

УДК 330.3

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ В АНАЛИЗЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

О. С. СУХАРЕВ,

*доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник*

E-mail: o_sukharev@list.ru

Институт экономики Российской академии наук

В статье исследуются различные модели поведения агентов – новаторов и консерваторов. В частности, модель экономического человека, принцип естественных прав, независимости потребителя и другие имеют иную трактовку с позиции наблюдаемых явлений в обществе. Автор анализирует влияние психологических факторов на экономическое развитие, представляемое набираемой скоростью институциональных изменений.

Ключевые слова: *экономическая психология, модели поведения агентов, риск, право собственности, дисфункция.*

Психология поведения агентов, функциональные расстройства, эволюция и риск

Представляется чрезвычайно важным в научном смысле предпринять попытку теоретического осмысления процессов современного экономического роста и развития, исходя из обобщения институциональных проблем развития хозяйственных систем. Еще Роберт Солоу утверждал, что совершенная теория экономического роста будет создана лишь тогда, когда ей удастся учесть институциональные факторы роста. При этом возникает следующая проблема. Институты сами являются своеобразным продуктом, который производится и с созданием которого экономика несет

определенные издержки. Следовательно, можно говорить о процессе воспроизводства основных правил поведения в хозяйственной системе, норм, функций, определяющих условия экономического роста. Поэтому необходимо посмотреть с системно-институциональных позиций на проблему экономического роста, представив институты как элемент воспроизводственной системы. Важным свойством современного хозяйства является то, что рост может происходить при каком-то наличии устойчивых неэффективных норм (институтов), т. е. при определенной степени дисфункциональности системы.

Любая хозяйственная подсистема, организация (институт) представляют, по сути дела, сформированную обществом некую совокупность правил, определяющих настройку работы всего хозяйственного механизма, порядок действий экономических агентов. К таким правилам могут относиться и полученные экономической и управленческой теориями инструменты и модели, в соответствии с которыми осуществляется принятие решений на различных уровнях управления экономикой. Примером являются правила ценообразования, налогообложения, определения амортизационных отчислений, льготного кредитования, антимонопольного регулирования, правила разработки и осуществления макроэкономической политики и др.

Хозяйственная система (институт) создается благодаря тому, что у людей существует (возникает) потребность в ней. Точнее, в том наборе функций (полезностей), которые конкретная система (организация) реализует. Следовательно, у каждой подсистемы, организации, института имеются свое функциональное назначение и поле приложения усилий – компетенции. Если агенты, создавая систему для удовлетворения определенных потребностей, снабжают ее изначально 11 функциями, а с течением некоторого времени работы системы оказывается, что она исполняет всего 7, да и то не в полном объеме, т. е. с низким потенциалом качества, тогда можно говорить о проблеме дисфункциональности данной хозяйственной системы (института).

Таким образом, можно ввести некоторые группы параметров, характеризующих состояние и динамику любой системы как институционального продукта – совокупности правил, устойчиво функционирующих в результате процесса их институционализации. В этом случае институт (система) характеризуется следующим набором основных параметров:

- целью существования (назначение данных правил);
- областью приложения усилий (поле деятельности или реализуемой потребности в функциональном наборе этой системы);
- функциональным наполнением;
- периодом времени до изменения (в том числе функционального набора);
- издержками функционирования;
- степенью отторжения или принятия вводимой нормы (функции);
- устойчивостью к мутации (мера устойчивости системы/института к ее/его преобразованию в какую-либо иную форму).

Изменение одного из семи параметров функционирующего института применительно к экономической системе в целом может иметь серьезные последствия в отношении устойчивости функционирования системы, ее качества и полезности для экономики, т. е. агентов. В институциональной экономике известно, что неэффективная норма может прекрасно функционировать. Наличие таких норм говорит о той или иной степени дисфункциональности экономической системы, а наличие неэффективных устойчивых норм – о потере функционального, целевого качества системы. Эти процессы могут возникать независимо друг от друга или одновременно.

