

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК ФУНДАМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Аннотация. В представленном докладе рассматривается проблема развития экономической науки и место в этом развитии экономической психологии. Исследуются различные модели поведения агентов: новаторов, консерваторов, исходные базовые принципы экономического анализа и их адекватность тем задачам, которые стоят перед экономической наукой. В частности, модель экономического человека, принцип «естественных прав», независимости потребителя и др. имеют иную трактовку с позиции наблюдаемых сегодня явлений в обществе. Автор анализирует значение психологических факторов на экономическое развитие, представимое набираемой скоростью институциональных изменений, исследует ограничения «мэйнстрима», институционализма и значение экономической психологии для поведения исследований в области общественных наук. Показывается близкая связь между исходными принципами институциональной теории и экономической психологии, исследовательскую программу которой можно использовать не только на микроэкономическом уровне анализа, но и применительно к разработке мероприятий экономической политики.

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

ECONOMIC PSYCHOLOGY AS A FOUNDATION OF MODERN ECONOMICS

Summary. In the present report deals with the problem of economic science, and place in the development of economic psychology. We study the different behaviors of agents: innovative, conservative, the initial basic principles of economic analysis and their relevance to the tasks facing economic science. In particular, the model of economic man, the principle of "natural rights", the independence of consumers and others have a different interpretation from the position of the observed phenomena in society today. The author analyzes the importance of psychological factors on the economic development that can be represented picks up speed of institutional change, explores the limits "mainstream", institutionalism, and economic value of psychology to conduct research in the social sciences. We show a close connection between the original principles of the theory of institutional and economic psychology, a research program which can be used not only to mikroeknomicheskom level of analysis, but also for the development of measures of economic policy.

Keywords: economic psychology, behavioral agents, risk, ownership, dysfunction

1. Проблемный этап развития экономической науки и место экономической психологии

На современном этапе экономическая наука как методологическая система представляет собой соревнование двух парадигм: неоклассической и институционально-эволюционной, отстаивающих различные взгляды на процесс социально-экономических изменений.

Современная экономическая наука оказывается в довольно сложном положении. Знание, которое она предоставляет, становится всё более фрагментированным, справедливым только на сравнительно небольшом историческом интервале. Релятивность экономической науки и её плюралистичность возрастают. Закономерности, установленные на изучении одних экономических систем, не подтверждаются на других, либо быстро утрачивают значение для рассматриваемой системы. Значимость и эффективность использования экономического знания снижаются, теории операционализируются, порождая острую потребность в новых теоретических обобщениях и интерпретациях.

Эти три фактора определяют замещение принципа единства теории принципом сосуществования конкурирующих концепций, что в итоге делает аппарат экономической науки эклектичным. Наука с большим трудом объясняет современные кризисы и совершенно не даёт возможности их точно прогнозировать. Многие ведущие экономисты говорят о наличии кризиса экономической науки, который не сводится уже к знаменитому «спору о методе», а состоит в невозможности объяснить современные явления и дать адекватные решения. Возникает «шарахание» от неоклассических методов регулирования к кейнсианским, в основном без понимая того, что стало с экономикой и её агентами, чем обусловлены данные эффекты.

Причина всех этих проблем, на мой взгляд, кроется в неадекватности неоклассических моделей экономической теории, в неспособности объяснять процессы реструктуризации хозяйства, поскольку экономической политики в них отводится роль экзогенного фактора, фирмы предстают в качестве однородных субъектов, стремящихся исключительно к максимизации прибыли, информация считается полностью доступной и практически бесплатной, а экономическая система стремящейся к равновесию. Психологические изменения не наблюдаемы. Считается, что и классические теории финансов и финансовых рынков, а также финансовая математика, описывающая риски, доходы, модели поведения и стратегии является неадекватной, потому показала неэффективность при мировом кризисе 2008-2010 гг. Дж.Акерлоф и Р.Шиллер в ответ предложили «новую макроэкономику», которая призвана включить фактор «доверие» в макроэкономические модели, но по сути это означает лишь коррекцию неоклассических моделей за счёт некоего психологического фактора. Трудность здесь состоит, как и в агрегации доверия на макроуровне, так и в том, то доверие на разных рынках представляет различные виды доверия. Единый подход здесь вряд ли возможен. К тому же для экономического

анализа важна не столько поведенческая макроэкономика, основы которой ещё были сформулированы ранее в теориях адаптивных и рациональных ожиданий, а скорее «структурная» макроэкономика, которая определяет соотношение между элементами системы и их развитие, и пропорции между группами релевантных агентов, реакции которых существенны на макроэкономическом уровне анализа.

Новые возможности экономической науки часто связывают с так называемой эволюционной экономикой. В институциональной и эволюционной теории используются два главных понятия: института и эволюции. Некоторые исследователи, например Д.Норт, Р.Коуз, О.Уильямсон, делают акцент на институциональную экономику, развивая традиции американского институционализма, Е.Андерсен, С.Уитт, Р.Нельсон, Дж. Силверберг – на эволюционную экономику, причём каждая группа исследователей считает, что их направление анализа позволяет достичь наиболее высокого уровня теоретического обобщения и вбирает в себя все остальные теории в виде частных случаев. Эволюционный подход начал набирать интеллектуальный вес примерно с середины 1980-х гг., когда были созданы первые эволюционные модели фирмы, приобретшие достаточную известность. В нём можно удачно применять анализ изменчивости психологических факторов и моделей поведения игроков и агентов для изучения закономерностей эволюции экономической системы. По существу изменение модели по ходу её математической реализации за счёт переключения одной стратегии поведения на другую – это и есть учёт психологического фактора в экономике, в эволюционном моделировании. По сути, такой подход составляет «микрооснову» макроэкономики, которую ищут многие исследования, начиная с «критики Лукаса», согласно которой макроэкономика не существует, а она на самом деле существует и никуда не исчезала – нужно лишь правильно использовать её в проводимом анализе.

Институционально-эволюционное направление экономического анализа вводит ряд принципов, без которых невозможно представить существо и эволюцию хозяйственных процессов и которые не учитываются в неоклассическом подходе и которые имеют изменяемую психологическую основу. Список этих важных положений можно обозначить следующим образом:

1. Методологическая основа:

- принцип неполноты информации;
- ограниченная рациональность;
- “экономический империализм”;
- отсутствие равновесия;
- холизм;
- индуктивный подход в анализе экономических явлений.

