

В. В. Гордиенко

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ КАК ПРИЧИНА ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕНЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Статья посвящена проблеме возникновения и функционирования теневой экономики. Автор делает попытку объяснить причины возникновения теневой экономики при помощи анализа поведения экономических агентов.

Ключевые слова: экономическая культура, потребность, выбор, ресурсы, издержки, оппортунизм.

V. V. Gordienko

SPECIFIC FEATURES OF ECONOMIC AGENTS' BEHAVIOR AS THE CAUSE OF SHADY ECONOMIC RELATIONS' UPRISAL

The article is devoted to the problem of the shady economy's uprising and functioning. Analyzing the economic agents' behavior the author makes an attempt to explain the causes of the shady economy's uprising.

Keywords: economic culture, need, choice, resources, expenses, opportunism.

Базовой единицей анализа в экономической теории признаются хозяйственные агенты, которые взаимодействуют друг с другом в процессе производства, распределения и обмена экономических благ. Процесс взаимодействия экономических агентов обусловлен рядом существенных факторов, оказывающих влияние на принятие экономического решения.

Поскольку любое экономическое действие связано с приложением ресурсов, затратами труда, капитала, земли, предпринимательских способностей индивида, постольку результат экономического действия предполагается пропорциональным величине затрат. Ориентация на результат, на то, что получено в результате использования ресурсов, принадлежащих индивиду, — один из факторов, формирующих экономическое поведение.

Экономическая деятельность, однако, никогда не выступает в подобного рода «чистом виде». Она всегда обставлена рядом существенных институциональных ограничений, в том числе правового характера. Эта обусловленность процесса экономической

деятельности социальными нормами столь же важный фактор, формирующий поведение индивида в сфере экономики, как и его стремление к максимизации собственной выгоды.

Именно поэтому экономическое поведение индивида может быть представлено в виде различного рода сочетаний двух видов ориентации — на материальный результат, во-первых, и на нормативную структуру тех институтов, в рамках которых протекает данный экономический процесс, — во-вторых. Коллизии между ориентациями такого рода и формируют определенные варианты поведения индивида.

Для того чтобы понять мотивацию выбора вариантов экономического поведения, необходимо тщательно исследовать поведенческие особенности экономического агента и то, что лежит в основе принятия экономического решения.

В «экономикс» принято выделять четыре основных принципа, которыми руководствуется индивид при принятии экономического решения

[1, 14]:

1. Чтобы получить какую-то необходимую человеку вещь, ему обычно приходится отказываться от другой, менее ценной. Принятие решения требует противопоставления одной цели другой.

Человеческая деятельность принимает экономический характер, когда ведется борьба с редкостью материальных благ. У всякого человека есть потребность, то есть желание располагать средствами, способными предотвратить или прекратить ощущение страдания или неудовлетворенности, или же средствами, способными вызвать и усилить приятные ощущения.

Потребности в высшей степени субъективны: каждый человек сам решает, испытывает ли он какую-либо потребность и в какой мере эта потребность существует. Потребности меняются в зависимости от индивида.

Человеческие потребности многообразны: есть потребности материальные и духовные, физиологические и психологические. Они постоянно растут и становятся более разнообразными, потому что человек бесконечен в своих желаниях, он открывает для себя новые и новые цели и средства, потому что жизнь ему подобных вновь и вновь побуждает его к подражанию другим людям и соперничеству с ними.

Однако средства, которыми человек располагает для удовлетворения своих потребностей, ограничены. Он живет в мире, которому свойственна редкость материальных благ. Ресурсы, которыми он располагает, либо недостаточны в данный момент, либо плохо распределены в пространстве. Даже если бы человек располагал избыточными ресурсами, то и тогда бы он был ограничен в их пользовании временем.

Не будучи способным, для того чтобы иметь сразу все и делать все в одно и то же время, человек должен выбирать. Для достижения какой-либо цели он вынужден жертвовать другими своими планами или же использовать

для их осуществления ограниченные средства и дефицитное время.

2. Необходимость выбора, принятие человеком решения требует сравнения издержек и благ альтернативного варианта действия. Таким образом, всякий выбор сопровождается жертвой, цену которой называют ценой приспособления к обстоятельствам. Цена приспособления является реальным выражением жертвы, которую приносит экономический субъект, делающий выбор между несколькими возможными действиями.