Введение новых институтов или пролонгация действия старых, взаимодействующих с новыми, часто усиливают негативное воздействие на экономику. Но дисфункция института возникает отнюдь не в ходе его трансплантации в другую социальную среду, что является частным случаем, одним из эпизодов дисфункции как имманентного свойства, являющегося отражением ее жизненного цикла и изменяющихся потребностей в управлении и управляющих воздействиях. Кроме того, рост изобилия, организационное совершенствование и усложнение экономической системы могут снижать эффективность механизмов контроля. Существует множество примеров потери этой функции и вытекающей дисфункциональности хозяйственной системы, которая может привести ее в точку бифуркации с последующим развитием катастрофы и гибелью системы. Следовательно, в управленческом смысле для хозяйственной системы актуальна проблема оптимизации числа функций и поддержания их в должном состоянии, т. е. предотвращения дисфункций.

Под системной (макроэкономической) дисфункцией будем понимать такое неравновесное динамическое состояние хозяйственной системы, при котором все основные параметры институциональных установлений этой системы испытывают потерю качества. Такая дисфункция является редким результатом институциональной динамики системы, когда снижающаяся функциональная эффективность правил поведения и функций самоусиливается, так что замена одного или нескольких правил (функций) не приводит к повышению эффективности экономической системы.

Адаптивная эффективность, в отличие от аллокативной эффективности, представляет собой эффективность действия правил, задающих развитие экономической системы во времени.

Если в верхней точке адаптивной эффективности в соответствии с авторской концепцией цель существования института обозначена и долгосрочна, взаимосвязана с другими целями, область приложения – стабильна, функциональное наполнение – высокое при строго определенном наборе функций, срок до изменения нормы – значительный, издержки действия – приемлемые и относительно невысокие, степень отторжения – низкая, устойчивость к случайному изменению (мутации) – высокая, то для системной (макроэкономической) дисфункции или нижней точки адаптивной эффективности все

перечисленные параметры имеют прямо противоположное значение.

Фактически она характеризует способность к обучению, к поощрению инноваций и противодействию рискам, готовность к решению возникающих проблем, мешающих развитию. Однако, по мнению автора, ее достижение возможно только с определенного уровня в области аллокативной эффективности, т. е. пока неэффективно используются факторы производства, говорить о повышении адаптивной эффективности не совсем уместно, хотя нужно понять, что установленные правила и работающие социальные установки в значительной мере определяют возможности аллокации и ее эффективность.

При возникновении ситуации системной дисфункции требуются кардинальные изменения в правовом поле экономических взаимодействий, восстановление качественного потенциала и числа функций для нахождения принципиально новой комбинации хозяйственного и правового порядков в рамках данной системы, а также разработки адекватных мероприятий экономической политики.

Чтобы реализовать какую-либо цель, исполнить некоторую функцию, сохранить область действия экономической системы/института, требуются денежные ресурсы. Причем необходимый их объем и эффективность использования зависят от потребности в деньгах и трансформационных возможностей конкретной системы/института или экономического агента. Эти возможности охватываются монетарным диапазоном, причем опускание ниже определенного порога говорит о возникновении дисфункции (некотором потере качества), а ниже нижней границы – о возникновении системной дисфункции хозяйственной системы/института, что сопровождается появлением девиантных форм и оппортунистического поведения по О. Уильямсону [3]. Кстати, не для всех систем (институциональных) достижение верхней границы диапазона, после чего возрастает необходимость в дополнительных правилах, является благом. Такое развитие может сопровождаться усилением инфляции, что изменяет мотивы поведения агентов, их реакции, увеличивает расстройство в функциональном потенциале экономики.

Развитие экономических систем предполагает не только изменение параметров и пропорций этих систем. Важным параметром развития выступает изменение статуса агентов, обеспечивающих разви-

тие либо выступающих в качестве определяющего фактора развития. В частности, эволюционная экономика представляет развитие как процесс динамических изменений под воздействием числа новаторов, имеющихся в экономической системе. Но ведь само это число также изменяется, как и склонности к инновационной деятельности. Более того, в экономике помимо новаторов имеются и другие агенты, например консерваторы, и за счет их деятельности вполне может быть обеспечен экономический рост.

В фазе наступившего кризиса активность консерваторов уже снижена и по этой причине неясно, насколько значительна величина запаса для дальнейшего сокращения хозяйственных цепочек консерваторов при появлении новаторов. Полагать, что замедление роста и/или спад происходят только по вине консерваторов – это значит не учитывать роли новаторов в разворачивании данного процесса, которая может быть довольно велика. Очевидно, что без рассмотрения закономерностей превращений в системе «консерватор – новатор» трудно дать убедительные объяснения циклической динамики. Но ведь переключение модели поведения с новаторской на консервативную – это, по существу, изменение психологии и только затем изменение модели действий.

