. Вып. 4. С. 89–104.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. (2017б). Экономико-математический анализ эффективности принципа «От каждого – по способностям, каждому – по труду» // Журнал экономической теории. Вып. 2. С. 110–122.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. (2019). Моделирование коллективных действий: значимость кооперативного соглашения // Российский журнал менеджмента. Вып. 3. С. 337–366.
- Aumann R.J. and Dreze J.H. (1974). Cooperative Games with Coalition Structures // International Journal of Game Theory. No. 3. Pp. 217–237.
- Ballester C. (2004). NP-completeness in hedonic games // Games and Economic Behavior. Vol. 49. No. 1. Pp. 1–30.
- Banerjee S., Konishi H., Sonmez T. (2001). Core in a simple coalition formation game // Social Choice and Welfare. No. 18. Pp. 135–153.
- Bogomolnaia A., Jackson M.O. (2002). The Stability of Hedonic Coalition Structures // Games and Economic Behavior. Vol. 38. No. 2. Pp. 201–230.
- Haeringer G. (2001). Stable Coalition Structures with Fixed Decision Scheme Economics with Heterogeneous Interacting Agents // Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems. Vol. 503. Part IV. Pp. 217–230.
- Holmstrom B. (1982). Moral Hazard in Teams // The Bell Journal of Economics. No. 2. Pp. 324–340.
- Sedakov A., Parilina E., Volobuev Yu., Klimuk D. (2013). Existence of Stable Coalition Structures in Three-person Games // Contributions to Game Theory and Management. No. 6. Pp. 407–422.

ПОЧЕМУ (В КАКОЙ СВЯЗИ) О ВКУСАХ (ПРЕДПОЧТЕНИЯХ) СПОРИТЬ НЕ СТОИТ

Поведение людей в хозяйственной сфере, как и в любой другой, зависит, в конечном счете, от их предпочтений, хотя обычай и/или закон способны существенно ограничить его разнообразие, оставляя его осмысленным. Но в данной сфере поведение людей подчиняется определенным закономерностям, источником которых вряд ли является закон или обычай. Например, при повышении цены люди, как правило, сокращают спрос на товар (или стремятся найти ему замену). Поскольку подобное поведение наблюдается достаточно широко, оно может быть объяснено стабильностью человеческих предпочтений, которые проявляются не только в хозяйственной сфере.

Хотя удовольствие или тяга к хорошей музыке по мере накопления так называемого потребительского капитала усиливается, следует учитывать, что человек живет не только музыкой, и время жизни его ограничено. Поэтому инвестиции (время и любые другие ресурсы), цель которых прирост удовольствия от хорошей музыки, будут сокращаться с увеличением возраста человека, отдающего себе отчет в том, что у него остается все меньше и меньше времени для получения «дохода» от них. Та же предпосылка о стабильности вкусов (предпочтений) используется обычно при анализе инвести-

ций в образование и формирование человеческого капитала. Экономический подход, предполагающий стабильность вкусов (предпочтений), уникален по своей мощи, ибо максимизирующее поведение и стабильность предпочтений «...могут быть выведены из концепции естественного отбора пригодных способов поведения в ходе эволюции человека» (Беккер, 2003. С. 32). В этой связи экономисты могут и должны использовать достижения других наук, прежде всего, социобиологии, для выявления предпочтений, которые в рамках экономического подхода принимаются как данные и признаются стабильными (там же. С. 47).

Несмотря на всю важность, которая придается проблеме оптимального распределения (использования) ресурсов экономистами неоклассической школы, и то, что практически все согласны с тем, что она осмыслена только при заданных предпочтениях, взгляды Г. Беккера, в частности, на социобиологию, разделяются далеко не всеми. Дело в том, что Беккер не просто утверждает, что существуют человеческие предпочтения (побудительные мотивы), которые остаются одними и теми же, как бы не изменялись культурные и институциональные формы человеческой жизни. Он считает, что именно эти, не подвластные никаким социальным условиям и институтам, побудительные мотивы предопределяют в конечном счете их (социальных условий и институтов) эволюцию и отбор. Как показано в докладе, сам по себе такой подход к человеческой истории конструктивен при том, однако, условии, что поиск устойчивых человеческих мотивов (предпочтений) не ограничивается рамками естественных, сформировавшихся в ходе биологической эволюции потребностей или стремлений людей. Биологический подход к исследованию человеческих предпочтений неоправданно узок. Человек может иметь предпочтения, цели, желания, которые возникают вне его собственной биологической природы, причем, и это главное, некоторые из них, подобно биологически заданным потребностям или стремлениям, исторически устойчивы, неподвластны никаким социальным условиям и институтам.

Человек отделен от всего живого непроницаемой стеной, воздвигнутой в тот момент, когда ему и только ему было дано осознать конечность своего земного существования. Этим определяется своеобразие человеческих устремлений, особая мотивация даже у тех людей, которые верят в свое бессмертие (жизнь после смерти). Ведь по сравнению с земной жизнью после смерти это какая-то другая, совершенно непонятная. Вот почему люди, независимо от своих верований, привязываются к земной жизни, страшатся смерти и вместе с тем, зная, что этого избежать невозможно, желают оставить на земле плоды своей деятельности.