2. Установленные институционально-эволюционной теорией процессуальные эффекты и принципы:

- хреодный эффект, когда система или отдельные институты устойчиво развиваются по неэффективной траектории;

- принцип неоднородности, провозглашающий, что наиболее приспособлены те системы, которые состоят из неоднородных элементов, действующих по разным правилам;

- эффект гиперселекции, когда неконкурентоспособные фирмы вполне успешно развиваются, захватив определённую нишу рынка;

- эффект обучения, при котором происходит улучшение продуктов или уменьшение затрат на производство по мере их распространения на рынке;

- координации и культурной инерции;

- зависимость от прошлого развития (path dependens);

- эффект блокировки (lock in);

- эффект институциональной регрессии (дилемма Холмса-Мориарти);

- кумулятивный эффект и согласованность норм (внедряемой и существующей);

- принцип «lock in»;

- принцип дисфункции института.

Каждый аспект предполагает и включает широкий пласт психологических исследований.

В качестве основополагающих подходов к исследованию поставленного комплекса проблем, касающихся теоретических основ институционально-эволюционной теории и практических аспектов разработки реальных механизмов экономической политики, можно использовать следующий набор аналитических инструментов: методологический анализ теоретических доктрин; разработку критериев оценки передаточных механизмов экономической политики; разработку новой концепции государства и рынка, разработку подходов к оценке институционального качества экономической системы; анализ возможных вариантов развития экономики, форм государственного управления. Психологические факторы становятся определяющими при решении названных задач. Стереотипные подходы «мэйнстрима» в рамках гетеродоксальных программ стабилизации экономики, теория циклической динамики, обычно не принимают в рассмотрение факторы изменения психологии агентов и также крупные макроэкономические сдвиги в психологии.

Главным условием успешности развития экономики является выработка стратегической линии этого процесса, для чего необходимо правильное восприятие целей и инструментов экономической политики. Фискальная и денежная политика, как и любой иной вид экономической политики (доходов, заработной платы и др.) выступают лишь инструментами достижения целей развития. А сама цель диктуется общественной логикой, системой национальных и мировых общественных предпочтений, нравственных и религиозных императивов. Важнейшим условием применительно к экономической политике является то, что стратегическая цель должна быть потенциально достижимой за обозримый интервал времени, измеряемой и разделяемой большинством ныне живущих слоёв общества. В качестве такой наиболее общей цели может выступать некая

агрегированная функция качества жизни, измеряемая известными социальными индикаторами. Задачей остаётся увязать подцели экономической политики, цели кратко и долгосрочные, политические инструменты с собственно стратегической (конечной для данного интервала) целью развития экономики. Кроме того, стратегическая цель должна обладать свойством неизменности, т.е. должна оставаться стабильной – неизменной на выбранном отрезке времени. В противном случае мы получим ситуацию перманентно изменяемой по ходу движения стратегической цели, а в таком случае срабатывает «эффект потери стратегического приоритета», то есть такую цель становится трудно установить, а значит и следовать её достижению. Так происходит потеря стратегических ориентиров развития, что чревато и текущими провалами экономической политики, ибо, когда не знаешь куда поплывёшь – ни один ветер не будет попутным (высказывание Сенеки).

Идея макроэкономической стабилизации сводится к снижению темпа инфляции посредством инструментов кредитно-денежной и фискальной политики. Важно отметить, что при таком условии резко сжимаются возможности и структурного манёвра. В случае, если отрицается дирижистская модель управления структурными сдвигами – последние вообще становятся невозможными по определению и все разговоры об их необходимости становятся политической фразеологией. Нужно отметить, что дирижистская модель отнюдь не сводится к установлению отраслевых приоритетов, а выбирает направления социально-экономического развития, и она никоим образом не является символом исключительно индустриального общества, поскольку и в постиндустриальном обществе требуется взвешивать альтернативы и выбирать приоритеты.

Программы стабилизации представляют собой политику правительства, направленную на поддержание текущей динамики цен, полной занятости и определённого темпа экономического роста. Цель политики стабилизации: при временном отклонении ВВП (других макропараметров) в сторону понижения, ликвидировать это состояние корректирующими воздействиями за интервал времени меньше того, который бы понадобился экономике в режиме саморазвития. Эта политика не имеет целью влиять на причины отклонения ВВП – изменить соотношение новаторов, консерваторов и безработных в экономике, а стремится внешними воздействиями на спрос и предложение изменить динамику ВВП. Интересно отметить, что в случае равенства спроса предложению, а равновесие является базисной концепцией (моделью) в построениях многих ортодоксальных экономистов (представителей так называемой либеральной школы в экономике), недобровольная безработица никогда не может появиться.

Неолиберальным представлениям на экономическое развитие и макроэкономическую политику противостоят взгляды эволюционных экономистов, которые не сводят цели политики к балансированию бюджета, накоплению резервов и умиротворению инвесторов, считая названные инструменты лишь вспомогательными «рычагами» управления

хозяйственной системой по обеспечению её движения к установленным стратегическим целям.

Теория стабилизации экономики предлагает нормативные методы управления процессом колебаний уровня экономической активности, согласно которым требуется минимизировать отклонения важнейших экономических параметров от установленных нормативов, используя при этом подходящий политико-экономический инструментарий. Согласно классическим положениям теории экономической политики в качестве цели последней может выступать функция благосостояния (или социальных потерь). Исходя из параметров этой функции, могут быть точно определены стратегия и тактика управления на макроуровне экономики, т.е. указаны конкретные решения, позволяющие оптимизировать названные функции. При этом число инструментов экономической политики не должно быть меньше числа целей – только в этом случае возможно эффективное управление.

Под целями понимаются определённые количественные показатели, на достижение которых должна быть направлена экономическая политика, причём инструменты политики требуется включить в функцию, подлежащую оптимизации – иначе не будут учтены издержки использования самих инструментов, что резко затруднит определение целесообразности их применения на различных этапах развития экономики.

Однако у данного подхода существует серьёзный недостаток: количественные показатели (цели) сильно зависимы от экономического инструментария и самих политических решений. Поэтому ориентируясь на такие цели довольно трудно дать верную оценку модели экономической политики.