Экономика в том случае высокоадаптивна, когда она обеспечивает низкие издержки замещения различных решений, субъектов, организационных форм, так как при этом становится легко исправить ошибку или заменить неэффективную норму, мешающую системе развиваться. Для нее может быть одинаково опасным как избыточное число консерваторов, препятствующих внедрению новых качеств и экономических функций и ввергающих экономику в состояние спячки, так и избыточное число новаторов, которые могут предъявить избыточный спрос на не располагаемый экономикой объем (возможностей) инвестиционных ресурсов, что завершится внезапным кризисом и потерей позитивных ожиданий развития – психологическим шоком.

Нужно заметить, что ортодоксальные экономические теории и предлагаемые на их основе рецепты экономической политики не чувствительны к социальному явлению рождения агента-новатора. Иными словами, отсутствует механизм управления процессом появления новаторов.

Процесс эволюции представляется в виде появления новаторов, которые вытесняют консерваторов

с поля экономических взаимодействий и рыночных ниш и занимают освободившиеся пространства сами. Посредством адаптации к новой реальности (системе правил) происходит в силу привыкания постепенное превращение новаторов в консерваторов. Однако наблюдается и обратное превращение консерваторов в новаторов, либо старый новатор приобретает новый вид, становится новым новатором, расширяя свои возможности по созданию новых комбинаций и средств производства в экономике. Здесь очень важно учесть три разновидности выбытия консерваторов: вследствие естественного старения и смерти, в процессе конкуренции с другими консерваторами и новаторами. Кроме того, новатор тоже может потерпеть поражение из-за большей активности других новаторов.

На этом этапе экономической эволюции становится важным одно обстоятельство: каким образом на дальнейшее появление новаторов влияет система институтов, созданных предыдущим поколением агентов-новаторов. Если институты, созданные поколением новаторов числом n_1 , приводят к появлению числа новаторов $n_2 < n_1$, то возникает вопрос, что будет происходить на следующем шаге эволюции. Либо число новаторов в экономике еще уменьшится $n_3 < n_2 < n_1$, поскольку новаторам n_2 не удастся улучшить систему институтов, стимулирующих появление новаторов и выбытие консерваторов, сохраняющих приемлемую пропорцию между группами данных экономическими агентов, либо это число возрастет (или не уменьшится), так как новаторам группы n_2 удастся модифицировать созданные на предыдущем интервале правила. Все зависит от того, имелось ли в нулевой точке избыточное число новаторов, или ощущался их явный недостаток. Однако можно утверждать, что для конкретной экономической системы на определенном отрезке эволюции существует оптимальное соотношение между новаторами и консерваторами, хотя численность этих хозяйствующих групп является динамическим параметром, постоянно изменяемым. Существует довольно серьезная научная проблема критерия, в соответствии с которым необходимо определять размер каждой из групп агентов. Вместе с тем следует говорить о наличии верхней границы – максимально возможном числе новаторов, которых может вынести экономика без каких-либо осложнений в ее развитии, а также нижней границы – максимально возможном числе консерваторов, когда появление дополнительного

количества новаторов становится затруднительным, происходит фиксация status quo экономической системы, а ее инновационный потенциал восстановить становится весьма проблематично, по крайней мере без специальных мер экономической политики.

Новация реализуема только тогда, когда она авансирована – обеспечена в должной мере кредитом. Однако важен не только приток денег к новаторам, но и их отток (подобно вводу и выбытию производственных фондов) – последующий оборот, так как эта денежная масса может быть использована для пролонгации хозяйственной активности неэффективных агентов или для срабатывания эффекта блокировки (lock in), что означает фиксацию неэффективной системы правил, которая продолжит «успешно» функционировать.

Поэтому экономическая политика обязана исходить не из формальной денежно-кредитной поддержки новаторов, а должна решать проблему управления экономическим развитием целесообразными инструментами: поощрять инновационную деятельность в экономике, облегчать процесс превращения консерваторов в новаторов, регулировать соотношение числа представителей названных двух групп агентов, монетарно обеспечивать работу новаторов и, что особенно важно, консерваторов при различных состояниях экономической конъюнктуры.

