

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

О. И. Лозина¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

Л. А. Тутов²

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 330.16

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ³

Поведение человека в условиях новых вызовов меняющейся экономической реальности интересует не только экономику, но и другие общественные науки. В связи с этим вопрос создания универсальной модели человека как инструмента интерпретации и прогнозирования поведения остается открытым. Статья посвящена анализу формирования модели человека в экономике в сопоставлении неоклассического и альтернативного подходов. Цель работы — выявить возможности методологического развития модели не только как инструмента анализа экономических явлений и процессов, но и самостоятельного объекта познания. Результаты исследования показывают, что на основе междисциплинарного подхода с позиций новой институциональной экономической теории, поведенческой экономики, социальных наук возможно провести более глубокое исследование поведенческих предпосылок, в том числе с обращением к мотивационной составляющей поведения, что расширяет объяснительные возможности модели. Результаты могут быть использованы как для перспективных теоретико-методологических подходов к анализу человека как субъекта экономики, так и для решения практических задач.

Ключевые слова: методология, модель человека, мораль, мотивация, оппортунистическое поведение, рациональность.

Цитировать статью: Лозина О. И., Тутов Л. А. Методологические предпосылки модели человека в современной экономике // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2020. — № 5. — С. 24—39.

¹ Лозина Ольга Игоревна — аспирант, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: lozina.olia@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-8652-5275.

² Тутов Леонид Арнольдович — д.философ.н., профессор, заведующий кафедрой философии и методологии экономики, экономический факультет, МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: l.tutov@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-8652-3341

³ Статья подготовлена в рамках выполнения проекта РФФИ №18-010-00686.

O. I. Lozina

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

L. A. Tutov

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: B25, B41, Z13

METHODOLOGICAL BACKGROUND OF HUMAN MODEL IN MODERN ECONOMY

Human behavior in the face of new challenges of changing economic reality is of interest not only to Economics, but also to other social Sciences. In this regard, the question of creating a universal human model as a tool for interpreting and predicting behavior remains open. The article analyzes the formation of human model in the economy comparing neoclassical and alternative approaches. The purpose of the work is to identify the possibilities of methodological development of the model not only as a tool for analyzing economic phenomena and processes, but also as an independent object of knowledge. The results of the study show that drawing on the interdisciplinary approach of new institutional Economics, behavioral Economics, and social Sciences, you may perform a more profound study of behavioral assumptions, including an appeal to the motivational component of behavior, which expands the explanatory power of the model. The findings can be used both for promising theoretical and methodological approaches to the analysis of an individual as an economic entity, and for solving practical problems.

Keywords: methodology, human model, morality, motivation, opportunistic behavior, rationality.

To cite this document: *Lozina O. I., Tutov L. A. (2020) Methodological background of human model in modern economy. Moscow University Economic Bulletin, (5), 24–39.*

Введение

Необходимость анализа поведения человека как ключевого элемента экономической системы обусловлена не только научным интересом, но и методологической потребностью. С одной стороны, поведение как повторяемость действий дает возможность его прогнозировать, что во многом способствует эффективному управлению экономическими процессами. Вместе с тем человек принимает решения под действием личностных факторов, прежде всего психологических и познавательных особенностей, а также социального контекста, расширяющих варианты выбора. Существующий дуализм предъявляет новые требования к модели человека как методологическому ядру экономической науки.

Стремление экономической науки к логичности, непротиворечивости и вместе с тем универсальности своих положений вполне оправданно: ре-

зультаты научного познания эффективны в том случае, когда могут быть применимы на практике и дают возможность объяснять, прогнозировать и регулировать поведение людей в любой области экономики. Это определяет актуальность сформировавшейся модели экономического человека в рамках неоклассического подхода — абсолютного рационализатора, отличающегося стабильным поведением и преследующего максимизацию полезности как универсальную цель действий [Brunner, Meckling, 1977]. Казалось бы, предпосылки модели настолько удачны, что дают возможность в полной мере интегрировать разнообразные формы поведения, не отягощая их чрезмерными параметрами. Одно из подтверждений тому — принципы поведения, искусно применимые Г. Беккером практически к любой сфере человеческой деятельности, включая брак или преступление, где каждый человеческий поступок можно оценить с точки зрения и выгод и издержек [Becker, 1993]. Однако с развитием науки оказывается, что неоклассическая модель перестает соответствовать вызовам реальности: так, исторические события показали, что рынок не способен решить многие проблемы без внешнего регулирования, предсказать кризисы, и неопределенность экономической среды автоматически отражается на поведении человека. Более того, не стоит забывать, что экономика как общественная наука предполагает, что человек является элементом социально-экономических взаимосвязей, а значит, анализ его изолированно, в отрыве от них накладывает ряд ограничений. Неоклассический подход в отношении максимизации полезности предписывает, как должен вести себя человек при принятии решений в условиях риска и неопределенности, но не описывает его реальное поведение [Илюхин и др., 2019, с. 216]. Как, например, строго экономически объяснить такие явления, как благотворительность и меценатство: даже если расценивать их с позиции личного удовлетворения, сам выбор подобного поведения уже указывает на разнообразие его форм. На действия индивида помимо личных факторов оказывают влияние также контрагенты, устремления и интересы которых не всегда совпадают друг с другом, и если бы возникшие противоречия разрешались самостоятельно, в экономике возникла бы идеальная ситуация, не требующая привлечения внешнего регулирования. Другими словами, введенные предпосылки предстают нормой, идеалом, что хотя и полезно для теории, но, не обладая дескриптивной силой, не работает на практике. В связи с этим мы раскроем возможности методологического совершенствования модели человека на современном этапе экономической теории. Для этого мы рассмотрим теоретико-методологические основания альтернативной модели, покажем расширенный подход к феномену оппортунистического поведения как поведенческой предпосылки модели и перспективы включения новых параметров поведения.