Издержки упущенных возможностей — нечто, от чего приходится отказаться, чтобы получить желаемое. Принятие любого решения требует осознания издержек упущенных возможностей каждого варианта действия.

3. Принятие многих жизненно важных решений подразумевает внесение незначительных изменений в существующий план действий, которые называют предельными изменениями. Анализ в терминах предельных изменений позволяет принять оптимальные решения. Рационально мыслящий человек предпринимает действия тогда, когда получаемые предельные блага превышают его предельные издержки.

4. Так как решение человека основывается на сравнении возможных издержек и благ, изменение соотношения между ними, несомненно, повлияет на его выводы. Таким образом, человек реагирует на стимулы.

Понимание центральной роли стимулирования в поведении людей особенно важно при разработке программ по борьбе с теневой экономикой. Так как, если политикам не удастся правильно оценить возможные изменения в поведении людей, результаты реализации программы непредсказуемы. Однако использование только этих принципов при построении модели экономического поведения явно недостаточно, поскольку они не раскрывают все особенности человеческой природы. Стремление к достижению собственных

целей побуждает индивида к участию в коллективных действиях. Индивид участвует в коллективных действиях, зная при этом об установленных правилах принятия решения.

Следовательно, необходимо изучать человека таким, каков он есть на самом деле, действующего в рамках ограничений, налагаемых реальными институтами. Данный подход к изучению человека рассматривается в экономической теории транзакционных издержек [4, 93]. Она характеризует человеческую натуру такой, какой мы ее знаем, используя понятия «ограниченной рациональности» и «оппортунизма». Первое отражает ограниченность наших познавательных способностей, второе — наличие у индивидов примитивного стремления к реализации личных интересов.

Ограниченная рациональность есть полусильная форма рациональности, которая предполагает, что экономические субъекты стремятся действовать преднамеренно рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени.

Стремление сэкономить на познавательных усилиях ввиду наличия ограниченной рациональности объясняет одну из особенностей экономического индивида — его склонность придерживаться определенных привычек и правил. «Необходимость полагаться на привычки и правила, — пишет Дж. Ходжсон, — является общей для всех экономических агентов, даже если они сталкиваются с четко определенными задачами оптимизации» [5, 29].

Привычки составляют наиболее прочное «ядро» системы институтов, медленно, с трудом поддающееся изменениям. Привычки и правила при всех изменениях окружающей среды меняются постепенно, по мере формирования альтернативных моделей поведения организаций и индивидуумов, связанных с новым восприятием ими выгод и издержек. Повторяющиеся типы поведения могут прочно закрепляться, даже если они

невыгодны индивиду.

К использованию привычек экономические агенты прибегают в следующих случаях:

— при оптимизации выбора, когда известен набор альтернатив и возможно применение упрощенных процедур и решений, направленных на поиск оптимума;

— в условиях неопределенности. Понятие неопределенности в первую очередь связано с недостатком нашего знания о будущем. В подобных случаях часто бывает разумным следовать примеру других или полагаться на обычаи. Привычка поступать так же, как прежде, остается эффективной, несмотря на неопределенность ситуации.

Образцы поведения в условиях неопределенности формируются, либо сообразуясь с общественным поведением остальных, либо путем воспроизведения установившейся практики в расчете на то, что мир не изменится;

— в условиях ограниченности познавательных способностей индивида. Через обучение индивид приобретает навыки познания и формирует структурные рамки восприятия. Они существенны для него, поскольку позволяют получать знания об окружающей обстановке и действовать в ней.

Если чувственные данные, полученные опытным путем, совместимы с существующей схемой познания, они легко признаются индивидом. Если они с очевидностью не соответствуют схеме познания, то либо информация игнорируется, либо изменяется сама схема, которая приспособливается к входящей информации. Обычно информация интерпретируется таким образом, чтобы оказаться совместимой с ранее установленными понятиями и теориями. Но поскольку схемы познания дополняют чувственные данные, одним и тем же исходным данным могут соответствовать различные структуры восприятия. Отсюда возникает постоянная проблема неопределенности.

