

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ*Щербаков Игорь Викторович (ig063@mail.ru)**ФГБОУ ВО «Самарский государственный университет путей сообщения»*

На основе представления сущности экономической деятельности индивида как процесса изменения им прав собственности, устанавливается суть его экономического поведения. В статье сопоставляются представления экономического поведения человека в неоклассической концепции, в новой институциональной экономике и в его повседневной хозяйственной деятельности. В работе показано, что моделирование экономического поведения человека наиболее полно и всесторонне представлено в новой институциональной экономике. Экономическое поведение человека рассматривается как набор его осознанных и неосознанных действий по изменению прав собственности, осуществляемый им при сопоставлении доходов и интерналий с трансформационными и трансакционными издержками. В работе предложено понятие стиля экономического поведения индивида, а также установлены основные факторы, которые влияют на изменения стиля экономического поведения человека. Основными экономическими характеристиками, которые определяют тот или иной стиль экономического поведения индивида выступают: структура трансакционных издержек, набор прав собственности и потенциал получения индивидом интерналий. Понятие стиля экономического поведения означает признание многообразия экономического поведения человека, что в свою очередь создает теоретико-методологические предпосылки для исследования мотивации экономической деятельности человека.

Ключевые слова: интерналии, права собственности, стиль экономического поведения, трансакционные издержки, экономическая деятельность, экономическое поведение.

Введение. Одна из фундаментальных задач экономической науки – это объяснение, прогнозирование и регулирование поведения человека в процессе его хозяйственной деятельности. В соответствии с принципом методологического индивидуализма, понимание поведения человека позволяет разрабатывать меры эффективного регулирования деятельности любого экономического агента. Поведение человека выступает формой его деятельности. Понимание сущности и особенностей экономического поведения индивида проистекает из представления сущности экономической деятельности индивида. Понимание сущности экономической деятельности позволяет перейти к определению сущности экономического поведения человека. Поэтому в настоящей работе первоначально обосновывается сущность экономической деятельности как процесса изменения индивидом прав собственности, а затем достигается основная цель настоящей работы – установление сущности экономического поведения индивида, определение понятия стиля экономического поведения, а также установление формирующих их факторов.

Экономическая деятельность.

Конституирующая характеристика для построения экономической науки, одновременно выражающая основную суть экономической деятельности индивида, была установлена основоположником научной политэкономии Адамом Смитом. В основе экономической деятельности людей, по мнению А. Смита, находится «склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой» [10, с.46]. По мнению А. Смита, процесс обмена между людьми, создаваемыми благами, свойствен только человеческой природе, он приносит удовольствие людям, и не наблюдается среди животных. Кроме

того, процесс обмена образуется на основе общественного разделения труда и углубления специализации между людьми. Далее А. Смит определяет максимум (которая будет находиться в фокусе настоящей работы): «человек, не имеющий права приобрести никакой собственности» наиболее вероятно стремиться больше есть и меньше работать [10, с.286].

Любая деятельность человека, по И. Бен-таму, направлена на улучшение его благосостояния. Действие производится лицом (индивидом) на основе достижения баланса между удовлетворением и страданием. Ценность удовольствия или страдания складывается у индивида на основе их интенсивности, продолжительности, несомненности или сомнительности, а также их близости или отдаленности. Удовольствия и страдания распространяются не только на материальные, но на мыслительные ценности человека. Структуру деятельности индивида И. Бен-там не описывает, но оценивает ее по следующим составляющим: сам акт (действие), его намеренность, обстоятельства, сознательность, а также мотив и расположение человека. Мотив у И. Бен-тама, один из элементов человеческой деятельности, который относится к «мыслящему существу» и представляет собой все то, «что может содействовать происхождению какого-нибудь действия или даже его предотвращению» [1, с.58].

Схема трудовой деятельности, как ключевой формы экономической деятельности, конституируется в работах К. Маркса [6,7]. Труд, по К. Марксу, представляет собой, во-первых, целенаправленную и осознанную деятельность человека. Во-вторых, она *ориентирована на преобразование вещества природы с помощью средств труда, и в - третьих, служит для удовлетворения потребности человека.*

Труд, по К. Марксу, выступает одной из важнейших экзистенциальных потребностей человека.

Целенаправленную деятельность человека Л. Мизес включает в предмет экономической теории, и полагает, что экономистам - исследователям необходимо обращать внимание, прежде всего, на намерения и действия людей. Экономические блага и богатство - это производные элементы намерений человека в процессе его деятельности [8, с.92].

В первой половине двадцатого века один из разработчиков традиционного институционализма Дж. Коммонс детализирует процедуру взаимодействия между людьми. Дж. Коммонс разбивает процесс мены на отдельные составные элементы, уточняя при этом, что под экономикой следует понимать человеческую деятельность по «отчуждению и присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом» [15, с.652]. Процесс обмена разделяется на два взаимосвязанных составных элемента: отчуждение и присвоение. Процедура обмена рассматривается не просто как мена между людьми товарами или благами, а как мена правами собственности на них. Дж. Коммонс существенно расширяет сферу применения прав собственности, сводя ее не только к обмену, но и дополняя его трансакциями управления и рационализации. При этом права собственности и права свободы становятся взаимосвязанными понятиями. Взаимосвязь свободы и собственности была предвосхищена еще Г. Гегелем: «Этот первый вид свободы есть тот, который мы узнаем, как собственность» [2, с.94].

Идеи Дж. Коммонса о представлении собственности как определенного набора правомочий и степени исключительности индивида получили развитие в экономической теории прав собственности. Одни из разработчиков которой А.Алчиан и Г. Демсец утверждали, что индивид владеет не ресурсами, а набором прав на их использование и применение, с определенной долей исключительности [13]. В результате процесс обмена ресурсами сводится к мене прав на них. Процессы обмена прав собственности, по мере углубления разделения общественного труда, все более усложняются и умножаются [3].