Человек испытывает чувство глубокого удовлетворения, когда ему удастся создать что-либо долговечное. Все его существо наполняется радостью недаром прожитой жизни. Но давно замечено, что сходное чувство возникает и по отношению к деньгам, когда они приобретены напряженным трудом и бережливостью.

В общем случае своеобразие человеческих устремлений, отличающих человека от животного, сводится к желанию наполнить свою недолговечную жизнь смыслом, связав ее с чем-то более долговечным. Например, человек служит делу, «мера» которого не укладывается в возраст его земной жизни, или исповедует веру в Бога, или проявляет заботу о детях, или делает и то, и другое, и третье. Казалось бы, в последнем случае (забота о детях) человек не отличается от высших животных. Но почему-то многие, если не большинство людей, в отличие от животных, заботятся не только о своих детях, но и о внуках. Причем, несмотря на то, что внуки не так генетически близки им, как дети, люди, как правило, любят внуков не меньше, если не больше, чем собственных детей.

Углубленный анализ побудительных мотивов человеческой деятельности позволяет по-новому взглянуть на происхождение денег. Деньги могут быть выведены из изначальной и непреходящей (естественной) потребности людей сохранять и накапливать плоды своей деятельности, с одной стороны, и из неустранимых (естественных) различий между

хозяйственными благами с точки зрения их пригодности для этой цели — с другой. Исторически деньги — один из обмениваемых предметов, который пользуется спросом прежде всего потому, что в наибольшей степени пригоден к накоплению. На вырученные от продажи товара деньги можно приобрести любой другой. Но из этого еще не следует, что появление денег связано с трудностями или издержками безденежного обмена. Если товар есть продукт специализированного производства, то, с точки зрения элементарной логики, первым может быть только такой, который пользуется гарантированно устойчивым спросом. Данный товар должен удовлетворять особую и вместе с тем всеобщую потребность, а именно: сохранять и накапливать плоды хозяйственной деятельности, что и делает его деньгами.

В докладе на примере исторически значимых событий показано, что устойчивые предпочтения людей находятся в органической связи с предпочтением ликвидности или притягательной силой денег, которая побуждает их отчуждать хозяйственные блага в обмен на них, соответственно, назначать цены в денежных единицах и сокращать спрос на товар, цена которого повысилась.

ЛИТЕРАТУРА

- Вебер М. (2002). Протестантская этика и дух капитализма. М.: Изд-во АСТ.
- Беккер Г. (2003). Экономический подход к человеческому поведению. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ.
- Гогохия Д. (2019). Деньги как ликвидный актив: теория и история // Вопросы теоретической экономики. №2. С. 7–20.
- Гогохия Д. (2020). От теории денег к теории и практике банковского дела // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 7–20.
- Кейнс Дж.М. (1993). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Экономика.
- Маршалл А. (1984). Принципы политической экономии. М.: Прогресс.
- Менгер К. (2005). Основания политической экономии. Гл.8. Учение о деньгах. Избранные работы. М.: Территория будущего.

- Смит А.* (2007). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо.
- Хикс Дж.* (1993). Стоимость и капитал. М.: Прогресс.
- Хикс Дж.* (2003). Теория экономической истории. М.: НП «Журнал вопросы экономики».
- Шумпетер Й.* (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.
-

Н.М. Плискевич
Институт экономики РАН

ПРЕКАРИАТ В РОССИЙСКОМ ПРЕЛОМЛЕНИИ

Хотя понятие «прекариат» появилось еще в конце XX в., особый всплеск интереса к нему связан с выходом в 2011 г. книги Г. Стэндинга «Прекариат: новый опасный класс» (*Standing, 2011; Стэндинг, 2014*). Несмотря на то, что в ней не затрагивались российские и вообще постсоциалистические проблемы, поднятые в ней темы неустроенности и неопределенности положения широких слоев населения нашли отклик в российской научной периодике как перекликающиеся с насущными проблемами жизни отечественного социума. Наконец, в 2018 г. вышла книга Ж.Т. Тощенко «Прекариат. От протокласса к новому классу» (*Тощенко, 2018*), явно претендующая на место общетеоретической базы дальнейших исследований этого явления и развития в наших условиях выдвинутой Стэндингом концепции.

Признавая вклад Тощенко в изучение прекариата, основанного на анализе огромного социологического и статистического материала, отмечая значимость ряда его основополагающих теоретических положений и учитывая, что его работа — первое монографическое исследование данной темы, базирующееся на российских источниках, представляется важным рассмотреть выдвинутые теоретические положения с социально-экономических позиций и, прежде всего,

выразить ряд сомнений, связанных с некоторыми базовыми положениями предложенной концепции.

1. В первую очередь это касается сути ключевого понятия, выдвинутого Тощенко, характеризующего современное общество, порождающее прекариат, как «общество травмы». Само появление данного термина естественно для социолога, анализирующего проблемы человека, оказавшегося в условиях постсоциалистического транзита, и во многом соответствует действительности. Особенно логично оно при изучении состояния российского общества как с позиций реальной ситуации, в которой оказалось большинство населения, так и с точки зрения ее отражения в общественном сознании. Однако сомнение вызывает сам перечень причин, обуславливающих появление данного феномена. По сути, в книге он ограничивается социально-политическими и социально-психологическими причинами — от разного рода «цветных революций» и действий экстремистского толка до отсутствия «руководителей планетарного мышления и масштаба» и вмешательства внешних сил или предоставления идущих процессов самим себе (Тощенко, 2018. С. 12–15).