Другой подход, известный как «критика Лукаса», утверждает, что роль правительства деструктивна по причине наличия рациональных ожиданий. Таким образом, провозглашается невозможность достичь каких-либо экономических целей политическими средствами, так как реакции агентов, предугадывающих направления воздействий, нейтрализуют мероприятия политики. Из этого следует, что теряется всякий смысл не только функции общественного благосостояния или функции социальных потерь, но вообще целевого управления на макроэкономическом уровне.

Задача минимизации функции социальных потерь решается путём нахождения необходимой (в соответствии с целевыми установками) пропорции между её параметрами. Но и в этом случае область возможных решений лежит в рамках четырёх ставших классическими инструментов политики: фискальной, денежно-кредитной, регулирования валютного курса и доходов, – которые оказываются необходимыми, но недостаточными при проведении политики социальных и институциональных реформ. Причина этой необходимости состоит в том, что в управлении экономикой всё-таки распространены балансовые схемы, используемые при принятии политических решений, а недостаточности – в том, что в конечном итоге всё сводится опять к «старой» схеме – поощрения совокупного спроса и/или

предложения. Через эти параметры достигается изменение величины безработицы и инфляции и минимизируется функция социальных потерь.

Нужно отметить, что ожидания так же зависимы от инструментов, как и количественные показатели – цели. Ввод в теорию экономической политики ожиданий – является, конечно, важным добавлением, однако этот подход строится на равновесных представлениях о функционировании экономики, на гипотезе естественного уровня безработицы. Именно поэтому преимущества модели «рациональных ожиданий» перед моделью «целей и инструментов» экономической политики – весьма призрачны, в том числе и по причине того, что в модели рациональных ожиданий присутствуют эффекты инерции.

Доверие, честность, иррациональные мотивы поведения, завышенный оптимизм – всё это влияет на формирование ожиданий и определяет реакции экономических агентов. Сильное влияние экономической психологии наблюдается в управлении, при подготовке и принятии управленческих решений. Эти предметные области, а именно оппортунизм, риск, принятие решений, формирование реакций, включая и финансовые рынки – составляют суть предмета экономической психологии. Именно названные ракурсы различных проблем сближают её с институциональным анализом. Тема взаимодействия агентов и институтов, проблемы институционального планирования, проектирования, заимствования, трансплантации институтов и их дисфункции, потери качества требуемого разнообразия и эффективности – лежат также в плоскости задач экономической психологии и институционализма. Движение по указанным направлениям исследования закономерностей общественного развития позволит сформировать эффективные институты и управлять общественной системой на основе императивов справедливости и учёта реакций социальных агентов.

Перспективы развития институциональной теории и экономической психологии связаны с исследованием таких проблем, как экономическая социализация (освоение детьми и подростками норм и правил экономического поведения, диктуемых новыми условиями жизни), экономическое самоопределение (поиск человеком своего места и своей позиции в системе экономических отношений), этнокультурные и региональные особенности экономического сознания и поведения различных групп российского населения. Развитие экономической психологии порождает острую потребность во взаимодействии психологии и экономики, необходимом для более успешного использования экономико–психологических методов в различных сферах экономической жизни. На теоретическом уровне это взаимодействие связано с определением предмета, объекта и методов экономической психологии для изучения закономерностей экономического поведения. На практическом уровне взаимодействие институциональной теории и экономической психологии связано с активным становлением практической экономической психологии как сферы деятельности, связанной с оказанием помощи при решении проблем, возникающих у экономических субъектов: отдельных индивидов,

социальных групп и организаций. В сфере экономики круг таких проблем чрезвычайно широк: от индивидуального консультирования представителей различных социальных групп (менеджеров, предпринимателей, безработных, потребителей, вкладчиков, налогоплательщиков, и т.д.) до выработки государственной экономической политики с учетом практических рекомендаций экономико – психологических исследований.

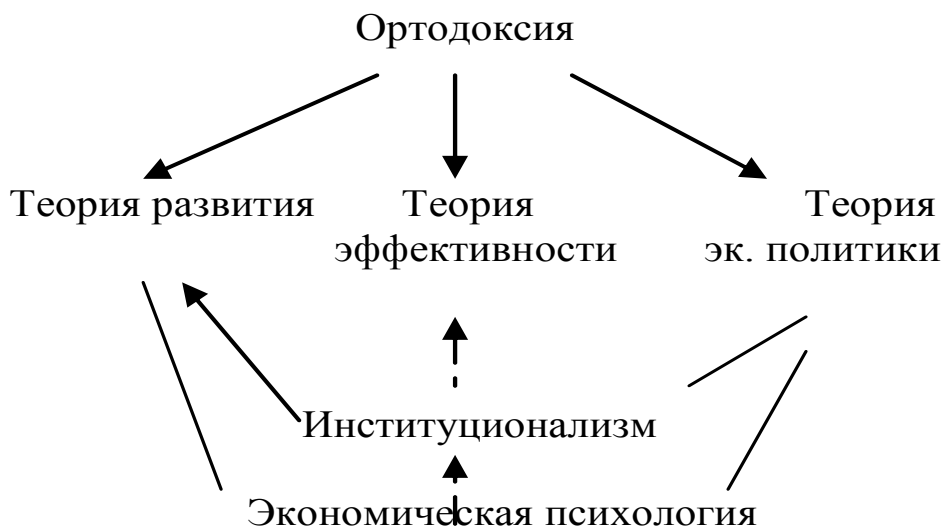


Рисунок 1 – Ортодоксия, институционализм (эволюционная теория) и экономическая психология

Обобщая, следует отметить, что ортодоксия добилась весьма приемлемых результатов по трём значимым направлениям экономической науки: теории развития, эффективности, экономической политики (передаточного механизма). Институционализм, в смысле своей эволюционной составляющей, достиг весомых результатов в области теории развития, чего абсолютно не скажешь о теории эффективности и экономической политики. А вот экономическая психология совершенно не даёт пока однозначных результатов по указанным направлениям. Можно сказать, что она предназначена для того, чтобы обеспечивать исследования микроэкономического уровня, то есть объяснять поведение агентов, но, в таком случае, агрегация их реакций вполне допустима в рамках анализа и представима на уровне макроэкономики. Конечно, схема на рис 1 во многом условна, поскольку экономическая психология скорее так и нужно представлять эту научную дисциплину, пронизывает различные направления экономического анализа, составляя его основу. Функции полезности, изменение предпочтений и вкусов, спроса, изменения производства предполагают исходные допущения – предпосылки, которые обеспечены психологическим анализом. Когда проектируется функция Кобба-Дугласа, в которую не входит, например, фактор «земля» и ранее не входил фактор «технологии», то важным становится учёт названных изменений, какие факторы появляются, как изменяются предпочтения. Институциональный анализ – правил, норм и из взаимодействия с агентами вообще не мыслим без применения аппарат психологии. Ведущие институционалисты всегда

являлись великолепными психологами и изучали работы крупных психологов, поскольку психологические факторы являлись важными при рассмотрении вопросов развития.