И новаторы, и консерваторы выполняют в хозяйстве позитивную функцию. Наличие консерваторов помогает идентифицировать новацию, правильно организовать работу институтов оценки. Кроме того, они обеспечивают насыщение сложившихся социальных стандартов до того момента, пока под влиянием новаторов не начнет происходить переориентация на новые стандарты, которые постепенно становятся наиболее привлекательными. Важно лишь, чтобы соотношение числа новаторов и консерваторов было оптимальным, чтобы не возникало неоправданных преимуществ одной из групп и, как следствие, чрезмерного увеличения числа ее представителей.

Значительные преимущества в экономике для консерваторов, как и преобладание новаторов в условиях, когда ощущается острая нехватка ресурсов, необходимых для раскрытия их потенциала, могут быть губительными для развития хозяйственной системы, приводить ее к кризису или существенно занижать темпы роста и уровень социального развития. Количественное определение указанной

пропорции является довольно сложной научной проблемой, как и выстраивание экономической политики, воздействующей на это соотношение и изменяющей его в ту или другую сторону.

Если нормативно принять приоритетность новаторов в дихотомии «новаторы – консерваторы», а видимо, против этого тезиса трудно возразить, поскольку новаторы выступают генератором экономического прогресса, то экономическая политика должна строиться таким образом, чтобы обеспечить не только появление новых новаторов, т.е. создавать стимулы для инноваций, но и поощрять, оказывать всяческую поддержку данной модели поведения. Иными словами, нужно облегчать психологические издержки создания новых комбинаций в экономике.

Новаторы, как правило, демонстрируют достаточно высокую адаптивную эффективность благодаря имманентной легкости в преодолении возникающих дисфункций. Если бы это было не так, то инновации были бы просто невозможны. В экономике с преобладающим числом дисфункций это наиболее отчетливо видно. Даже при имеющихся новых идеях, которые в современном мире особенно дефицитны, их практическая реализация крайне затруднена, если вообще осуществима.

Но, создавая новые комбинации, новаторы могут увеличивать дисфункциональность системы, принимая на какой-то период времени ее эффективность. Если последующая эволюция не нивелирует этих дисфункций, а, например, только закрепляет их, увеличивая масштаб, то совершенно не является фактом, что дальнейшее развитие экономической системы пойдет по траектории повышения ее конкурентоспособности и устойчивого долгосрочного роста, обеспечивающего наивысший социальный стандарт.

Здесь возникает наиболее важная с позиций психологии проблема неопределенности и рисков хозяйственной деятельности, а также моделей поведения. Неопределенность возникает в силу того, что индивиды не могут заглянуть в будущее и не располагают методами оценки будущих изменений, а также потому, что информация неоднородна и асимметрична. Поэтому неопределенность является главным условием принятия любых решений и экономического поведения агентов. Различается только уровень неопределенности в каждой отдельной ситуации. Чем выше неопределенность, тем сложнее принять верное решение, тем выше альтернативные издержки, тем выше вероятность вообще отказаться

от принятия решения или совершения действия агентами. Именно отсутствие полной ясности в экономической ситуации приводит агентов к тому, что им приходится рисковать. Возникает понятие риска, которое трактуется в экономической науке по-разному. Как минимум можно выделить три следующих подхода.

Во-первых, риск – это вероятность совершения неблагоприятного события, причем с точки зрения экономики под неблагоприятным событием обычно понимается событие, влекущее за собой издержки, т.е. потери.

Во-вторых, риск в экономике измеряется величиной возможных потерь либо величиной вероятности неполучения ожидаемого дохода.

В-третьих, часто под риском понимается вообще отклонение от заданного норматива в экономике при совершении какого-либо события или действия, т.е. вероятность получения результата, который отличается от ожидаемого или нормативно установленного.