Беспорядочность чувственных данных часто

требует пренебречь некоторыми единицами информации и придать большее значение другим. Психология познания показывает, что полное использование имеющихся в распоряжении данных, — скорее редкое исключение, чем правило. Даже искусственные экономические агенты, использующие современные информационные технологии, игнорируют некоторые из полученных чувственных данных.

При принятии решения в расчет принимается не вся доступная информация, а только ее часть, значимая для агента, адекватная его предпочтениям и способностям к познанию;

— в процессе обучения индивида.

Обучение неотделимо от познания. Оно рассматривается здесь как отдельная категория только для удобства объяснения. Процесс познания и обучения — это обретение навыков и структур восприятия. Обучение может означать как получение дополнительной информации, так и установление новых понятийных структур. Оно предполагает непрерывное воспроизводство и преобразование знания, включая изменения отношений между индивидами и внешней средой, а также структурирование познания и отбор информации. Обучение в большей степени выступает процессом формирования и решения задач, чем приобретения и наполнения объективно заданной информации.

Процесс обучения подразумевает нечто большее, чем простое накопление фактов. В дополнение к этому обучение включает развитие когнитивных способностей, то есть приобретение практических и интеллектуальных навыков познания. Необходимость обучения часто обусловлена возникновением проблемных ситуаций, порождающих некий непривычный элемент, противоречащий нашим убеждениям и ожиданиям. Это вызывает к жизни гипотезы и возможные ошибки, поскольку мы ищем альтернативные решения и интерпретации.

Во многих случаях успешное обучение влечет

за собой формирование привычек, которые закрепляют модели познания и поведения и выводят их из сферы сознательного обдумывания;

— при общении индивидов.

Общение не обязательно должно быть вербальным. Существует множество примеров общения, которые не предполагают использование языка. К ним, в частности, относится передача сигналов, определяемых как неязыковые сообщения о намерениях и результатах действий с использованием упорядоченных и установившихся моделей поведения. Различают обмен сигналами между сторонами, преследующими общие цели, и сторонами, потенциально вовлеченными в конфликт. В качестве примера первого рода можно привести передачу игроком в бридж информации своему партнеру в соответствии с установленными правилами.

Ситуация потенциального конфликта часто предполагает передачу сигналов, предваряющих осуществление определенной модели поведения или ответной реакции. Так, например, индивиды усваивают правило «никогда не уступать шантажистам», а правительство — «никогда не вести переговоры с террористами», чтобы показать потенциальным шантажистам и террористам, что они не получают от своих действий практически никакой выгоды.

Следовательно, предварительное оповещение может рассматриваться как случай индивидуальной оптимизации, но это, разумеется, не всегда так. Ограниченно рациональные индивиды также могут видеть преимущества в передаче сигналов другим агентам. Предварительное оповещение может оказаться еще более важным в ситуациях сложности и неопределенности, и тогда также будет разумным попытаться сигнализировать о своей системе поведения.

Действие, нацеленное на передачу информации, может быть интерпретировано по-

разному. Поэтому сигнализирующее поведение само по себе не может объяснить происхождение привычек и правил. Для правильной интерпретации сигналов должен существовать язык.

Обучение и социализация с раннего возраста помогает нам развить наши врожденные способности к восприятию, сформировать концептуальные основы понимания и взаимодействия со сложным и меняющимся миром. Для социализированного взрослого человека большинство понятий и структур восприятия выражается в терминах социального языка. По этой способности развитие и обучение являются социальными феноменами, таким образом, имеют свои культурные особенности. Приобретаемая нами понятийная структура отражает нашу культуру, а также унаследованные социальные нормы и правила.

Являясь участником коллективных действий, индивид добровольно решает ограничить свое собственное поведение, он видит разницу между рациональным планированием и простой ответной реакцией на внешние раздражители.