Психология существенно обеспечивает эффективность управления экономическими системами. Рационалистическое, поведенческое направления, системный, ситуационный подход, интегративный подход «организационной культуры» – эти этапы в развитии управления эволюционировали вместе с хозяйственной организацией: от менеджерального типа к организации «переплетенного директората» и «ресурсной зависимости», основанной на новых теориях финансового капитала и, наконец, «постмодернистской организации». Именно психолого-культурные факторы становятся барьером при прямом перенесении технологий или институтов из одной страны в другую. Такое перенесение было бы методологически неверным шагом. Шеридан Т., Вамос Т. и Аид У. отмечают¹, что положительный опыт реализации любых новых технологий (это справедливо не только для техники) в каком-либо государстве не может быть механически перенесен в другие страны, так как чтобы внедрение было успешным, необходима интеграция новой технологии с культурой, постановка комплексных социальных задач, ради решения которых она внедряется. Эта концепция получила название «экотехнология» и охватывает три области соприкосновения предпринимательства и культуры: техника и технология; экономика, политика и типы поведения людей; идеология и общественная психология - язык, мифология, религия, литература, искусство и т.д.

«Интуитивно очевидные «решения» социальных проблем имеют тенденцию заводить в одну или несколько ловушек, обусловленных характером сложных систем. Прежде всего попытка отреагировать на часть симптомов может только создать новую форму поведения системы, также ведущую к неприятным последствиям. Во-вторых, попытка добиться кратковременного улучшения может привести к трудностям в долговременном плане. В-третьих, локальные цели для части системы нередко находятся в противоречии с интересами системы в целом. В-четвертых, часто пытаются воздействовать на систему в тех ее частях, где она малочувствительна к такому воздействию и где усилия и деньги тратятся с малым эффектом»². Чтобы уменьшить количество попаданий в подобные ловушки необходимо владеть инструментами не только качественного, но и количественного анализа и принимать решения на основе собранной и обработанной на компьютере информации. Сам Дж. Форрестер вместе со своей группой из МТИ разработал модель структурной динамики экономики США и успешно использовал для определения тенденций ее развития. Экономическая наука – это наука количественная. Она изучает то, как общества используют ограниченные ресурсы для производства

¹ Sheridan T. B., Vamos T., Aida W. Adapting Automation to Man, Culture and Society. - Automatica (Oxford), 19, 1983.

² Форрестер Дж. Мировая динамика. - М.: Наука, 1978.

товаров и услуг, распределяют их между различными группами людей. Предмет изучения обладает высоким уровнем сложности, с развитием общества разнообразие его как системы растет. Поэтому выход один – аппарат упрощения, то есть применение экономико-математического моделирования реальных процессов. В этом направлении экономическая наука на пути своего развития прошла три этапа: от законов стоимости, в которых как будто ничего нельзя было изменить, до маржиналистской революции и введения дифференциального анализа австрийской школой, третий - современный этап компьютерного моделирования в прикладной экономике и в фундаментальных экономических исследованиях, а также использования этих моделей в учебных целях. Настоящая «компьютерная революция», происходящая на базе передовых электронных технологий, явилась генератором оживления мировой экономики и заложила основы построения сообщества человек - компьютерная система связи. Такие изменения отражаются не только на технологии, производстве, но и трансформируют человеческие потребности, мотивацию, характер труда и нагрузки, увеличивают стоимость социальных ресурсов. Увеличивается значение информационных обучающих систем для организации процесса непрерывного обучения, время становится очень дорогим ресурсом. Мыслительные способности смещаются к более высокому содержательному уровню: от данных – объективных фактов, к информации – данным, понятным обучающимся, и к знанию – результатам рассуждений и действий, то есть способствует формированию более упорядоченного и объемного тезауруса. Подобные изменения создают новый образ жизни и несут с собой ряд негативных моментов: когнитивный диссонанс и проблему его разрешения, психические отклонения, стрессы, «мотивационные сдвиги». Например, как установил Г.Салвенди³, высокие уровни мотивации приводят к умственной перегрузке и снижению производительности труда. Для каждого задания и каждого человека существует оптимальный уровень мотивации, дающий максимальную производительность труда. Таким образом, изменяющаяся реальность требует изменения методологии познания экономических явлений с явным усилением междисциплинарности исследований («экономический империализм») и прикладным использованием полевых испытаний (экспериментальная экономика), организуемых психологами и корректирующим исходные посылки экономического анализа и его инструменты.

2. Психологические факторы экономического развития

Представляется чрезвычайно важным в научном смысле предпринять попытку теоретического осмысления процессов современного экономического роста и развития, исходя из обобщения институциональных

³ Salvandy G. An industrial dilemma: simplified versus enlarged jobs, in: R. Murumatsu, N. A. Dudley, eds., Production and industrial systems, London, Taylor and Francis, 1978.

проблем развития хозяйственных систем. Ещё 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 несёт определённые издержки. Следовательно, можно говорить о процессе воспроизводства основных правил поведения в хозяйственной системе, норм, функций, определяющих условия экономического роста. Поэтому становится актуальным дать системно-институциональный взгляд 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), то есть при определённой 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) создаётся 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 имеется своё функциональное назначение и поле приложения усилий – компетенции. Если агенты, создавая систему для удовлетворения определённых потребностей, снабжают её изначально 11 функциями, а с течением некоторого времени работы системы оказывается, что она исполняет всего 7, да и то не в полном объёме, т.е. с низким потенциалом качества, тогда мы вправе 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:

- 1) целью существования (назначение данных правил),
- 2) областью приложения усилий (поле деятельности или реализуемой потребности в функциональном наборе этой системы),
- 3) функциональным наполнением,

- 4) периодом времени до изменения (в том числе функционального набора),
- 5) издержками функционирования,
- 6) степенью отторжения или принятия вводимой нормы (функции),
- 7) устойчивостью к мутации (мера устойчивости системы/института к её/его преобразованию в какую-либо иную форму).