Методологические основания альтернативной модели человека: институциональный подход

Методологическое становление модели человека в современном ее виде, как можно заметить, происходило на основе перехода от принципа системности к инструментальному подходу, т.е. от анализа поведения как объекта познания к его применению для решения практических задач, что нашло отражение в неоклассической модели. А. Смит, первым из исследователей предложивший основы модели в относительно систематизированном виде, начинал с того, что эгоистический интерес человека был ограничен этическими ценностями, сформировавшимися в обществе, подразумевающими следование индивидом правилам поведения и честности [Смит, 2007]. Тем не менее возникший на основе условий совершенной конкуренции с минимальным вмешательством государства принцип методологического индивидуализма с развитием науки привел к тому, что все неэкономические факторы были выведены за пределы анализа. Применение неоклассической модели аналогично моделям в математике также имеет обоснование: математический инструментарий с методологической точки зрения эффективен потому, что благодаря абстрагированию позволяет исследовать многообразные явления и процессы из разных сфер жизни в доступной форме. Однако вопрос перехода от абстракции к реальности ввиду нерешенных задач остается открытым, и очевидно, что когда-то выведенные за рамки исследования параметры вновь становятся значимыми. Математический подход не позволяет учитывать специфику той или иной дисциплины: при стремлении познать сущность социальных процессов использование одной лишь логики «предпосылки — вывод» недостаточно [Тутов, Рогожникова, 2018, с. 12]. В связи с этим введенные представителем новой институциональной экономической теории О. Уильямсоном поведенческие предпосылки — ограниченная рациональность и оппортунизм — стали своего рода прорывом для понимания многих экономических процессов [Уильямсон, 1993, с. 41–44].

Основная критика неоклассической модели лежит в поле рациональности поведения. Начнем с того, что полезность как количественная величина не может быть определена в принципе ввиду ее условности. Соответственно, максимизация этой полезности для каждого индивида проявляется субъективно, и универсальность критериев или шкалы данной величины недостижима. Разнообразные эксперименты показали¹, что сведение рациональности к максимизации полезности в реальности не работает — возникают ограничения, не позволяющие индивиду выбрать наиболее эффективный вариант решения той или иной экономической задачи. Выход за пределы максимизации дает новое понимание феномена рацио-

¹ Подробнее см. работы Д. Канемана, А. Тверски, Р. Талера.

нальности. Как отмечал Г. Саймон, человеческое поведение всегда содержит значительный рациональный компонент, так как индивид оценивает, что здраво и разумно для него [Саймон, 1993, с. 17]. Таким образом, любое поведение, направленное на удовлетворение потребностей и соответствующее адекватной для индивида цели, можно считать рациональным.

Учитывая, что вариантов выбора всегда несколько, при этом каждый из них рационален при условии соответствия цели, встает вопрос, как определить, какой из этих выборов самый лучший. Прежде всего на первый план выходит анализ человека как участника социально-экономических отношений, где его следование собственным интересам происходит наряду с контрагентами. Соответственно, часть вариантов выбора отпадает ввиду следования ряду правил и норм, накладываемых обществом. Отметим, что при расширенном анализе рациональности акцент смещается в сторону самого процесса принятия решения — на процедурный аспект рациональности. Как отмечает Р. И. Капелюшников, рациональность, отождествляемая с отражением внутренней согласованности предпочтений в неоклассическом контексте, не тождественна продукту мыслительной деятельности — размышлениям, логическим умозаключениям, подсчетам, взвешиваниям выгод и издержек и т.д. [Капелюшников, 2018, с. 360]. Индивид принимает решение в условиях неопределенности по ряду причин: значительное число факторов, влияющих на принятие решения, учет каждого из которых не представляется возможным ввиду интеллектуальных ограничений; большое число альтернатив, доступных для принятия решения; трудности оценки последствий каждого из принятых решений. От человека требуется проделывание огромной интеллектуальной работы, приводящей к значительным затратам, а в рамках методологии новой институциональной экономики — транзакционным издержкам, стремление к снижению которых представляется естественным. Согласно исследованиям, люди следуют в любой сложной и неопределенной ситуации скорее приобретенным привычкам, установленным правилам и социальным нормам [Акерлоф, Шиллер, 2010]. Человек остается рационализатором, но уже не является максимизатором полезности. Это объясняет такие явления, как волны оптимизма и пессимизма, избегание риска, эффект толпы и др.