Индивид соглашается с определенными ограничениями своего собственного поведения не потому, что его благополучие улучшается в одностороннем порядке, а в обмен на выгоды, которые он получит от ограничения своего поведения другими сторонами, заключившими договор. Индивид будет считать свое собственное подчинение закону (норме) невыгодным, если этого не делают другие. Ограничение своей собственной свободы — это те издержки, которые необходимо понести, чтобы договор был заключен. Однако в соответствии с принципом рациональности индивид будет прилагать усилия, чтобы все остальные были законопослушными в максимальной степени, а он — в минимальной. У индивида возникает стимул нарушить договор, преступить закон, если его поведение не окажет влияние на других, не вызовет ответную реакцию со стороны других членов общества.

Использование индивидом различных схем обмана партнеров по бизнесу выступает здесь как способ достижения собственных экономических целей. Согласно теории институционализма, оппортунизм является трудноуловимой и всепроникающей особенностью человеческой природы, которая заключается в преследовании личных интересов и использовании коварства [4, с. 35, 71].

Если бы не склонность людей к оппортунизму, любое их поведение свелось бы к простому следованию установленным правилам. В обычной же своей жизни «экономически активные индивиды ненадежны с точки зрения добровольного выполнения своих обещаний. Они, наоборот, будут нарушать обязательства и дух соглашения, когда такое поведение отвечает их интересам» [4, с. 609].

Анализ поведения индивида был бы неполным без учета влияния на него экономической культуры, присущей конкретному обществу. Она является одним из элементов, оказывающих решающее значение на принятие индивидуального решения. Ее главные черты заключаются в следующем.

Во-первых, она связана с экономической деятельностью людей.

Во-вторых, экономическая культура — это определенный фрагмент сознания людей: их интерес к определенной деятельности, потребность в чем-либо, заинтересованность, ориентация на предмет интереса или, напротив, безразличие, равнодушие, враждебность. Как элемент сознания экономическая культура включает также те или иные предпочтения, ожидания, планы, мотивы поведения. Причем те, которые связаны с экономической деятельностью.

В-третьих, экономическая культура «живет» в определенном пространстве. Это пространство — экономические отношения. Очевидно, что экономическая культура пронизывает жизнь всех людей. Ведь все они, без исключения, имеют те или иные источники существования, покупают товары, пользуются услугами общественного транспорта и т. д.

В-четвертых, экономическая культура тесно связана с правом и нравственностью: с кодексами законов и моральными кодексами данного общества. От этих кодексов зависит, какие именно экономические действия позволяют, а какие не позволяют себе люди. К этим же кодексам они обращаются в случае нарушения их прав.

В-пятых, экономическая культура общества — это не любые, а лишь устойчивые стереотипы сознания, которые повторяются не только из года в год, но из века в век. При том, что конкретное содержание интересов меняется, их некая общая структура сохраняется и передается от одних поколений к другим. Эти стереотипы возникают в результате того, что экономические оценки, мнения, планы поведения субъектов экономики как бы «кристаллизуются» и поэтому приобретают социальную устойчивость. В каждой сфере, на каждом участке экономического пространства существуют свои стереотипы: в сфере занятости — устойчивые интересы людей к разным занятиям, стандартные реакции на опасность увольнения и на безработицу; в сфере отношений собственности — устойчивые ориентации по отношению к приобретению ее разных видов: земли, предприятий и др.

Независимо от того или иного общественного строя разных стран те или иные стереотипы экономического поведения люди имеют везде. Однако существует и более глубокий уровень экономической культуры, касающейся экономических систем и законов развития. На этом уровне она выступает в виде разных направлений экономической науки. Можно говорить о двух уровнях проявления экономической культуры:

- 1) культура — как массовое, обыденное сознание населения;
- 2) культура — как теоретическое сознание ученых, где концентрируются научные знания об экономике, ее различных моделях и механизмах развития.

Наряду с экономической культурой общества (которая близка к его экономическому сознанию) и экономической теорией, экономическая культура проявляется еще в одной сфере — в управлении экономикой. При выработке и реализации экономической политики в оперативном управлении производством всегда реализуются те или иные ценности.