Изменение одного из семи параметров функционирующего института применительно к экономической системе в целом может иметь серьёзные последствия в отношении устойчивости функционирования системы, её качества и полезности для экономики, то есть 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 усиливает 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 её 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 её 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, то есть 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) ничего 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 нашей концепцией, цель существования института обозначена и долгосрочна, взаимосвязана с другими целями, область приложения -

стабильна; функциональное наполнение - высокое при строго определённом 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, на наш взгляд, её достижение возможно только с определённого уровня в области аллокативной эффективности, то есть, 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 её эффективность.

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

Для того, чтобы реализовать какую-либо цель, исполнить некоторую функцию, сохранить область действия экономической системы/института – требуются денежные ресурсы. Причём необходимый их объём и эффективность использования зависят от потребности в деньгах и трансформационных возможностей конкретной системы/института или экономического агента. Эти возможности охватываются монетарным диапазоном, причём опускание ниже определённого 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.Уильямсону⁴. 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 развитие, либо выступающих в качестве определяющего фактора развития. В частности, эволюционная экономика представляет развитие как процесс динамических

⁴ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат. – 1996. – 702 с

изменений под воздействием числа новаторов, имеющих 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 счёт их деятельности вполне может быть обеспечен экономический рост.

В фазе наступившего кризиса активность «консерваторов» уже снижена и по этой причине не ясно – насколько значительна величина запаса на дальнейшее сокращение 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 развёртывании 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 высоко адаптивна, 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 неё 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 нерасполагаемый экономикой объём (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 – нечувствительны 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, наблюдаемо и обратное превращение консерваторов в новаторов, либо старый новатор приобретает новые 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» то же 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 ещё 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 возрастёт (или не уменьшится), так как новаторам группы n_2 удастся модифицировать созданные на предыдущем интервале правила. Всё 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 определённом отрезке эволюции существует оптимальное соотношение между новаторами и консерваторами, хотя численность этих хозяйствующих групп является динамическим параметром, постоянно изменяемым. Существует довольно серьёзная научная проблема критерия, в соответствии с которым необходимо определять размер каждой из групп агентов. Вместе с тем, следует говорить о наличии верхней границы – максимально возможного числа новаторов, которых может вынести экономика без каких-либо осложнений в её развитии, а также нижней границы – максимально возможного числа консерваторов, когда появление дополнительного количества новаторов становится затруднительным, происходит фиксация status quo экономической системы, а её 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 начнёт 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 её представителей.

Значительные преимущества в экономике для «консерваторов», также как и преобладание «новаторов» в условиях, когда ощущается острая нехватка ресурсов, необходимых для раскрытия их потенциала – могут быть губительными для развития хозяйственной системы, приводить её 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 и изменяющей это соотношение 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 лёгкости в преодолении возникающих дисфункций. Если бы это было не так, то инновации были бы просто невозможны. В экономике с преобладающим числом дисфункций это наиболее отчётливо 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, понимая на какой-то период времени её эффективность. Если последующая эволюция не нивелирует эти дисфункции, а, например, только закрепляет их, увеличивая масштаб, то совершенно не является фактом, что дальнейшее развитие экономической системы пойдёт по траектории повышения её конкурентоспособности и устойчивого долгосрочного роста, обеспечивающего наивысший социальный стандарт.

Здесь возникает наиболее важная с позиций психологии проблема неопределённости и рисков хозяйственной деятельности, а также моделей поведения. Неопределённость возникает в силу того, что индивиды не могут заглянуть в будущее, и не располагают методами оценки будущих изменений, а также потому, информация неоднородна и асимметрична. Поэтому неопределённость является главным условием принятия любых решений и экономического поведения агентов. Различается только уровень

неопределённости в каждой отдельной ситуации. Чем выше неопределённость, 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 по 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, причём с точки зрения экономики под неблагоприятным событием обычно понимается событие, влекущее за собой издержки, то есть потери.

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

В-третьих, часто под риском понимается вообще отклонение от заданного норматива в экономике при совершении какого-либо события или действия, то есть 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 – это значит 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 или, частота нежелательных событий умножается на число объектов риска. Человеческое восприятие риска создаёт 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 главное – дать точную картину изменения риска и моделей поведения агентов в зависимости от этого изменения. Так, насколько рискованно заниматься инновационной деятельности, либо работать на стереотипном рынке. Иными словами, какая модель наиболее рискованна – новаторская или консервативная? Обычно имеется и ответ: поскольку новые комбинации характеризуются большей величиной неопределённости, 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 произойдёт. Управление будет означать возможность снижения вероятностей по группе событий. На практике такой результат представляется умозрительным и мало правдоподобным. Пока исследователь измерит риски, то есть вероятности событий и составит группу событий, она

изменяется, 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, как страховые компании, не являются действенным инструментарием по управлению рисками, оказывая лишь эффект сглаживания и постфактум компенсации, когда неблагоприятные события уже произошли.

3. Психологические аттитюды хозяйственного поведения в экономической политике

Развитие экономической науки в XX и в начале XXI века обнаруживает интересную закономерность, согласно которой одни школы и течения утрачивают своё влияние на правительство и экономическую политику, другие, наоборот, усиливают это влияние. Если в первой трети двадцатого века в этой части были сильны позиции неоклассики – основного течения «мэйнстрима», а также всё увеличивающийся вес набирал институционализм вплоть до 1940-ых гг., то уже с 1940-ых и по начало 1970-ых значительным влиянием пользовалось кейнсианство и его разновидности. Однако, 1970-ые гг., а затем и 1980-1990-ые гг. были ознаменованы реанимацией «мэйнстрима» в связи с резким усилением позиций монетаристской школы и экономики предложения. В период мирового финансового кризиса 2008-2010 гг. на первое место вышли опять кейнсианские рецепты регулирования экономики, которые многими экономистами воспринимаются как способы спасения мировой финансовой и экономической системы. В чём же состоят причины смены психологических установок действующих правительств? Конечно, проблема не может сводиться только к психологическим факторам, поскольку изменяется со временем сама экономическая система, появляются новые технологии, изменяются агенты и их реакции на изменения, стилистика самих изменений становится иной. Накопленные противоречия в силу эффекта «кумулятивной причинности», новая реальность не объясняются уже прежними теоретическими подходами, и реакцией на кризисное состояние становится поиск новых рецептов экономического развития. На различных этапах исторического развития национальных экономик, те или иные теоретические доктрины создавали основу проводимой правительственной политики. Кейнсианство предложило политику экономической экспансии в условиях депрессии, монетаризм – политику рестрикций и активного денежно-кредитного регулирования, направленного на сдерживание инфляционных ожиданий, "экономика предложения" – пропагандирующая снижение налогов на прибыль