Действия человека как участника системы экономических отношений неразрывно связаны с другой поведенческой предпосылкой — оппортунистическим поведением. В целом рассмотрение экономики через контрактный подход в новой институциональной экономической теории дает понимание, почему люди ведут себя не так, как «положено» согласно неоклассической теории: контракт как соглашение предполагает взаимодействие как минимум двух сторон, включая индивидуальные действия в социальный контекст. За всю историю становления экономики не удалось достигнуть состояния, близкого к балансу, когда интересы всех участников

удовлетворены. Экономический агент, будучи рационализатором, не станет действовать в ущерб своим интересам, однако это не означает, что он не будет действовать в ущерб интересам контрагента. Поэтому те процессы, которые могли бы выполняться наиболее эффективно с точки зрения максимизации полезности, из-за оппортунистического поведения не осуществляются. Остановимся подробнее на анализе оппортунизма и отметим, что первым исследователем, выявившим сущность данного феномена, был Т. Веблен. Он указывал, что истоки подобного поведения — хищнический темперамент, сопровождающийся двумя варварскими чертами — злобностью и коварством, и особый образ мыслей, которые на практике приводят к накоплению богатства и в крайней степени к насильственному захвату [Веблен, 1984, с. 266]. В трактовке О. Уильямсона оппортунизм — это «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими» [Уильямсон, 1993, с. 43].

На наш взгляд, важно разграничить оппортунизм и эгоистическое поведение: в первом случае индивид, реализуя собственный интерес, причиняет ущерб контрагенту: оппортунизм — «преднамеренное использование возникающих благоприятных ситуаций для достижения личных интересов вопреки условиям договоренностей в ущерб интересам контрагента» [Мельников, 2014, с. 93]. В случае же эгоизма индивид преследует личные цели (иначе он не вступал бы в экономические отношения), но действует в рамках установленных правил. В экономических отношениях часто используется понятие разумного эгоизма (начиная с А. Смита), в сущности не имеющего негативного смыслового оттенка, а подразумевающего приоритет личных интересов, не противоречащий интересам других, так как для экономического субъекта это невыгодно. Оппортунизм же, как следует, не возникает при совпадении интересов сторон, несмотря на эгоистические устремления каждой. Учет оппортунистического поведения позволяет объяснить ряд процессов как на микро-, так и на макроуровне. Находим у Д. Норта: «...даже если правители захотят принимать законы, руководствуясь соображениями эффективности, интересы самосохранения будут диктовать им иной образ действий, поскольку эффективные нормы могут ущемить интересы сильных политических группировок» [Норт. 1993, с. 72]. Это во многом объясняет различия в особенностях развития государств. Стоит отметить, что изначально понятие оппортунизма пришло в экономику из политической сферы, максимально связанной с продвижением интересов групп¹. Экономические события, тесно связанные с политикой, на всей истории их развития показывают, что оппортунистические действия существовали всегда, соответственно более

¹ Подробнее об оппортунизме в политической сфере см. у В. Ленина [Ленин В. И. Полн. собр. соч. Том 42. — М.: Изд-во политической литературы, 1970].

значим, скорее, вопрос о формах их проявления в зависимости от этапа технологического развития, структурных особенностей экономики, институциональных условий.

Таким образом, введенные предпосылки позволяют понять часть аспектов поведения, не затронутых в неоклассическом подходе. Как справедливо отмечено, модель ограниченной рациональности (это справедливо и для оппортунистического поведения. — *Прим. авторов*) сохраняет стандартный вид, при котором экономический субъект все так же стремится к максимизации целевой функции, которая включает фактор трансакционных издержек в части целей, но корректируется в части средств — институтов, корректирующих исход этой процедуры [Сушенцова, 2017, с. 51]. Следует, что экономические отношения выстраиваются оппортунистами в соответствии с их интересами, за которыми необходим контроль для наиболее эффективного функционирования экономических процессов. С подобным выводом можно согласиться, однако продолжим рассуждение дальше.