В психологии используются все три определения. Конечно, выделяют множество различных видов риска. Однако, если агент демонстрирует рискованную модель поведения, то это значит, что он соглашается с высокой вероятностью потерь и совершает действия, который связаны с этой высокой вероятностью, несмотря ни на что. Риск определяется как произведение вероятности неблагоприятного события на величину потерь в денежном выражении в результате этого неблагоприятного события. Либо вероятность умножается на величину последствий события, либо частота нежелательных событий умножается на число объектов риска. Человеческое восприятие риска создает понятие эффективного или психологического риска. Сложные модели определения математического ожидания функции потерь образуют представления о так называемом теоретическом риске. Ясность существует по поводу того, что проблема риска имеет в экономической науке массу интерпретаций и представлений, но эти подходы не позволяют решить главного – дать точную картину изменения риска и моделей поведения агентов в зависимости от этого изменения. Так, насколько рискованно заниматься инновационной деятельностью либо работать на стереотипном рынке. Иными словами, какая модель наиболее рискованна – новаторская или консервативная? Обычно имеется и ответ: поскольку новые комбинации характеризуются большей величиной неопределенности,

то и риск этой деятельности обычно выше. Как тогда управлять различными видами риска? Если управление предполагает воздействие на риск, то это означает, что необходимо воздействовать на вероятность неблагоприятного события. В таком случае нужно иметь список возможных событий и вероятностей того, что они произойдут. Управление будет означать возможность снижения вероятностей по группе событий. На практике такой результат представляется умозрительным и малоправдоподобным. Пока исследователь измерит риски, т. е. вероятности событий и составит группу событий, она изменится, и вероятности также будут уже иными. Это становится весомым аргументом в пользу того, что управлять риском – это, по сути, управлять будущим. В стохастической системе рынков, при сниженном потенциале применения методов планирования такой результат не является достижимым ни научными, ни практическими методами. Планирование позволяет упорядочить события, в том числе ожидаемые, и психологически подготовиться к ним. Это существенным образом способно понизить риски и выступить своеобразным методом их страхования. Иные методы в экономике рынков, а также организационно-финансовые структуры, такие как страховые компании, не являются действенным инструментарием по управлению рисками, оказывая лишь эффект сглаживания и постфактум компенсации, когда неблагоприятные события уже произошли.

В теории экономического развития Й. Шумпетера [4, 5], как и в многочисленных подходах экономистов прошлого, и особенно настоящего времени, развивающих эту теорию, основным агентом – генератором изменений выступает предприниматель, создающий в экономической системе новые комбинации. Разумеется, создание новой комбинации предполагает не только использование знаний и опыта в отношении привлечения и использования имеющихся ресурсов, но и обладание способностью наращивать, изменять сами знания, модифицировать опыт. Подобное поведение предполагает определенную психологическую модель, которая выражается в том, что агент, преодолевая ограничения, стереотипы, нормы, принимая риск, осуществляет действия по управлению ресурсами, применению знаний. В результате появляется либо не появляется новая комбинация. Создание нового продукта (блага), услуги, форм и способов производства, технологий, научных знаний,

рынков, организаций и принципов, в соответствии с которыми они функционируют, происходит в рамках инновационной психологии. Фактически агент преодолевает неведение, потому что новый результат заранее никому неизвестен. Даже если в отдельных случаях возможно прогнозировать, что получится в процессе создания новой комбинации, окончательный эффект от подобных действий не может быть точно известен заблаговременно.

Почему агент, будь то предприниматель или представитель иных хозяйственных групп, решается в своих действиях на создание новой комбинации? Сразу нужно оговориться, что новую комбинацию может создавать не только предприниматель, а любой агент, который имеет возможность реализовать инновационную психологию своего поведения. Для этого нужны как минимум три условия:

- наличие у агента знаний и умений по комбинированию факторов производства, организации, управления либо открытой им идеи, подлежащей бизнес-реализации, имеющей потенциальные точки приложения;
- развитая институциональная инфраструктура, поощряющая инновационную психологию, т. е. предоставляющая возможности для возникновения, восприятия и тиражирования новых комбинаций;
- психологическая потребность пойти на риск введения новой комбинации, потребность в создании (причем личная для данного агента, по приказу руководства фирмы маловероятно появление новаций) таких комбинаций, причем потребность, распадающаяся на две составляющие – телологическая (стимулируемая), т. е. зависящая от величины ожидаемого вознаграждения (в виде повышения заработной платы или получения надбавки), генетическая, связанная с психологическим настроением данного агента осуществлять новации – делать открытия, изобретения и т. д., потому что это интересно, к этому имеется «влечение». Очень важно, когда обе составляющие взаимодействуют и формируют модель поведения агента.