В то же время Тощенко, как и Стэндинг, имеет склонность рассматривать сложившиеся в предшествующий период социальные классы, прежде всего рабочий, отталкиваясь от признаков некоего стабильного (и во многом мифического) социально-классового устройства, причем с полным объемом политических прав и социальных гарантий. Одновременно в связи с этим ощущается определенная дистанцированность от традиционного рабочего движения (это было отмечено, например, в отношении работы Стэндинга в статьях (Бусыгина, 2016. С. 40; *Minsk*, 2013. P. 751)).

Между тем процессы и в постсоциалистических, и в развивающихся обществах имеют более глубинные социально-экономические причины. Они связаны, во-первых, с глобальным переходом мировой экономики в качественно новую постиндустриальную, информационную эпоху. Такой переход всегда мучителен для значительных слоев населе-

ния, ибо ведет к качественной перестройке экономики, исчезновению одних, ранее престижных, отраслей, а значит, и профессий, на освоение которых многие потратили долгие годы, зарождению новых профессий и форм коммуникации, ранее не известных. Это типично для всех периодов революционной смены одного уклада на другой (вспомним социальные проблемы Англии в период промышленной революции XVIII–XIX вв.).

Именно данные проблемы являются причинами нарастающей тревожности и неустойчивости состояния значительных социальных страт развитых стран, в том числе и среднего класса, а потому порождают появление новых оригинальных работ, как правило, левого толка, к каковым относится и исследование Стэндинга. Кроме того, для постсоциалистических стран, вступивших в период рыночной трансформации, особенно в тех случаях, когда структурные деформации, обусловленные отличительными чертами предшествующего периода, особенно глубоки (а к таким странам относится Россия), к травмирующим процессам глобального характера присоединяются и другие, связанные с переходом к непривычным для подавляющей части населения рыночным отношениям. Поэтому характеристика такого общества как «общества травмы» обретает дополнительные основания (см.: (Плискевич, 2020)).

2. Такие объективные факторы отражаются в общественном сознании населения, и их закономерным следствием является акцентирование исследователей прекариата на кризисных социальных явлениях. При этом в предложениях по исправлению ситуации многие политики и эксперты склоняются к восстановлению работавших в прошлом инструментов социальной защиты. Но одновременно игнорируются те возможности, которые открываются с развитием новых форм, вытекающих из быстроразвивающихся революционных технологических и институциональных изменений (о разных социально-психологических типах представителей прекариата см.: (Гасюкова, Карачаровский, Ястребов, 2016)).

Не случайно и Стэндинг, и Тоценко практически игнорируют анализ такого явления, как «креативный прекариат».

3. Еще одно следствие такого подхода – отделение «общества травмы» от традиционно рассматриваемых форм развития на шкале «эволюция – революция». По сути, это связано с тем, что при описании формирования «общества травмы» акцент делается на процессах массовой апатии населения, вызванной разочарованием неудачными решениями текущей экономической и социальной политики, которые привели к ухудшению жизненной ситуации значительной его части. Однако в большинстве случаев причины как таких решений, так и формирования у населения ощущения травмированности обусловлены складывавшимися долгие годы дефектами в эволюционном развитии, которые не замечались или сознательно не устранялись на предшествующих этапах развития. И именно такая политика, как свидетельствует история, в результате может привести к революционному взрыву. Правда, его результатом совсем не обязательно является устранение предшествующих дефектов эволюции, возможно и такое развитие ситуации, при которой они не только не искореняются, но и дополняются новыми, в частности, инициируемыми «промежуточными выгодоприобретателями», которые заинтересованы в блокировании реформ на выгодном им этапе (Hellman, 1998).

4. Одновременно разворачивающиеся в постсоциалистических странах процессы также обусловлены глубинными социально-экономическими причинами. Они связаны не только с глобальными процессами перехода в новую информационную эпоху, но и с постсоциалистической трансформацией, которая не могла не стать травмирующей для большинства населения, ибо связана с ликвидацией накопившихся в течение десятилетий структурных противоречий, несовместимых с рыночными механизмами. В ходе этого процесса невозможно не разрушить привычный для многих трудовой и жизненный уклад. Причем нередко – в силу либо неверно избранных приоритетов, либо из прагматических полити-

ческих расчетов — жертвами реформ становились не только не нужные в новых условиях профессиональные группы, но и группы, жизненно необходимые для дальнейшего развития.