Оппортунистическое поведение в модели человека: синтез институционального и поведенческого подходов

В традиционной трактовке оппортунизм рассматривается как исключительно негативное явление, так как сознательно совершающиеся действия противоречат нормам морали, общему институциональному интересу и как следствие порождают значительный ущерб для экономической системы. Однако наиболее глубокое исследование особенностей поведения поднимает вопрос: почему человек принимает решение о выборе оппортунистического поведения, предпочитая его добросовестному выполнению обязательств, если предполагается, что при соблюдении последнего он аналогичным образом получает выгоды, является ли это решение сознательным и наиболее эффективным?

Недобросовестное, эгоистическое поведение целесообразно представлять как своего рода рациональное принятие решения, при котором человек сравнивает ожидаемую выгоду и издержки нечестных поступков, в связи с чем ввести категорию эффективности оппортунистического поведения:

$$\mathcal{E}_{\text{о.п.}} = \frac{\text{результат}}{\text{затраты}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{о.п.}}$ — эффективность оппортунистического поведения; результат — те выгоды, которые получает человек; затраты — риски, потенциальные и реальные, которые несет человек при выборе данного поведения [Лозина, Тутов, 2019, с. 24]. Выбор между добросовестным и оппортунистическим поведением объясняется рационализацией собственной деятель-

ности при сопоставлении результатов и затрат на каждый из вариантов. Однако максимизация полезности при удовлетворении потребностей вступает в конфликт с рационализацией собственных затрат. С одной стороны, человек подвергает себя значительному риску, нарушая условия контракта, так как в случае их выявления понесет убытки. Следовательно, на выбор оппортунистического поведения оказывают влияние особые факторы. Как отмечалось выше, акцент смещается на сам процесс принятия данного решения, на который влияют индивидуальные факторы, прежде всего когнитивные способности. Если в неоклассической модели человек, владея всей доступной ему информацией, способен точно просчитать выбор, здесь же эффективность подобного выбора неочевидна. Так, разнообразные эксперименты показали, что на принятие решений значительное влияние оказывают эвристики, позволяющие упростить воспринимаемую информацию и экономить мыслительные усилия [Kahneman, 2003]. Из-за них человек, например, считает события, которые лучше запомнились, более вероятными, подгоняет ответы под определенное число и демонстрирует подобные мыслительные операции; кроме того, известны многие феномены, такие как эффект владения, зависимость от точки отсчета, стремление избежать риска и др.¹ Соответственно, оценка эффективности от выбора оппортунистического поведения может быть заведомо ложной. «Ограниченность используемых методов познания мира и обуславливала появление устойчивых, повторяющихся паттернов ошибочных действий — предубеждений, наносящих экономике ущерб» [Чашин, 2015, с. 178]. Интересную особенность мыслительной деятельности выявил Д. Канеман: работа мышления в двух режимах — системы 1 и системы 2 [Kahneman, 2003]. Если система 1 срабатывает крайне быстро, практически автоматически и во многом связана с интуитивными действиями, система 2 включает уже сложный мыслительный процесс, позволяющий контролировать поведение. Если человек действует определенным образом, имея от своих поступков выгоду, у него вырабатывается установка на подобное поведение и решение принимается почти автоматически на основе прошлого опыта. Однако в новой ситуации требуется привлечение системы 2, чтобы оценить, насколько это позволяют сделать когнитивные способности, ситуацию, альтернативы выбора и просчитать его последствия.

Методология новой институциональной экономической теории актуальна для анализа поведенческих предпосылок модели человека в контексте его социально-экономического взаимодействия, подчеркивающего влияние внешних по отношению к экономическому субъекту факторов. При экономическом выборе человек, будучи рационализатором, сравнивает выгоды и издержки от следования общественным нормам и ре-

¹ Подробнее у Д. Канемана.

ализации собственного интереса и в случае наименьшей выгоды от первого варианта ставит индивидуальные цели в приоритетные. Продолжая анализ оппортунистического поведения в соотношении с моралью, заметим, что человек наряду с информационной действует в условиях моральной неопределенности. Контрактный подход предполагает учет нравственной стороны поведения через соблюдение обязательств заключенного соглашения. Соответственно, на принятие решения о нарушении контракта оказывают влияние не только индивидуальные факторы, рассмотренные выше, но и характеристики институциональной среды. Так, низкий уровень доверия контрагентам, ощущение социально-экономической несправедливости могут подтолкнуть индивида к выбору оппортунизма как наилучшему средству адаптации. Отмечается, что сложность реализации золотого правила нравственности состоит в том, что работает оно только на индивидуальном уровне горизонтального взаимодействия акторов при наличии потенциала доверия, что затруднительно для многих институтов, построенных по вертикальному контуру с сильной асимметрией информации [Беляев и др., 2015, с. 43]. Естественно, что зачастую люди злоупотребляют своими преимуществами в подобных взаимоотношениях. Более того, выбор оппортунизма может быть объяснен стремлением к предотвращению дополнительных издержек ввиду негативных ожиданий по деятельности контрагентов.