Действующие институты могут подорвать обе составляющие потребности в новых комбинациях в экономике, снизить возможности использования знаний, затруднять процесс возникновения, восприятия и тиражирования новых комбинаций.

Консервативная психология обеспечивает применение известного знания, реализует производс-

твенную деятельность при меньших потребностях в кредите, с меньшим риском.

Нужно сказать, что в ряде своих исследований, предложив модель неошумпетерианской конкуренции новаторов и консерваторов [1, 2, 6, 7], с ее использованием было показано, что экономический рост возможен при преобладании в макроэкономической системе консервативной модели поведения (консервативной психологии). Инновационная психология может, наоборот, спровоцировать кризис и ухудшение материального и физического комфорта агентов, уровня их благосостояния. Подобные экономические изменения можно было бы назвать отрицательной ветвью экономических изменений. Следовательно, подлинная задача состоит в том, чтобы регуляция институтов обеспечила такое сочетание новаторов и консерваторов, которое бы повышало эффективность их функционирования, обеспечивала бы положительную ветвь экономических изменений – экономического развития.

Таким образом, отнюдь не смена ценовых соотношений, пропорций цен является фактором экономических изменений. Скорее всего, это видимое выражение (одно из возможных) таких изменений. Более правдоподобным выглядит объяснение экономических изменений исходя из анализа психологических детерминант поведения человека при ведущей роли познания и научно-технического прогресса, что в совокупности обеспечивает модификацию формальных и неформальных норм, создающих новые реалии взаимодействия институтов и агентов в рамках дихотомии «инновационная – консервативная» психологическая модель.

Модель поведения человека и право собственности

Свобода, благосостояние и мирное сотрудничество выступают как безусловные цели экономической политики и развития общества, в которых должно содержаться удовлетворение базовых потребностей живущих на земле людей – в пище, продолжении рода, профессиональной реализации, в развитии культуры, образования, науки, здравоохранения. Только с этих позиций нужно рассматривать благосостояние, сотрудничество и свободу.

Данные ценности не могут существовать отдельно от человеческой жизни и становиться самоцелью. Фазы этой жизни строго определены биологической природой человека: рождение, детство,

юность, становление, зрелость, старость и смерть. Жизнь человека конечна и ее продолжительность зависит от многих факторов, включая обеспеченность благами, социально-экономические, культурные условия развития общественных отношений, национальные традиции, семейные отношения, психологическую атмосферу в стране, уровень преступности и коррупции, духовно-религиозные предпочтения, начальное образование и состояние медицинской отрасли, условия труда и т. д. Наличие этапов в эволюции индивида и конечность его бытия способствуют не только выработке собственной структуры ценностей, соответствующей каждому этапу, но и заставляют людей в разном возрасте действовать по различающимся моделям поведения, которые в значительной степени детерминируются принадлежностью участника к возрастной категории, т. е. близостью к заключительному этапу жизненного цикла. Кстати, экономическая теория, вводя модель человека, постулирует ее универсальность – пригодность применения для любых категорий людей и в любых ситуациях. Но фактически с ее введением происходит примитивизация самого человека, возможностей принятия им каких-либо решений и его поведения в целом.

Экономической модели человека безразличен возраст людей. Это составляет фундаментальное ее ограничение. Если в возрастной структуре общества увеличивается число пожилых людей, то изменяются спрос, мотивы, психология поведения, реакции, резко увеличивается бремя социальных расходов, потребность в здравоохранении. Вместе с тем число работающих агентов на пенсии увеличивается, возрастает занятость пожилых лиц, увеличивая социальную конфликтность с молодежью. Например, возникает блокирование подготовки кадров, когда пожилые работники не заинтересованы готовить себе смену ни за какое вознаграждение, потому что возможность потерять работу по потерям оценивается выше, чем стимулирующий доход, когда работодатель будет пытаться заинтересовать пожилых работников обучать молодежь. Формально это обучение может происходить, и пожилые люди могут получать вознаграждение за такое обучение, но по факту такое обучение будет не на максимально возможном уровне и качество персонала может со временем снижаться, как и конкурентоспособность такой экономической системы. Кстати, здесь возможны определенные психологические детерминанты поведения. Во-первых, возможна установка,

что «я самостоятельно все постигал, почему должен кого-то учить». Во-вторых, вероятно девиация поведения, когда пожилой работник делится вознаграждением за обучение с обучаемым при формальной передаче опыта. Такие модели являются экстремальными, но условия для их возникновения в той или иной системе могут сложиться. Определяющим фактором здесь будет психология труда, обучения, основные мотивы и вознаграждения.