5. При всей справедливости критического анализа проводимой социальной политики, особенно наиболее острого периода проведения реформ, нельзя не видеть и его односторонность, акцентированность на тяготах преобразований и разрушении привычных форм и институтов социальной поддержки. Идущие процессы трактуются в основном как обусловленные приверженностью реформаторов идеям неолиберализма. Но анализ экономической политики России свидетельствует о том, что ее нельзя признать неолиберальной (Бусыгина, 2016). Скорее, это гибридная политика, сочетающая архаичное стремление к монополизации производства государством либо аффилированными с ним группами и контролю над остальными элементами экономики и общества. Идеи же неолиберализма в наибольшей мере используются самим государством для обоснования сбрасывания с себя социальных обязательств применительно к тем отраслям и группам населения, по отношению к которым оно же установило жесткий контроль и почти тотальный архаичный патронат.

6. Складывающаяся таким образом архаика институтов обуславливает и господство архаичных институтов патернализма. А это делает процессы прекаризации населения, неизбежные в ситуации как социальной, так и технологической трансформации, еще более тяжелыми.

ЛИТЕРАТУРА

- Бусыгина И.М. (2016). Прекариат: новый вызов для современных обществ и его концептуализация (размышления над книгой Г. Стэндинга) // *Общественные науки и современность*. № 3. С. 34–47.
- Гасюкова Е.Н., Карачаровский В.В., Ястребов Г.А. (2016). Разный прекариат: об источниках и формах нестабильности социального статуса индивидов и групп // *Общественные науки и современность*. № 3. С. 48–64.

- Плискевич Н.М.* (2020). Прекариат по-российски (размышления над книгой Ж. Тоценко) // *Общественные науки и современность*. № 2. С. 41–56.
- Стэндинг Г.* (2014). Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Тоценко Ж.Т.* (2018). Прекариат. От протокласса к новому классу. М.: Наука.
- Hellman J.* (1998). Winners Take. All the Politics of Partial Reform in Postcommunist Transition // *World Politics*. Vol. 50. No. 2. Pp. 203–234.
- Munck R.* (2013). The Precariat: a view from the South // *Third World Quarterly*. Vol. 34. No. 5. Pp. 747–762.
- Standing G.* (2011). *The Precariat: the New Dangerous Class*. London: Bloomsbury.

L. Galiullina

Universiteit Maastricht

GRADING EFFECTS ON STUDENT EFFORT:
THE ROLE OF TARGETS, BELIEFS,
AND EXPLANATORY STYLES

I build a two-period behavioral economics model to study grading effects on student effort. In my model, the student's utility function decreases with effort and gets a positive shift if the student anticipates the grade target to be achievable with the chosen amount of effort. The utility-maximizing choice of effort in the first period depends on the grade target, on its importance to the student, and on the student's initial beliefs about their ability and return to effort. Having received the grade from the first study period, the student attributes an unexplained part of the actual grade to either unstable or stable factors. Under the unstable attribution, the student in period 2 adjusts only their grade target. Under the stable attribution, the student additionally updates their beliefs about their ability and/or return to effort. Hence, the choice of the second-period effort depends on the first-period grade. The model predicts several types of grading effects on study effort. Notably, no matter whether the student attributes academic success or failure to stable or unstable factors, higher initial grades, *ceteris paribus*, lead to lower (or at least not higher) future effort; the only notable exception to this negative grading effect is a dramatic jump from zero to maximum effort that happens when the initial grade gets high enough to switch the student from a «giving up» regime (originating from extremely low initial grades) to a grade-targeting one. The model provides practical implications on how to motivate students who hold various types of self-beliefs, success and failure attribution styles, and grade targets.

REFERENCES

- Abrami Philip C., Wenda J. Dickens, Raymond P. Perry, and Les Leventhal* (1980). Do teacher standards for assigning grades affect student evaluations of instruction? // *Journal of Educational Psychology*. Vol. 72. No. 1. Pp. 107–118.
- Becker William E., and Sherwin Rosen* (1992). The learning effect of assessment and evaluation in high school // *Economics of Education Review*. Vol. 11. No. 2. Pp. 107–118.
- Biggs John B., and Catherine Tang* (2007). *Teaching for quality learning at university: What the student does*. McGraw-Hill Education (UK).
- Dobrow Shoshana R., Wendy K. Smith, and Michael A. Posner* (2011). Managing the grading paradox: Leveraging the power of choice in the classroom // *Academy of Management Learning & Education*. Vol. 10. No. 2. Pp. 261–276.
- Eccles Jacquelynne S., and Allan Wigfield* (2002). Motivational beliefs, values, and goals // *Annual review of psychology*. Vol. 53. No. 1. Pp. 109–132.
- Feld Jan, Jan Sauermann, and Andries De Grip* (2017). Estimating the relationship between skill and overconfidence // *Journal of Behavioral and Experimental Economics*. No. 68. Pp. 18–24.
- Grant Darren and William B. Green.* (2013). Grades as incentives // *Empirical Economics*. Vol. 44. No. 3. Pp. 1563–1592.
- Harris G.A.* (2011). *The Impact of Hidden Grades on Student Decision-Making and Academic Performance: An Examination of a Policy Change at MIT*. Association for Institutional Research (NJ1).
- Hossain Belayet, and Panagiotis Tsigaris.* (2015). Are grade expectations rational? A classroom experiment // *Education Economics*. Vol. 23. No. 2. Pp. 199–212.
- Hoxby Caroline M, and Sarah Turner.* (2015). What high-achieving low-income students know about college // *American Economic Review*. Vol. 105. No. 5. Pp. 514–517.
- Kang Suk.* (1985). “A formal model of school reward systems” / *Incentives, Learning and Employability*, edited by John Bishop, Columbus Ohio: National Center for Research in Vocational Education. Pp. 27–38.
- ?? *Ko Œszegi, Botond, and Matthew Rabin.* (2006). A model of reference-dependent preferences // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 121. Issue 4. Pp. 1133–1165.
- Main Joyce B., and Ben Ost.* (2014). The impact of letter grades on student effort, course selection, and major choice: A regression-discontinuity analysis // *The Journal of Economic Education*. Vol. 45. No. 1. Pp. 1–10.