Таким образом, расширенный подход к оппортунистическому поведению как поведенческой предпосылке модели человека определяет его не сугубо негативным феноменом: ввиду интеллектуальных ограничений принятое человеком решение является не наиболее эффективным, а удовлетворительным в условиях неопределенности. Безусловно, подобные поступки не могут быть оправданы, так как причиняют ущерб отдельным индивидам как участникам контрактов и всей экономической системе в целом. Человек естественным образом стремится к рациональным поступкам, соотносящимся с его интересами, для достижения максимума благосостояния, однако трудность состоит в том, что если люди ограничены в абсолютной рациональности, то им требуется помощь извне, будь то государства или политические партии [Илюхин и др., 2019, с. 217]. Институциональный подход, несомненно, поднимает значимость института как инструмента координации экономических действий для обеспечения общего порядка. При рассмотрении человека как оппортуниста, сознательно наносящего ущерб экономике, институт выполняет в первую очередь функцию контроля. Как отмечал Д. Норт, институты уменьшают неопределенность, или ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека [Норт, 1997, с. 17–18]. Он регулирует не само поведение, а те варианты поведения, из которых делает индивидуальный выбор. Очевидным становится тот факт, что эффективнее сразу стимулировать правильные варианты поведения во избежание значительных затрат

на устранение последствий оппортунизма. Конечно, можно разработать систему контроллинга, создав значительные издержки для людей в случае оппортунистического поведения, но и обслуживание данной системы влечет высокие издержки, и что парадоксально — чем интенсивнее будет работать система контроля, тем сложнее обнаружить оппортунизм, но не устранить его [Чашин, 2014, с. 89–90]. Расширенный подход к оппортунизму и ограниченной рациональности как поведенческим предпосылкам модели, таким образом, поднимает важность мотивационной составляющей экономической деятельности.

Мотивация как предпосылка модели поведения человека в современной экономике: перспективы введения

Обращение к мотивации поведения со стороны экономической теории имеет обоснование. Расценивать экономическую деятельность можно как непрерывный процесс преобразования целей экономических субъектов, связанных с потребностями, в результаты. Достижение результатов осуществляется, с одной стороны, под влиянием экзогенных для индивида условий — бюджетных ограничений и институциональных границ, с другой — эндогенных — индивидуальных психологических и когнитивных характеристик, в том числе и мотивационной составляющей. Определения мотивации разнообразны ввиду того, что феномен психологического содержания затрагивает практически все сферы человеческой деятельности, в том числе и экономическую область. Так, И. В. Щербаков выделяет восемь концепций мотивации экономической деятельности, которые, по сути, отражают многообразие теоретико-методологических подходов к объяснению поведения человека в экономике [Щербаков, 2015, с. 61–63]. Понимание особенностей мотивации как самостоятельного побуждения к действиям позволяет усовершенствовать регулирование поведения и, как следствие, повысить эффективность функционирования экономической системы в целом: человек предстает уже не просто потребителем ресурсов, а активным субъектом экономических отношений. Кроме того, в современных экономических условиях особое значение приобретает атрибут конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, и человек как экономический агент может прибегать к оппортунистическому поведению, расценивая его в качестве фактора достижения определенного уровня конкурентоспособности при минимизации затрат. Соответственно, включение мотивации в модель человека предопределяет порядок функционирования экономических процессов в контексте обеспечения добросовестного выполнения экономическими агентами своих обязательств.

Мотивация как методологическое основание модели человека ставит новые задачи для исследования внешних по отношению к индивиду фак-