Важно отметить, что споры среди экономистов по поводу модели человека в экономической науке беспочвенны, поскольку по этапам его жизни эти модели изменяются, поскольку меняются мотивы и психология поведения, детерминированная возрастом человека. Значит, и на макроэкономическом уровне реакции агентов будут зависеть не только от чисто экономической мотивации, но и их возраста. Кроме того, вводя иррациональность в модель поведения человека, что само по себе полезно, эта обновленная модель позволяет изучить эффекты оппортунизма, альтруизма, других девиантных моделей микроэкономического поведения, но всегда нужно принимать во внимание, что определение рациональности или иррациональности требует критерия. Дело в том, что трудно найти психически здорового человека, который бы сказал, что не желает как можно дольше прожить при сохранении максимально долго своей физической и умственной активности, т.е. дееспособности. Если это так, в чем сомневаться все-таки не приходится, то данная цель не предполагает сомнений в рационализме, она абсолютно рациональна, значит, если вести речь о модели человека, то его поведение, детерминированное таким критерием, вытекающим из целей его биологической жизни, является абсолютно рациональным. Другое дело, что в изменяющихся социальных условиях, в том числе по причине того, что человек сам является инициатором таких изменений, возникают различные проявления его поведения, не согласующиеся с экономическим рационализмом, т.е. не связанные с получением максимальной выгоды в чисто экономическом смысле (даже иногда финансовом смысле). При этом рационализм, связанный с природой человека, сохраняется, несмотря на изменение условий экономического содержания. В связи с этим представляется, что довод относительно крушения абсолютной рациональности и замещения ее ограниченной рациональностью или иррациональностью весьма натянут и не отражает подлинного значения в

психологическом смысле сути человека и модели его поведения.

Как видим, экономическая модель человека наверняка различна в зависимости от возраста, значит, с точки зрения агрегации реакции результат зависит от преобладания тех или иных возрастов в экономической системе, она не есть модель действия или поведения, выражающего определенную совокупность действий, произведенных за данный промежуток времени. Причем модель человека напрямую никак не связана с проводимой экономической политикой, мотивы которой лежат в совершенно иной плоскости, нежели мотивы индивидуального поведения. Правительственные мероприятия являются продуктом коллективных согласований и направлены на достижение целей развития хозяйственной системы. Следовательно, в виде главного мотива при разработке таких мероприятий должен выступать мотив получения максимальной общественной пользы, представления о которой должны иметь члены правительственного кабинета.

Общественная структура иерархична, а значит, заранее задан масштаб социального неравенства, распространяемого и по отношению к закону. Перспективы экономического развития зависят от величины этого масштаба. Наличие иерархий как основы общественной структуры является центральным моментом в образовании форм неравенства, в том числе и перед законом, и политика ничем не может помочь в смысле ликвидации этих форм. Это не задача экономической политики. Подлинной задачей может выступать лишь обеспечение необходимого уровня неравенства, и тогда возникает главный вопрос: какое же неравенство необходимо?

Конечно, у политиков в арсенале еще остаются методы манипулирования оценкой активов, например земли и, соответственно, влияния на рыночную цену. Однако раздача национальных активов по низкой стоимости имеет еще меньше оснований с позиций экономической эффективности и справедливости. Из сказанного следует, что принятие закона, разрешающего куплю-продажу наиболее ценных активов (земли), по сути, означает решение в пользу тех, кто желает ее приобрести и, главное – имеет для этого финансовые средства. В таком случае фактически происходит назначение владельца, собственность становится своеобразным фетишем экономической системы, позволяющим извлекать доход, концентрировать капитал и создавать механизмы принуждения, в том числе при-

нуждения к определенным видам деятельности, а сами владельцы выдвигаются на верхний уровень общественной иерархии, приобретают власть – финансовую, экономическую и политическую, оказывая серьезное влияние и на появление новых законов, не позволяющих изменить сложившегося к их выгоде status quo.