- Nimmer James G. and Eugene F. Stone.* (1991). Effects of grading practices and time of rating on student ratings of faculty performance and student learning // *Research in Higher Education*. Vol. 32. No. 2. Pp. 195–215.
- Oettinger Gerald S.* (2002). The effect of nonlinear incentives on performance: evidence from «Econ 101» // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 84. No. 3. Pp. 509–517.
- Pacharn Parunchana Darlene Bay, and Sandra Felton.* (2013). The impact of a flexible assessment system on students' motivation, performance and attitude // *Accounting Education*. Vol. 22. No. 2. Pp. 147–167.
- Parker William Henry.* (1985). The effects of contract grading on motivation and mathematics achievement of underprepared college students. Doctoral dissertation. Virginia Polytechnic Institute and State University.
- Peterson Christopher and Albert J. Stunkard.* (1992). Cognates of personal control: Locus of control, selfefficacy, and explanatory style // *Applied and Preventive Psychology*. Vol. 1. No. 2. Pp. 111–117.
- Polczynski James J., Shirland L.E.* (1977). Expectancy theory and contract grading combined as an effective motivational force for college students // *The Journal of Educational Research*. Vol. 70. No. 5. Pp. 238–241.
- Reeve J.* (2018). *Understanding motivation and emotion*. John Wiley & Sons.
- Semb George.* (1974). The effects of mastery criteria and assignment length on collegestudent test performance 1 // *Journal of applied behavior analysis*. Vol. 7. No. 1. Pp. 61–69.
- Stinebrickner Todd, and Ralph Stinebrickner.* (2012). Learning about academic ability and the college dropout decision // *Journal of Labor Economics*. Vol. 30. No. 4. Pp. 707–748.
- Vasta Ross, and Robert F. Sarmiento.* (1979). Liberal grading improves evaluations but not per formance // *Journal of Educational Psychology*. Vol. 71. No. 2. Pp. 207–211.
- Vygotsky Lev.* (1987). *Zone of proximal development / Mind in society: The development of higher psychological processes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wiechman Ben M., Suzanne T. Gurland.* (2009). What happens during the free-choice period ? Evidence of a polarizing effect of extrinsic rewards on intrinsic motivation // *Journal of research in Personality*. Vol. 43. No. 4. Pp. 716–719.

Е.В. Устюжанина

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Е.А. Молокова

Уральский государственный экономический университет

ОТКЛОНЯЮЩЕЕСЯ ПОВЕДЕНИЕ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Доклад посвящен исследованию моделей отклоняющегося поведения в российской системе высшего образования. Цель исследования – выявление основных причин и характерных моделей девиаций в данной сфере. В работе используется инструментарий институциональной научно-исследовательской программы, в том числе экономической теории контрактов, теорий институциональной трансформации и институционального распада. Предложено авторское определение понятия «отклоняющееся поведение», проанализированы основные факторы, лежащие в основе данного феномена, построена таксономия видов данного поведения, определены основные негативные тенденции в российской системе высшего образования, выявлены типичные модели отклоняющегося поведения, характерные для различных стейкхолдеров этой системы.

Изучение различных видов контрактного и неконтрактного оппортунизма является одной из центральных тем институциональной научно-исследовательской программы. Вместе с тем нельзя не отметить, что оппортунизм представляет собой частный случай более широкого явления – отклоняющегося поведения.

Под «отклоняющимся поведением» будем понимать несоответствие реального поведения экономических агентов и предписанного социальными (формальными и неформальными) нормами.

Ретроспективно можно наблюдать эволюцию подходов к пониманию природы отклоняющегося поведения — от «теории социальной патологии», где девиации поведения обусловлены «порочной природой» конкретных индивидов (*Lombroso, 1897*), к объяснению его уменьшением влияния существующих социальных норм на отдельных членов общества в «теории социальной дезорганизации». В частности, Р. Мертон считал девиантное поведение результатом несовершенства социальной структуры (*Мертон, 2010*). По мнению Т. Хирши, чем более погружен (втянут) индивид в социально одобряемые действия, тем меньше вероятность возникновения отклоняющегося поведения (*Hirschi, 2002*). Э. Дюркгейм впервые заметил, что институциональные и культурные изменения приводят к увеличению числа отклонений. Аномалия возникает, когда социальные изменения ослабляют нормы, регулирующие деятельность членов общества (*Дюркгейм, 1994*).