Влияние экономической культуры на развитие экономики определяется тем, что усвоенные людьми стереотипы этой культуры — экономические традиции, нормы поведения, планы, предпочтения и др. воплощаются в экономические действия и поступки, в экономическое поведение. Его характер зависит как от личности индивида, так и от характера регулирования со стороны государства или других ограничивающих условий. Западные экономисты считают, что наилучшие условия для эффективного экономического поведения достигаются там, где нет ни произвола закона, ни ограничений демократии. Однако те или иные политико-правовые условия создают лишь ту или иную область свободы для экономического поведения. «Но в рамках одной и той же области свободы, — отмечает Р. В. Рывкина [2: 29], — субъекты экономики могут вести себя по-разному. Достаточно проделать мысленный эксперимент: представить, что область свободы в России стала такой же, как в Англии. Бесспорно, что экономическое поведение все равно окажется разным».

Из сказанного можно сделать вывод, что экономическая культура — это как бы посредник между комплексом политико-правовых, экономических и других условий той или иной страны и экономическим поведением субъектов ее экономики. Экономическая культура «перекачивает» ценности и установки людей из духовной сферы в материальную. Она воплощает ценности и интересы в материю действий: в производство товаров и услуг, в финансовые операции, в торговые сделки, получение кредита, выплату налогов, внедрение новых технологий и т. д. Именно

поэтому роль экономической культуры в развитии экономики (как легальной, так и теневой) значительна. Более того, не будет большим преувеличением сказать, что развитие экономики — это суммарный результат действий миллионов людей, регулируемых как внешними институциональными условиями их деятельности, так и чертами экономической культуры самих людей, их интересами, ценностями, ориентациями.

Из всего круга вопросов, связанных с экономической культурой в рамках построения модели экономического поведения, главным, на наш взгляд, является вопрос о ее влиянии на развитие экономики. Оно осуществляется через экономическую деятельность людей, характер которой зависит от того, что они ценят или не ценят, в чем нуждаются, чего боятся, к чему стремятся, чего стараются избежать.

В их ценностях, запросах, установках, интересах накапливается и через них передается опыт прошлого. Он-то и выливается в практическую деятельность людей в сфере экономики.

Влияние экономической культуры на поведение индивида можно проследить через те феномены общественного сознания, в которых она проявляется [3, с. 96—228].

Ценности, связанные с экономикой, это, во-первых, принятые в обществе и у его отдельных групп устойчивые представления о том, какие экономические блага (богатство, связи, власть, статус, разные виды занятости, разные источники и способы приобретения дохода и т. п.) наиболее важны или совсем не важны для них и их семей. Во-вторых, представления людей о том, какие экономические отношения для них более, какие менее предпочтительны.

Социальные нормы в сфере экономики — это представления людей, а также их действия в сфере экономики, которые признаются полезными, правильными, нужными в тех или иных, связанных с экономикой ситуациях.

Приоритеты и предпочтения в экономической сфере выражаются в выборе (вербальном или

действительном) людьми тех или иных экономических благ.

Экономические потребности появляются на разных уровнях — как индивидуальные, семейные, как потребности различных групп и др.

Интересы и конкретизирующая их заинтересованность — своеобразный интегратор того, в чем нуждаются социальные группы, что они ценят, обладание чем считают для себя необходимым.

Мотивация экономического поведения — это стандартизированные объяснения, которые люди дают своим действиям и поступкам, а также тем ценностям и нормам, которые они разделяют.

Таким образом, экономическая культура охватывает те ценности, ту часть социальных потребностей, норм и интересов, которые возникают из нужд экономики, функционируют внутри нее и оказывают на нее то или иное влияние.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в обычных условиях экономические агенты имеют свою собственную позицию и направлены на поиск удовлетворения своих потребностей, ожиданий, при этом их экономическое поведение формируется под воздействием названных особенностей.

В свою очередь, государство, регулируя экономическую деятельность, оказывает влияние на процесс принятия решения экономическими агентами через созданный им механизм принуждения. Таким образом, в качестве причины, порождающей теневую экономику, можно назвать конфликт интересов государства и экономического агента по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Список библиографических ссылок

1. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс. СПб., 1999.
2. Рывкина Р. В. Между социализмом и рынком; судьба экономической культуры в России: учеб. пособие. М., 1994.
3. Рывкина Р. В. Экономическая культура как регулятор функционирования и развития экономики // Социология экономической жизни: очерки теории. Новосибирск, 1991.
4. Уильямсон О. Н. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
5. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1.

© В. В. Гордиенко, 2010