Но почему так, а не иначе решается проблема институциональной регрессии, ведь отсутствуют строгие доказательства преимуществ новой структуры активов, возникающей в связи с актом продажи? Потому что с регрессией борются политическим решением, становящимся заложником теоретической доктрины, аналитический аппарат которой не способен выработать каких-либо принципов или моделей, учитывающих наличие данной проблемы. Право собственности, согласно концепции естественного права, является таким же правом, как право на жизнь, свободное выражение своих мыслей, т. е. неотъемлемо связано с природными инстинктами человека. Данная трактовка служит прекрасным примером неверной классификации, результаты которой затем подвергаются неправомерному агрегированию. Сторонники естественного подхода рассматривают отдельного индивида с набором прав, подразделяя их на те, которые автоматически возникают с появлением нового человека, присущи ему по определению, и те, которые возникают под давлением исторически сложившейся социально-правовой структуры.

Во-первых, все права приобретают вид сочетания формальных и неформальных правил и имеют границы, за пределы которых их действие не распространяется.

Во-вторых, попробовать определить, что свойственно и несвойственно человеческой природе – задача довольно трудная, тем более для самого человека. Если одни права являются естественными, то почему другие, появившиеся посредством установления социальных норм, таковыми не считаются – ведь они тоже есть продукт деятельности человека, да и так называемые естественные права проходят этап институционализации и обретают четкие рамки?

В человеческой природе, вне всяких сомнений, заложено владеть чем-либо, распоряжаться этим по собственному усмотрению, включая возможность продавать. Но каковы должны быть пределы такого владения, объем собственности, можно ли ставить задачу нахождения оптимального значения этих пределов или этого объема? Почему современные

западные общества функционируют, отдавая высший приоритет праву частной собственности и ущемляя не только права на другие виды собственности, но и не менее значимое право не владеть чем-либо? Действительно, можно признать естественной нормой владение домом, собственным костюмом, собственной мастерской, магазином, небольшой фабрикой, но, когда человек владеет несколькими десятками крупных заводов и имеет личные активы, превышающие в денежном эквиваленте размеры годового бюджета многомиллионного государства в несколько раз, такое владение невозможно признать естественной нормой и отнести к разряду естественного права. Дело в том, что естественно владеть той совокупностью активов, которой можно лично распорядиться, как своей машиной, домом, квартирой, компьютером и т. д. Естественное право возникает только синхронно с личным распоряжением. В том случае если нельзя самостоятельно распорядиться активом и требуется наемный управляющий, от имени владельца осуществляющий необходимые действия, возникает превышение объема естественных объектов частной собственности, но превышение, приносящее владельцу за редкими исключениями более обеспеченную жизнь по сравнению с лицами, пользующимися принципиальным правом не владеть свыше некоторого объема естественных объектов частной собственности. Причем этот объем занимает промежуточное положение между полным отрицанием частной собственности на средства производства, приводящим к административному централизму – излишней власти бюрократии, и признанием абсолютного главенства этого вида собственности, провоцирующим олигархический централизм или власть финансово-политических кланов.

Право не владеть несколько не является проявлением иждивенческой психологии. Оно является правом принятия личных решений в отношении своих объектов собственности, правом самому контролировать свои активы, самому принимать рыночные поражения. Разновидность этого права, которое несколько не лучше и не хуже права владеть, с переносом ответственности и контроля на других лиц не должна обеспечивать индивиду более низкий уровень жизни, чем право владеть.

Данный вывод способен подвести к осознанию необходимости институциональных изменений в современных хозяйственных системах, а также предъявить новые требования к проводимой экономической политике и общественному устройству.

Следовательно, смещение акцентов в части критериев экономической науки способно изменять психологию восприятия не только самого знания, но и тех общественных форм и их эффективности, представления о которых считаются стабильными и сформированными.

Список литературы

1. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. М.: Экономика, 2007.
2. Сухарев О. С. Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение, 2001.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб: Лениздат, 1996.
4. Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis. New York and London: McGraw-Hill Book Company Inc., 1964.
5. Schumpeter J. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and Business Cycle / Tr. By R. Opie. New York: Oxford University Press, 1969.
6. Sukharev O. S. Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy, Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, 2011.
7. Sukharev O. S. Institutional Theory of Economic Growth: Problem of Macrodisfunction and Monetary Range. 2005. URL: www.boeckler.de/pdf/v_2005_10_28_sukharev.pdf.