Таким образом, эволюционно наука двигалась от понимания отклоняющегося поведения как поведения, обусловленного субъективными характеристиками индивида, к признанию роли изменения институтов (слом традиций, устоев, культурных ценностей) в качестве основных причин отклонений (*Анисимова, 2011*).

В периоды реформ очень важное значение приобретают процессы идентификации. В условиях трансформации институциональной среды отдельные индивиды теряют ощущение своей идентичности определенной социальной группе (*Устюжанина, Евсюков, 2016*). Социальное пространство перестает быть для них предсказуемым и понятным, повышая издержки следования правилам в условиях невозможности принятия решений «из общих соображений» или «следуя толпе». Распадение институционального пространства сни-

жает положительные ожидания от инвестиций в социальную группу, провоцируя разрушение имплицитных обязательств и отклоняющееся поведение (Барбашина, 2014).

Факторы возникновения отклоняющегося поведения можно разделить на несколько групп (табл. 1).

Таблица 1. Факторы, обуславливающие возникновение отклоняющегося поведения в периоды реформ

Дефект нормы	отсутствие формальных или конвенциональных норм, регулирующих те или иные отношения
	наличие противоречащих друг другу норм, регулирующих одно и то же отношение
	размытость и/или двусмысленность нормы
Противоречие новых норм	стереотипам мышления
	существующим конвенциональным нормам
	представлениям о справедливости (сложившейся системе ценностей)
	сложившимся рутинам
Разрушение групповой идентичности	низкий уровень общественного согласия относительно смысла проводимых изменений
	снижение эффективности инвестиций в социальную группу
	появление возможности извлечения выгоды за счет перераспределения в свою пользу общих ресурсов
	возникновение возможности перехода в другую социальную группу
Низкая эффективность новой модели координации	возрастание транзакционных издержек взаимодействия
	низкая адаптация к изменениям
	размытость механизмов разрешения конфликтов
Неэффективная система принуждения	незначительность или отсутствие санкций
	отсутствие неотвратимости санкций

Возникающие отклонения могут иметь различные формы:

- осознанное отторжение новых норм как противоречащих прежним ценностям и стереотипам мышления;
- неосознанное отклонение от новых норм ввиду укоренения альтернативных практик (рутин);

- различное толкование норм вследствие невозможности точного определения всех допустимых вариантов их соблюдения;
- формирование собственной совокупности норм, обеспечивающих индивидуальную эффективность процесса с точки зрения минимизации усилий;
- имитация следования норме при выхолащивании ее смысла;
- творческая интерпретация (институциональное новаторство);
- уклонение от обязательств в силу неспособности или невозможности выполнить новые требования;
- оппортунистическое поведение, выражающееся в поиске лазеек для использования несовершенства норм в корыстных целях.

Наиболее очевидной формой отклоняющегося поведения является оппортунизм. Однако в условиях интенсивно меняющихся формальных институтов и вынужденной перестройки неформальных, отклоняющееся поведение часто не носит умышленного характера. Более того, отклоняющееся поведение зачастую может иметь не только отрицательные последствия для общества, но и положительные. Увеличение интенсивности и частоты случаев отклоняющегося поведения постепенно расширяет сферу нормативной допустимости, провоцируя переоценку общепринятых норм. При этом возникает сначала индивидуальное, а затем и общественное санкционирование отклонений.

Всю совокупность типов отклоняющегося поведения можно классифицировать по нескольким критериям: 1) наличие умысла – умышленное или бессознательное; 2) намерение ущемить права и интересы других лиц; 3) что отрицается – цели или средства их достижения (рис. 1).

Соответственно, понятие «оппортунистическое поведение» в трактовке О. Уильямсона (Уильямсон, 1996) будет удовлетворять следующим признакам – умышленное, имеющее целью ущемить права и интересы других лиц, отрицание целей (а иногда и средств).



Рис. 1. Таксономия видов отклоняющегося поведения

Желание ущемить интересы других лиц может проявляться и в форме злоупотребления правом, когда формальное следование норме приводит к выхолащиванию ее смысла — использование существующих норм для перераспределения в свою пользу выгод и издержек. Еще один вариант умышленного отклонения — это превращение средств достижения цели в самоцель. Здесь отсутствует непосредственный мотив ущемления прав других лиц, но выхолащивается смысл нормы.

Наличие умысла при отсутствии желания ущемить интересы других лиц может быть как культурным отторжением, так и институциональным новаторством. Во втором случае речь идет о сознательном замещении неэффективных, по мнению акторов, норм более удобными для исполнения. Это пример пренебрежения средствами при уважении к целям.

Наглядной демонстрацией увеличения интенсивности распространения различных форм отклоняющегося поведения в периоды реформ являются процессы, происходящие в настоящее время в системе высшего образования России. Основными причинами, обуславливающими распространение отклоняющегося поведения в этой сфере, на наш взгляд, являются:

- недостаточный уровень государственного финансирования системы в сочетании с коммерциализацией деятельности вузов и неравномерным распределением средств (выращивание чемпионов);
- сложившийся стереотип мышления и поведения населения (престижность получения диплома как «корочки»);
- искусственное навязывание системе спорных целей и формальных критериев оценки ее деятельности;
- бюрократизация управления системой, приводящая в том числе к разрушению академического сообщества;
- постоянное реформирование системы.