торов, прежде всего связанных с функционированием институтов. Следуя логике Д. Норта, для реализации способностей человека на максимально высоком уровне необходима действенная институциональная среда, обеспечивающая его условиями для самоопределения [Щербаков, 2015, с. 62]. В контрактных взаимодействиях институты помогают снизить неопределенность намерений контрагентов. Как подчеркивает О. С. Сухарев, исключительно агенты формируют или проводят институциональные изменения, когда возникает необходимость регулирования их поведения, как и при выборе конкурирующих институтов. Наряду с ограничением тех или иных действий он формирует структуру мотивов поведения через систему стимулов и наказаний, что, в свою очередь, влияет на потребности в новых правилах [Сухарев, 2017, с. 41]. Заметим, что взаимодействие института и экономического агента эффективно в том случае, если институт способен стимулировать поведение, согласующееся с заложенными в институте нормами. Можно дополнить логику утверждением, что институт формирует приемлемый набор убеждений, если эти убеждения согласуются с поведением, которое стимулирует институт [Чашин, 2014, с. 91]. Если подобное взаимодействие не осуществляется, возникает как минимум неопределенность, что ведет к снижению мотивации следования заложенным нормам, поиску замены достижения целей, в том числе посредством оппортунистического поведения. По сути, оппортунистическое поведение указывает на невыполнение институтом его функции — согласованность цели института и стимулирования того поведения, которое должно им обеспечиваться. Кроме того, поступки в обход действующих правил могут способствовать более быстрому решению вопроса, снижая индивидуальные затраты, в условиях неэффективности института. В связи с этими обстоятельствами действие институтов должно способствовать регулированию экономического поведения таким образом, чтобы оппортунизм стал не правилом, а исключением. Задача, конечно, сложная как ввиду многогранной природы человека, так и динамичности экономической системы. Так, И. В. Щербаков подчеркивает роль преобразования внешней мотивации агента, связанной с мало интернализированными стимулами и агентскими издержками, во внутреннюю, формирующуюся благодаря спецификации прав собственности; передача одному из участников экономической деятельности дополнительных прав собственности (или повышение степени их исключительности) не ухудшает благосостояние участников, что подтверждается разнообразными примерами, такими как эволюция трудовой деятельности от принудительного труда до наемного, от труда на подряде до современных форм самозанятости и предпринимательства как распространенного способа хозяйствования [Щербаков, 2015, с. 68].

Мотивация как методологическая предпосылка находит отражение в модели творческого человека — *homo creativus*, предложенной экономи-

стом Дж. Фостером. Для творческого человека характерны две черты: во-первых, он постоянно исследует экономическую среду, во-вторых, главной потребностью для него выступает потребность в самореализации, соответственно он предлагает новые идеи, продукты, процессы и т.п. [Sawyer, 1988, с. 531]. Модель творческого человека актуальна на современном этапе экономики, характеризующемся применением передовых знаний, технологий, динамичностью хозяйственных процессов, изменением характера труда, ростом значимости человеческого фактора и всего того, что позволяет расценивать ее как инновационную. Отмечается, что в контексте модели творческого человека экономика приобретает новые черты, преодолевая ограниченность природных ресурсов благодаря неограниченным творческим способностям [Трифонов, 2016, с. 630]. Это позволяет выйти за рамки ограничений и найти возможности для преобразования окружающей среды, развития экономики и общества в целом.

Феномен мотивации тесно связан с человеческим капиталом, наращивание которого позволяет индивиду получать дополнительный доход благодаря накопленным знаниям и профессиональным навыкам. Развитие компонентов человеческого капитала превращает их в конкурентные преимущества и создает соответствующий уровень конкурентоспособности экономического субъекта. Для этого, в свою очередь, важны и внешние условия, прежде всего инвестиции в новые знания, влияющие на адаптацию к меняющимся условиям и выработку правильных поведенческих моделей поведения¹. Включение мотивационного компонента способствует уходу от рассмотрения человека в большинстве случаев как фактора производства или объекта управления.

Из полученных выводов может последовать вопрос: не будет ли введение мотивации в качестве параметра модели слишком кардинальным изменением, не повышающим описательную силу, а, напротив, приводящим к усложнению модели, неоднозначности прогнозов и расчетов? Ответ можно найти в ряде исследований, которые демонстрируют возможность математического моделирования поведения, основываясь на неоклассических постулатах. В качестве примера можно привести исследование мотивации Ж. Тиrole, искусно объясняющего влияние внешних стимулов, зачастую имеющих негативные последствия для человека, что приводит к конфликту с его внутренней мотивацией. Как отмечает сам автор, формальный анализ позволяет согласовать экономические и психологические взгляды на проблему мотивации и поставить новые задачи, в том числе для институционального дизайна [Bénabou, Tirole, 2003].

Таким образом, понимание роли и места мотивации в модели человека позволяет наиболее эффективно применить его возможности в меняющихся условиях экономической реальности, а включение мотивации

¹ Подробнее см. Г. Беккера.

в качестве методологической предпосылки модели может способствовать объяснению, регулированию и прогнозированию поведения человека при решении практических задач.

Заключение

Развитие экономической науки вновь поднимает проблему исследования человека, актуализируя его возрастающую роль в системе экономических отношений.