корпораций и личные доходы, сокращение государственных расходов на социальные нужды, - необходимость активизации трудовых усилий и увеличения сбережений. Институционалисты до сих пор не имеют правительственных экономических программ, за исключением программ реформирования последнего времени, которые далеки от успешных завершений, что, безусловно, накладывает негативный отпечаток на их теоретические достижения и требует конкретизации, как рекомендаций, так и направлений исследования в рамках данной экономической школы. Однако, такая ситуация объяснима операциональной сущностью институционального анализа и его микроаналитической ориентацией.

В 1990 г. сформировалась новая система взглядов на то, как осуществлять экономическую политику. Причем эта новая система стала вбирать в себя международные ограничения на проведение внутринациональной экономической политики. С одной стороны потребность в такой политике была обусловлена транзитивными процессами в развивающихся странах (например, в странах Латинской Америки). С другой стороны, главная идея «вашингтонского консенсуса» сводилась к тому, чтобы убедить администрацию Президента США оказывать финансовую и иную помощь транзитивным экономическим системам стран Латинской Америки. С другой стороны, именно эти принципы были взяты для осуществления экономической политики реформации для постсоветских стран. Если у первых транзитивность состояла в проведении экономических реформ при наличии основных капиталистических институтов, то у вторых, транзитивность состояла в смене основных хозяйственных институтов, т.е. трансформации экономики от централизованного типа управления к децентрализованному. Безусловно, такое изменение в психологическом плане является болезненным и слабо предсказуемым по результату, поскольку мировая история не имела и не видела опыта аналогичного масштабного эксперимента. Обоснование «вашингтонскому консенсусу» впервые дал Дж.Вильямсон в 1989 г. в докладе «Что Вашингтон подразумевает под политикой реформ?». Этот доклад прозвучал на конференции по реформам Латинских стран и содержал 10 рекомендаций, которым, должны следовать члены конгресса США, эксперты американского правительства всемирного банка и МВФ, а также специалисты по реформам в странах Латинской Америки.

К ним обычно относят следующие положения:

Изначально «вашингтонский консенсус» был ориентирован на решение проблем стран Латинской Америки, но затем экстраполирован как метод противодействия трансформационному кризису в постсоциалистических странах. Как видно уже это обстоятельство является серьезным методологическим ограничением в адекватности применения этой системы мер, например, для России.

«Вашингтонский консенсус» включал всего 10 положений, которые являлись обязательными принципами проведения политики правительственными органами, финансовыми организациями:

- финансовая дисциплина – дефицит бюджета должен покрывать без инфляционного налога;
- приоритет общественных расходов – только в сферах с высокой экономической отдачей;
- налоговая реформа – за счёт расширения налогооблагаемой базы и снижения предельных налоговых ставок;
- финансовая либерализация – рыночно ориентированные процентные ставки;
- валютный курс – на уровне конкурентоспособности достаточном для того, чтобы обеспечить рост экспорта нетрадиционных товаров;
- либерализация торговли – за счёт замены количественных ограничений пошлинами в определённом приемлемом диапазоне;
- прямые иностранные инвестиции
- приватизация – государственные предприятия должны быть приватизированы как можно в большем объёме;
- дерегулирование – устранение ограничений, сдерживающих конкуренцию;
- права собственности – преобладание права частной собственности и законодательное обеспечение защиты этого права.

Судебная система должна обеспечить эффективную защиту прав собственности. Приоритет института права собственности над прочими социальными институтами. Право владеть приносит больший доход при прочих равных, нежели право «не владеть», хотя право «не владеть», например, заниматься фундаментальной наукой, служить государству, не располагая крупной собственностью – нисколько не хуже, чем право владеть. В обществе возникает явная иерархия институтов и прав, с преобладанием права частной собственности. Это явление является неотъемлемой характеристической чертой капитализма, его первоосновой. Именно это свойство капитализма обеспечивает знаменитый закон развития капитализма, сформулированный классиками марксизма: противоречие между общественным характером труда и частно-капиталистической формой присвоения. В основе этого закона фактически лежит иерархия базовых институтов, отвечающих за распределение прав между агентами экономики.

Как видим, данная система рекомендаций по своему содержанию исходит из наличия рыночных институтов и обращена к развивающимся странам. Совершенно не факт, что эти рекомендации полезны для стран с централизованной системой, которые запустили механизмы трансформации экономики. Факты и итоги данной трансформации говорят об обратном, что применение перечисленных принципов обеспечило разрушение многих общественных подсистем, породило эффект «психологического шока», когда значительные слои населения с хорошим образованием и общественным статусом были превращены в «социальное ничто» относительно немногих агентов, коим удалось реализовать доступ к быстро возвышающемуся институту права частной собственности и за счёт приватизации закрепить данный институт и само правою.

Иными словами, транзитивность на постсоветском пространстве была связана с тремя базовыми процессами: либерализацией экономики, которая привела к очень большой инфляции, разгосударствлению – приватизацией, и политикой финансовой стабилизации, призванной погасить инфляционный шок. Обратим внимание, что ни одно действие, никогда не было продиктовано никакими психологическими причинами. Правительство России на протяжении 20-летнего периода реформирования, начиная с 1992 года, не интересовалось реакцией широких слоёв населения на изменения, более того, попирало мнение агентов, обесценивая все процедуры голосования как в 1991, так и 1993 и 1996 году.