Как результат, в системе сложились относительно устойчивые модели отклоняющегося поведения (табл. 2).

ЛИТЕРАТУРА

- Анисимова С.Г.* (2011). Девиантное поведение в контексте экономических теорий. www.globecsi.ru/Articles/2011/Anisimova.pdf.
- Барбашин М.Ю.* (2014). Теория институционального распада: концептуальный потенциал и методологические рамки // Журнал социологии и социальной антропологии Т. XVII. № 4 (75). С. 178–188.
- Дюркгейм Э.* (1994). Самоубийство: Социологический этюд. М.: Мысль. docviewer.yandex.ru.
- Мертон Р.К.* (2010). Социальная структура и аномия // Социология власти. № 4. С. 212–223. cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-struktura-i-anomiya.
- Уильямсон О.И.* (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат.
- Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г.* (2016). Качество институционального пространства и факторы его формирования // От рецессии к стабильности и экономическому росту. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова. С. 40–50.
- Hirschi T.* (2002). Causes of Delinquency. New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers.
- Lombroso C.* (1897)/ L'uomo delinquente in rapporto all'antropologia, alla giurisprudenza ed alla psichiatria: (cause e rimedi) Fratelli Bocca Editori, Torino. www.liberliber.it/mediateca/libri/l/lombroso/l_uomo_del.

Таблица 2. Устойчивые модели отклоняющегося поведения в российской системе высшего образования

Стейкхолдеры	Выходивание целей	Моральный вред	Вымогательство	Неблагоприятный отбор
Государство	Подмена цели развития человеческого капитала задачей вхождения в мировые рейтинги	1. Низкий объем финансирования 2. Селективная поддержка вузов	Требование повышения оплаты труда в условиях недостаточного финансирования	Спорные критерии выбора вузов для селективной поддержки
Вузы	1. Борьба за финансовые ресурсы 2. Работа на формальные показатели	1. Барьеры отчисления отстоящих студентов 2. Низкое оснащение обучения	1. Угроза сокращения ППС 2. Перевод ППС на доли ставок	Перераспределение средств на имиджевые проекты в ущерб вложениям в качество обучения
Преподаватели	1. Отработка нагрузки 2. Работа на формальные показатели 3. Имитация научной деятельности	1. Старые курсы 2. Плохая подготовка к занятиям 3. Низкие требования к студентам	Рентоориентированное поведение	Преувеличение квалификации за счет формальных «достижений»
Студенты	1. Оценки вместо знаний 2. Диплом как корочка	1. Снижение усилий 2. Имитация обучения	Вымогательство оценок благодаря пониманию, что их отчисление невыгодно вузу	Выработка умения делать задания без понимания их сути

Т.В. Чубарова
Институт экономики РАН

**ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВОГО
ОБРАЗА ЖИЗНИ)**

Проблема необходимости и возможности влияния государства на индивидуальный выбор в рыночной экономике не только активно обсуждается в экономической теории, но и находит практическое применение. В настоящее время в здравоохранительной политике все большую популярность получает идея государственного регулирования формирования ответственного отношения граждан к здоровью. Задача, поставленная в работе, – рассмотрение на примере формирования здорового образа жизни финансовых механизмов, с помощью которых государство может воздействовать на индивидуальное поведение граждан.

Теоретической основой работы выступает концепция патернализма, которая позволяет рассмотреть как положительные, так и отрицательные стороны вмешательства государства в поведение граждан и определить возможные границы их взаимодействия. Для того чтобы стимулировать граждан действовать в нужном направлении, необходимо представлять, насколько действенны те или иные механизмы, понимать причины, которые влияют на способность целевой группы принять предлагаемые изменения и следовать им.

При этом под финансовыми механизмами понимаются экономические стимулы, как поощряющие, так и ограничи-

вающие поведение граждан, которое, по мнению государства, может нанести им вред. Поэтому они обладают таким важным качеством, как обеспечение максимально возможной степени свободы граждан, что оставляет за ними возможность выбора, но при этом в конечном счете способствует реализации общественных интересов.

В этом контексте формирование условий для выбора более здорового образа жизни должно способствовать решению комплекса не только общественных, но и личных проблем, как то: повышение ожидаемой продолжительности жизни, облегчение бремени лечения хронических заболеваний, увеличение продуктивности рабочей силы и т.д. Продвижение здорового образа жизни, таким образом, рассматривается в докладе как область органичного сочетания коллективных и личных интересов. Один из таких «общих» аспектов — снижение расходов на здравоохранение. Важным является и другой — эффективность предпринимаемых действий. Так как реализация мероприятий по продвижению здорового образа жизни требует затрат, необходимо их соотнесение с результатами.

Экономическая теория дает обоснование применения финансовых механизмов в области формирования здорового образа жизни. Потребители, ввиду своей близорукости, склонны больше ценить текущие затраты и выгоды, чем будущие, включая отсроченные и неопределенные преимущества здорового поведения или профилактических услуг. В результате финансовые стимулы повышают ценность здорового поведения, по сравнению с затратами на нездоровые привычки, а материальные выгоды/затраты могут побудить человека вести себя правильно, не в ущерб здоровью, снизить финансовые издержки изменения поведения, особенно в условиях низкой внутренней мотивации к нему.