Анализ модели человека приводит к ряду выводов. Во-первых, становится все более явным, что абстрактность неоклассической модели, несмотря на ее достоинства, уводит экономическую теорию от реальности, а непротиворечивость математических доказательств не обладает достаточной дескриптивной силой. Если выйти за пределы рассмотрения модели только как инструмента экономического анализа, обнаруживается, что сведение всех предпосылок исключительно к максимизации полезности, несомненно, ограничивает полноценное представление о мотивах экономической деятельности. Во-вторых, взаимодействие экономики с другими науками указывает на значимость неэкономических факторов для объяснения экономического поведения, что отражается в альтернативных моделях человека, принятых в рамках институциональной теории и поведенческой экономики. Проникновение поведенческих идей в экономическую науку позволяет повысить объясняющую силу стандартных экономических моделей за счет придания им более солидной психологической основы и ослабления предпосылок, порождающих систематические расхождения между прогнозами модели и реальным экономическим поведением [Автономов В. А., Автономов Ю. В., 2016, с.16]. Однако введенные поведенческие предпосылки — ограниченная рациональность и оппортунизм — аналогичным образом не могут оставаться без изменений. Их более глубокое исследование приводит к тому, что ограниченная рациональность трансформируется, наполняясь новым содержанием, позволяющим лучше понять психологическую природу человека, а оппортунизм перестает пониматься как исключительно негативное явление, а рассматривается как объективная предпосылка экономических действий. На современном этапе развития экономического знания актуальным становится обращение к мотивации человека как побудительной силы, способствующей его самоопределению в экономической реальности.

Безусловно, вопрос методологического совершенствования модели таким образом, чтобы она одновременно обладала универсальностью и отражала динамику условий экономической деятельности, все еще не решен. Не стоит забывать, что формирование ее происходило с ориентацией на западный тип личности, обладающими специфическими для данной ментальности характеристиками. Естественным представ-

ляется объяснение поведения человека посредством тесной взаимосвязи внутренних особенностей личности и воздействия внешней среды. Это оставляет пространство для дальнейших теоретических и практических исследований.

Список литературы

1. Автономов В. С., Автономов Ю. В. Общая теория «споров о методах» в экономической науке // *Общественные науки и современность*. — 2016. — № 4. — С. 5–20.
2. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010.
3. Беляев В. И., Мельников А. Н., Самсонов Р. А. *Оппортунизм в структуре социально-трудовых отношений: монография*. — Барнаул: Концепт, 2015.
4. Веблен Т. *Теория праздного класса*. — М.: Прогресс, 1984.
5. Илюхин А. А., Пономарева С. И., Илюхина С. В. Принцип рациональности в поведенческой экономике // *Журнал экономической теории*. — 2019. — Т. 16. — № 2. — С. 214–224.
6. Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // *Журнал экономической теории*. — 2018. — Т. 15. — № 3. — С. 359–376.
7. Лозина О. И., Тутов Л. А. Оппортунистическое поведение и конкурентоспособность работника в современной организации // *Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал*. — 2019. — Т. 11. — Вып. 1. — С. 21–29. URL: <https://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3993&p=attachment>
8. Мельников В. В. Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // *Terra Economicus*. — 2014. — № 4. — С. 91–104.
9. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
10. Норт Д. *Институты и экономический рост: историческое введение* // *THESIS*. — 1993. — Т. 1. — Вып. 2. — С. 69–91.
11. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. — 1993. — Т. 1. — Вып. 3. — С. 17–38.
12. Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. — М.: Эксмо, 2007.
13. Сухарев О. С. Эволюционная экономическая теория институтов и технологий (проблемы моделирования). *Институты и технологии. Экономические изменения. Институциональное моделирование* — М.: ЛЕНАНД, 2017.
14. Сушенцова М. С. Рациональность, мораль и экономическая координация: контуры взаимодействия // *Журнал институциональных исследований*. — 2017. — Т. 9. — № 2. — С. 46–62.
15. Трифонов Е. В. Модели экономического и творческого человека // *Креативная экономика*. — 2016. — Т. 10. — № 6. — С. 625–636.
16. Тутов Л. А., Рожжикова В. Н. Дилемма «экономист или математик»: взгляд философии // *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*. — 2018. — № 1. — С. 3–17.

17. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THEISIS. — 1993. — Т. 1. — Вып. 3. — С. 39–49.
18. Чащин В. В. Очерки теории и истории экономического оппортунизма: монография. — М.: КНОРУС, 2014.
19. Чащин В. В. Экономический оппортунизм с точки зрения поведенческой экономики: вариативность концептуальных положений // Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2015. — № 9. — С. 177–194.
20. Щербаков И. В. Мотивационная составляющая модели человека в новой институциональной экономической теории // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. — 2015. — Т. 7. — Вып. 3. — С. 60–73. URL: <https://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3694&p=attachment>
21. Becker G. S. The economic way of looking at life // The Journal of Political Economy. — 1993. — Vol. 101. — No. 3. — P. 385–409.
22. Bénabou R., Tirole J. Intrinsic and Extrinsic Motivation // Review of Economic Studies. — 2003. — No. 70 (3). — P. 489–520.
23. Brunner K., Meckling W. H. The Perception of Man and the Conception of Government // Journal of Money, Credit, and Banking. — 1977. — Vol. 9. — P. 60–85.
24. Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: a Perspective on Intuitive Judgment and Choice. Prize Lecture, December, 8, 2002. The Nobel Foundation, Stockholm, 2003. — P. 449–489.
25. Kahneman D., Tversky A. The framing of decisions and the psychology of choice // Science. — 1981. — Vol. 211. — Issue 4481. — P. 453–458.
26. Sawyer M. C. Evolutionary Macroeconomics by John Foster. // The Economic Journal. — 1988. — Vol. 98. — No. 391. — P. 530–532.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. Avtonomov V. S., Avtonomov J. V. Obshhaja teorija «sporov o metodah» v jekonomicheskoj nauke // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. — 2016. — № 4. — S. 5–20.
2. Akerlof Dzh., Shiller R. Spiritus Animalis, ili Kak chelovecheskaja psihologija upravljaet jekonomikoj i pochemu jeto vazhno dlja mirovogo kapitalizma / per. s angl. D. Prijatkina. — М.: ООО «Junajted Press», 2010.
3. Beljaev V. I., Mel'nikov A. N., Samsonov R. A. Opportunizm v strukture social'no-trudovyh otnoshenij: monografija. — Barnaul: Koncept, 2015.
4. Chashhin V. V. Jekonomicheskij opportunizm s točki zrenija povedencheskoj jekonomiki: variativnost' konceptual'nyh polozhenij // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Jekonomika i upravlenie. — 2015. — № 9. — S. 177–194.
5. Chashhin V. V. Ocherki teorii i istorii jekonomicheskogo opportunizma: monografiya. — М.: КНОРУС, 2014.
6. Iljuhin A. A., Ponomareva S. I., Iljuhina S. V. Princip racional'nosti v povedencheskoj jekonomike // Zhurnal jekonomicheskij teorii. — 2019. — Т. 16. — № 2. — С. 214–224.

7. *Kapeljushnikov R. I.* Povedencheskaja jekonomika: neskol'ko kommentarijev o racional'nosti i irracional'nosti // Zhurnal jekonomicheskoy teorii. — 2018. — T. 15. — № 3. — С. 359–376.
8. *Ložina O. I., Tutov L. A.* Opportunisticheskoe povedenie i konkurentosposobnost' rabotnika v sovremennoj organizacii // Nauchnye issledovanija jekonomicheskogo fakul'teta. Jelektronnyj zhurnal. — 2019. — T. 11. — Vyp. 1. — S. 21–29. URL: <https://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3993&p=attachment>
9. *Mel'nikov V. V.* Proishozhdenie oppotunizma: psihologicheskie osnovy jekonomicheskogo povedenija // Terra Economicus. — 2014. — № 4. — S. 91–104.
10. *Nort D.* Instituty i jekonomicheskij rost: istoricheskoe vvedenie // THESIS. — 1993. — T. 1. — Vyp. 2. — S. 69–91.
11. *Nort D.* Instituty, institucional'nye izmenenija i funkcionirovanie jekonomiki. — M.: Fond jekonomicheskoy knigi Nachala, 1997.
12. *Sajmon G.* Racional'nost' kak process i produkt myshlenija // THESIS. — 1993. — T. 1. — Vyp. 3. — S. 17–38.
13. *Shherbakov I. V.* Motivacionnaja sostavljajushhaja modeli cheloveka v novoj institucional'noj jekonomicheskoy teorii // Nauchnye issledovanija jekonomicheskogo fakul'teta. Jelektronnyj zhurnal. — 2015. — T. 7. — Vyp. 3. — S. 60–73. URL: <https://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3694&p=attachment>
14. *Smit A.* Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. — M.: Jeksmo, 2007.
15. *Suharev O. S.* Jevoljucionnaja jekonomicheskaja teorija institutov i tehnologij (problemy modelirovanija). Instituty i tehnologii. Jekonomicheskie izmenenija. Institucional'noe modelirovanie — M.: LENAND, 2017.
16. *Sushencova M. S.* Racional'nost', moral' i jekonomicheskaja koordinacija: kontury vzaimodejstvija // Zhurnal institucional'nyh issledovanij. — 2017. — T. 9. — № 2. — S. 46–62.
17. *Trifonov E. V.* Modeli jekonomicheskogo i tvorcheskogo cheloveka // Kreativnaja jekonomika. — 2016. — T. 10. — № 6. — S. 625–636.
18. *Tutov L. A., Rogozhnikova V. N.* Dilemma «jekonomist ili matematik»: vzgljad filosofii // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Jekonomika. — 2018. — № 1. — S. 3–17.
19. *Uil'jamson O.* Povedencheskie predposylki sovremennogo jekonomicheskogo analiza // THEISIS. — 1993. — T. 1. — Vyp. 3. — S. 39–49.
20. *Veblen T.* Teorija prazdnogo klassa. — M.: Progress, 1984.