Такая отвлечённость и пренебрежение психологическими факторами, а также невнимательное отношение к научным результатам которые даёт «экономическая психология» и «психология управления» обеспечили резкий всплеск девиантного поведения, психологических отклонений, фрустраций, когнитивных диссонансов, иных расстройств, дезориентацию агентов в социально-экономическом пространстве. Этот эффект настолько опасен и пока ещё слабо изучен, что представляет серьёзную опасность в части возможностей реализации стратегии развития национальной экономической системы.

Однако, был создан слой собственников, которые получили собственность не по её реальной стоимости, а авансом. Приватизация стала весомым фактором разрушения промышленности, сокращения видов деятельности, направлений производства и внутреннего рынка. Одновременно с допущенной «импортной атакой» возникла ситуация, когда национальные собственники получили компрадорский вектор ориентации своей деятельности, абсолютно не считаясь с национальными интересами. Психологические установки, поощряющие наживу и богатство, а не труд и личный вклад за счёт интеллекта обеспечили модель поведения не только в 1990-ые гг., но и оставляют суть модели поведения и на протяжении всех 2000-ых гг. и далее - психологические аттитюды хозяйственного поведения имеют инерцию, очень быстро их изменить довольно трудно, причём имеется такое свойство, которое легко обнаруживается в сельском хозяйстве, когда сорняк вырастает быстро почти на любой почве, а вот культурное растение требует особо ухода, обработки земли и времени. Так и в области «макрэкономической психологии» - слом мотивов поведения агентов в сторону наименьшего сопротивления, например введения установки лёгкой наживы и обогащения может произойти быстро, а вот возврат к психологически здоровым формам поведения: трезвого, а не алкогольного поведения, оценки по личному вкладу и труду, а не по удачной продаже или коррупционным и непотическим связям – потребует большой многолетней работы, причём не только по изменению содержания макрэкономической политики, но и по созданию стимулов, мотивов, психологии экономически целесообразного поведения и закрепления в социальных институтах именно продуктивных форм психологической реакции агентов.

Очень важно отметить, что оборотной стороной конкуренции является уход одного из игроков или нескольких игроков, участников конкурентного процесса, в силу поражения с рынка. Это становится не просто психологическим шоком, но и связано с прямыми потерями интеллекта, информации, активов, объёмов производства, здоровья агентов, которые испытывают такое поражение. Следовательно, процесс организации конкуренции как «процедуры закрытия» представляется центральным с точки зрения психологически детерминант, задающих модели поведения агентов. Кстати, в предкризисный период и в начале кризиса число банкротств обычно, как говорит статистика, нарастает. Институциональное изменение конкуренции как «процедуры закрытия» способно изменить стилистику реакций агентов и результативность всей экономической системы.

Правительства, использующие принципы «вашингтонского консенсуса» двигались по указанным направлениям, даже не пытаясь задуматься над тем, насколько адекватны эти мероприятия по отдельности и в совокупности. В принципах «вашингтонского консенсуса» перемешиваются цели, задачи, инструменты макроэкономической политики, возможности институциональных изменений. Это делает всю систему таких принципов – в отдельных случаях разрушительной, или, как минимум, ставит вопрос относительно эффективности предлагаемых мероприятий. Следование им не способствует долгосрочному развитию отстающей в развитии страны, но зато с легкостью позволяет мировому капиталу делить секторы открывшегося ему рынка. Наличие подобных институтов в международном значении фактически означает возникновение зависимого режима проведения экономической политики для национальных государств, которые принимают указанные принципы. Логика действий задана необходимостью осуществления экзогенной финансовой помощи, предоставления кредитов, либо иностранных инвестиций. Поэтому условия и стилистика экономической политики привязаны к этим магистральным с точки зрения определения развития действиям и направлениям движения экономической системы.

В качестве альтернативы, как по отдельности, так и в совокупности, можно предложить принципы «московского консенсуса», то есть по существу градуалистской экономической политики, которое может и не отрицать отдельные принципы «вашингтонского консенсуса», зато должна вложить в них иное содержание. В рамках это важной с психологической точки зрения дихотомии, можно рассматривать различные сочетания вариантов и мер экономической политики. К таким положениям относятся:

- либерализация трудового фактора и бюджета как макроэкономического инструмента решения данной задачи;
- общественные расходы – служат целям развития социального сектора, подверженного «болезни цен» Баумоля;
- валютный курс – отражающий реальный паритет покупательной способности и процентных ставок;

- защита интересов национального рынка и имущества – делиберализация торговли, стимулирование кооперационных связей в экономике;

- налоговая система – с прогрессивной шкалой налогообложения, ориентирована на решение задачи сокращения неравенства (измеряемого коэффициентом Джини);

- финансовое стимулирование – низкие процентные ставки, обеспечивающие инвестиционный процесс, ориентиры в установлении цен на ресурсно-энергетические товары, повышение заработной платы;

- внутренние инвестиции и создание кредита, обеспечивающие развитие реальных секторов экономики;

- национализация – деприватизация незаконно приватизированных предприятий, особенно природно-ресурсного комплекса – введение системы национального имущества

- регулирование экономики – с целью решения структурных задач развития с учётом эффекта конкуренции как «процедуры закрытия»;

- повышение качества законодательных актов и базисных институтов экономического развития, защита прав, повышение эффективности института оценки.

Главнейшая цель «московского консенсуса» - обязать власть исполнить предложения научного сообщества и ликвидировать догму безальтернативности вектора социально-экономического развития России и мира.

Социальные высокие качества всегда сталкиваются и противостоят с низменными инстинктами, исходящими из того, что человек является биологической системой в своей первооснове и затем, разумеется, социальной. Но методами экономической политики, выстраиванием сетки стимулов в государстве можно увеличить либо долю низменных проявлений, либо её сократить, обеспечив воспроизводство высоких социальных качеств и соответствующую им оценку. Этими же методами можно создать продуктивные стимулы, которые мало зависимы от внешних источников, либо же целиком определяются ими.

Политика Правительства здесь играет определяющую роль, поскольку в иерархии институтов институт управления обществом занимает верхнюю ступень, определяя механизмы ввода и управления другими институтами, изменение их содержания. Например, именно правительство явилось инициатором реформ в России и приватизации, именно оно определил формат приватизации так, как она и проходила. Более того, именно правительство не умеет или не желает остановить этот процесс даже в 2012 году, хотя результаты приватизации, например, оборонного комплекса показали неэффективность. Это является доказанным фактом, с чем согласны большинство экспертов экономистов, специалистов технического и военного профиля.