В докладе на основе анализа опыта России и зарубежных стран рассмотрены финансовые способы государственного воздействия на человека с целью стимулирования «здоровьесберегающего» поведения, которые в настоящее время активно используются в практике многих государств.

Рассмотрены различные группы финансовых стимулов формирования здорового образа жизни. В качестве объектов в данном случае выступают граждане (пациенты) и врачи (медицинский персонал). По характеру воздействия на граждан финансовые стимулы могут быть разделены на косвенные (действуют через систему налогообложения, акцизы на табак и алкоголь, налоги на вредное потребление (*sin taxes*), налоговые вычеты по подоходному налогу при осуществлении расходов на «здоровьесберегающее» поведение) и прямые (непосредственные выплаты гражданам за выполнение определенных действий и (или) достижение определенных целей).

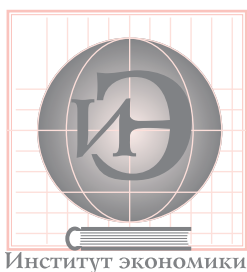
Исследования по проблемам эффективности финансовых стимулов проводятся исходя из различных факторов риска для здоровья, прежде всего таких, как табакокурение, алкоголь, неправильное питание, низкая физическая активность, душевное здоровье, участие в профилактических программах. Показано, что применение того или иного финансового механизма во многом определяется поставленной задачей и социально-экономическими характеристиками целевой группы. Так, финансовые стимулы в виде денежных платежей и ваучеров, снижения или отмены соплатежей используются для того, чтобы побудить пациентов пройти профилактический осмотр, и часто ориентированы на группы населения с низким социально-экономическим статусом и высоким риском, прежде всего женщин, иммигрантов, бездомных или наркозависимых.

Проведенный анализ позволил выделить ряд проблем, которые возникают при использовании финансовых механизмов: обеспечение устойчивости изменений поведения, так как существует риск, что при отмене стимулов граждане перестанут вести себя «правильно»; выбор уровня воздействия — индивид, домохозяйство, определенная группа или все общество; борьба со злоупотреблениями получателей финансовой поддержки. Кроме того, практика подтверждает, что финансовые механизмы являются лишь одним из способов государ-

ственного регулирования «здоровьесберегающего» поведения граждан, необходимо их сочетание с другими мерами междисциплинарного характера для достижения устойчивости положительных трендов в этой области.

ЛИТЕРАТУРА

- Ким В.В., Рощин С.Ю. (2011). Влияние потребление алкоголя на заработную плату и занятость в России // Экономический журнал ВШЭ. №1. С. 3–33.
- Куликов О.А. (2015). «Укрепление здоровья» как концепция: подходы Всемирной организации здравоохранения и Россия // Управление здравоохранением. №3. С. 11–27.
- Чубарова Т.В. (2017). Патернализм в современном обществе: от продуктовых карточек до безусловного дохода // Общественные науки и современность. № 6. С. 43–54.
- Bird Richard M. (2015). Tobacco and alcohol excise taxes for improving public health and revenue outcomes : marrying sin and virtue ? // Policy Research working paper. No. WPS 7500. Washington, D.C.: World Bank Group.
- Blaga Oana M., Livia Vasilescu, Razvan M. Chereches (2017). Use and effectiveness of behavioural economics in interventions for lifestyle risk factors of non-communicable diseases: a systematic review with policy implications // Perspectives in Public Health. Vol. 138. Issue 2. Pp. 100–110.
- Bradley Cathy J. and David Neumark. Small (2017). Cash Incentives Can Encourage Primary Care Visits By Low-Income People With New Health Care Coverage // Health Affairs. Vol. 36. No. 8. Pp. 1376–1384.
- Estimating the fiscal and economic impacts of health taxes on food, alcohol and tobacco (2018). Geneva: World Health Organization.
- Hall J. (2011). Disease prevention, health care, and economics. In: Glied S., Smith P.C. (eds.). The Oxford handbook of health economics. Oxford: Oxford University Press. Pp. 555–577.
- Hines Jr. James R. (2007). Taxing Consumption and Other Sins // Journal of Economic Perspectives. Vol. 21. No. 1. Pp. 49–68.
- Promoting Health, Preventing Disease: The Economic Case. Ed. by David McDaid, Franco Sassi and Sherry Merkur (2015). Berkshire: Open University Press.
- Using price policies to promote healthier diets (2015). Copenhagen: WHO Regional Office for Europe.



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

www.inecon.ru

Человеческие качества и человеческое поведение в экономической теории

Сборник материалов
II Октябрьской международной научной конференции
по проблемам теоретической экономики

Дизайн серии – Валериус В.Е., Ахмеджанова В.А.

Редактор – Ерзнкян М.Д.

Компьютерная верстка – Хацко Н.А.

Подписано в печать 10.11.2020.

Заказ № 26. Тираж 300 экз. Объем 6,2 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭРАН

ISBN 978-5-9940-0675-7



9 785994 006757