Видимо, психологические аттитюды действуют и на уровне самого правительства, когда оно предпочитает ориентироваться на тех или иных

экономических консультантов, на те или иные рецепты экономической политики и предлагаемые решения. За сухими оценками или ожиданиями экономической или финансовой эффективности обсуждаемых мероприятий, совершенно ускользает психологическая компонента, связанная с реакциями агентов, вообще с необходимостью проводить изменения, считаясь с желаниями агентов, ожидая приспособление к этим изменениям. Трансформация, модернизация, реформирование – эти синонимичные по действию термины, близки и в психологическом плане, поскольку, если при их осуществлении не ориентироваться на реакции агентов, не представлять изменение бремени изменений, которое ложится на агента, который возможно, не захочет всю жизнь прожить в скоростных изменениях и будет реализовать модель самоустранения из общественной жизни как реакцию протеста против такого режима управляемых, инициируемых изменений, генератором которых становится правительство и бюрократия. Помимо техники, технологии, рынков, получается, что в общественной системе существует целый пласт занятых агентов, целью работы которых становятся изменения, а показателем работы – частота изменений, при трудностях оценки содержания. Но тогда возникает проблема адекватности такого макроуправления со стратегической точки зрения развития всего общества.

В экономической науке отсутствуют строгие доказательства максимальной эффективности одной формы собственности и её преобладания над всеми остальными. Современные экономики - смешанные системы, в том числе и по отношению к используемым формам собственности. В экономической науке нет чётких доказательств, почему долгосрочная аренда земель сельскохозяйственного назначения с возможностью её продления для родственников первого арендатора (своеобразный механизм наследования), при условии использования земли по назначению и с организацией рынка прав на аренду, но при сохранении формально государственной собственности на земли сельскохозяйственного назначения, менее эффективна, чем частное владение такими землями, когда создаётся опасность вывода этих земель из производственного оборота, частичного использования не по назначению, обеднения почв. Таким образом, долгосрочная аренда полностью имитирует владение, распоряжение, пользование землёй, возможность осуществления торговых сделок, одновременно, без спекулятивных злоупотреблений, и даже механизм наследования, но земля сельскохозяйственного назначения при этом остаётся в государственной собственности.

Государство осуществляет стоимостную оценку этих земель, устанавливает размеры арендных платежей (налога за пользование), то есть располагает рычагом получения природно-ресурсной ренты, распределяя её среди граждан страны, каждый из которых по факту рождения имеет право на эту землю, леса, озёра и другие природные богатства, перевести которые в частные руки, означает отдать предпочтение тому, кто имеет больше денежных знаков для покупки перечисленных богатств, автоматически ликвидировав права других граждан.

К тому же отсутствуют убедительные доказательства низкой эффективности государственного регулирования, особенно в сравнении с частным использованием актива. Ясно одно, пока актив находится в государственной собственности он в более полном объёме может использоваться в общественных целях и интересах, нежели в случае, когда он перестаёт быть государственным активом. Более того, находясь в различных институциональных условиях и ограничениях, один и тот же актив может показывать различную эффективность, причём эти два типа эффективности невозможно сравнивать, поскольку «природа» эффективности различна. Эффективность предполагает не только учёт результатов и затрат, выраженных количественно, но и качественные оценки использования актива, в том числе в решении задач общественного развития. Поэтому, когда утверждают необходимость приватизации как единственного средства повышения эффективности государственной собственности, активом, исходя из масштабного стереотипа-заблуждения, точно также как представляют процесс приватизации как единственно возможный, испытывая психологическую боязнь перед обратным процессом национализации. Тем самым, правительство как бы отрезает себе путь исправления ошибок одного экономического процесса, не считая, что имеет в своём арсенале инструмент, привязанный исправить возможные неверные решения по приватизации. Тем самым нарушаются базовые принципы эволюции социально-экономической системы и управления. Причина состоит в действии психологических установок, как правило, не имеющих ничего общего с научным доказательством или научно обоснованным решением.

4. Экономическая наука, «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 её 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, то есть близостью к заключительному этапу жизненного цикла. Кстати, экономическая теория, вводя модель человека, постулирует её универсальность - пригодность применения для любых категорий людей и в любых ситуациях. Но, фактически, с её 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 её ограничение. Если в возрастной структуре общества увеличивается число пожилых людей, то изменяется 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 молодёжью. 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 молодёжь. 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 такие психологические детерминанты поведения. Во-первых, возможна установка, что «я самостоятельно всё 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 «обновлённая» модель позволяет изучить эффекты оппортунизма, альтруизма, других девиантных моделей микроэкономического поведения, но всегда нужно принимать в виду, 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, то есть дееспособности. Если это так, в чём

сомневаться всё-таки не приходится, то данная цель не предполагает сомнений в рационализме, она абсолютно рациональна, значит и если вести речь о модели человека, то его поведение, детерминированное таким критерием, вытекающим из целей его биологической жизни, является абсолютно рациональным. Другое дело, что 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», то есть не связанным 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 приведенными доводами, представляется, что довод относительно крушения «абсолютной рациональности» и замещением её ограниченной рациональностью или иррациональностью весьма натянут и не отражает подлинного значения полигранной 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 определённую совокупность действий, произведенных за данный промежуток времени. Причём «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 ещё остаются методы манипулирования оценкой активов, например, земли и соответственно влияния на рыночную цену. Однако раздача национальных активов по низкой стоимости имеет ещё 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 её 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 принуждения к определённым видам деятельности, а сами владельцы выдвигаются на верхний уровень общественной иерархии, приобретают власть - финансовую, экономическую и политическую, оказывая серьёзное влияние и на появление новых законов, не позволяющих изменить сложившееся 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 какие-либо принципы или модели, учитывающие наличие данной проблемы. Право собственности, согласно концепции "естественного права", является таким же правом, как право на жизнь, свободное выражение своих мыслей, то есть 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 чёткие 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, объём собственности, можно ли ставить задачу нахождения оптимального значения этих пределов или этого объёма? 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 наёмный управляющий, от имени владельца осуществляющий необходимые действия, возникает превышение объёма 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 объёма естественных объектов частной собственности. Причём этот объём 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 нисколько 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 нисколько 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 нас 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 эффективности, представления о которых считаются стабильными и сформированными.