Й. Барцель разделяет экономические и юридические права собственности, под первыми понимает способность индивида получать интерналии от активов, то под вторыми юридическими – признаваемые другими людьми, права данного индивида [14]. Включение в понимание прав собственности способностей индивида по получению выгоды или интерналий от активов рассматривается Дж. Ходжсоном как одно из слабых звеньев данной дефиниции. Вместе с тем Дж. Ходжсон указывает на значимость прав собственности для объяснения мо-

тивации индивида [16]. Теория прав собственности полно и всесторонне воссоздает диапазон трансакций современной экономики. Трансакция может выступать не только как единственный акт отчуждения и присвоения прав собственности между двумя экономическими агентами. Кроме того, собственность, по логике Б. Аррунады, может рассматриваться как определенная последовательность (комплекс) трансакций [12]. С позиции новой институциональной экономической теории, О. Уильямсон полагает, что трансакция выступает единицей взаимодействия индивидов при осуществлении экономической деятельности. Трансакция реализуется в отношениях контрактации под воздействием набора стимулов и намерений индивида, образующих соответствующие поведенческие предпосылки [11].

Представленное развитие конституирующей характеристики экономической науки, составленное из точек зрения разноплановых исследователей, от первооткрывателей экономической науки до экономистов наших дней, преследует цель обратить внимание на следующее. Во-первых, экономическая теория прав собственности наиболее полно и всесторонне отражает сущность и масштабность экономической деятельности человека в современной хозяйственной реальности. В настоящей работе, сущность экономической деятельности человека рассматривается как процесс изменения им прав собственности. Во-вторых, в экономической основе права собственности находится способность индивида создавать интерналии, повышающие ее ценность и значимость прав собственности сначала для себя, а потом для других. Целесообразность применения данного понимания сущности экономической деятельности в настоящей работе подкрепляется дополнительными доводами.

Первоначально данное понимание сущности экономической деятельности можно проследить в историческом аспекте. В работе Д.Ю. Миропольского утверждается, что собственность появилась после производства и потребления, и в экономике выступает по отношению к ним вторичным [9, с.15-16]. Логика проста: сначала надо что-то произвести, а потом выяснять отношения между собой (индивидами) по поводу произведенного продукта. Первичным в экономике, по мнению автора, является продукт, рассматриваемый как единство производства и потребления. К данной точке зрения, возникает как минимум два вопроса. Первый – чем отличается, с экономических позиций, продукт дикой природы в первозданном в виде, от продукта, предназначенного для дальнейшего производства или потребления? Очевидно, что правами собственности на данный продукт. Право собственности - это способ вовлечения ресурсов (продукта) в хозяйственный оборот, в процесс

его производства и потребления. Логичен второй вопрос. Может ли существовать продукт (в понимании Д.Ю. Миропольского) в процессе экономической деятельности без прав собственности? Прежде чем, права собственности на ресурсы (продукт) получают общественную определенность (экономическая деятельность, только общественная деятельность, и не может быть иной в силу социальной депривации человека), необходима признание их ценности (полезности) у других индивидов. Первоначально собственность создается способностями индивида придать ценность продукту (ресурсам), выделяя его из первозданной природы. Исторически, собственность создается на праве умения, ловкости и силы индивида, т.е. наиболее врожденных и естественных способностях. Первоначально права собственности образуются в экономическом понимании, как способность человека придать ценность (полезность) ресурсу, которые в последствии получает признание среди других индивидов и диктует необходимость его общественной определенности. При этом ценность продукта тем больше, чем выше польза данного продукта над издержками создания данного продукта. Очевиден вывод, что рассматривать продукт от собственности в процессе экономической деятельности человека невозможно. Продукт становится продуктом производства и потребления, когда он приобретает характеристику права собственности.

Полное отсутствие у человека прав собственности, включая право на свободу, в истории человечества превращало человека в «говорящее орудие труда» и длительное время формально признавалось обществом. Отсутствие прав собственности на необходимые, первейшие ресурсы не дает человеку возможность удовлетворять часть витальных потребностей и обеспечивать процесс своей жизнедеятельности, не говоря уже об экономической ее составляющей. При этом права понимаются в широком смысле, не ограничиваются юридическими (формальными) рамками, и основываются на экономическом представлении как способе применения индивидом ограниченных ресурсов, который основывается на его способностях, обеспечен защитой и признанием их исключительности за индивидом. В результате, набор прав собственности предоставляет индивиду различную степень экономической свободы, позволяет ему выступать активным участником своей деятельности и демонстрировать интересующее его поведение.

В современной экономике набор используемых индивидом прав собственности, выступает действенным критерием разделения двух основополагающих (все остальные принимаются производными от рассматриваемых) видов экономической деятельности: трудовой и предпринимательской. Так, трудовая деятельность

– это вид экономической деятельности, при которой на условиях полной исключительности человеку принадлежат права собственности только на личный трудовой ресурс – рабочую силу. Индивид на время выполнения своих служебных обязанностей предоставляет права на собственный трудовой ресурс, временно получая права на другие виды ресурсов, необходимых для осуществления трудовой деятельности. Предпринимательская деятельность предполагает наличие у индивида полной (или достаточной для управления) исключительности прав собственности на основные виды ресурсов, необходимые для ее осуществления. Права собственности на привлекаемые трудовые ресурсы предприниматель, как правило, использует на время экономической деятельности.

Изменение прав собственности адекватно отражает сущность экономической деятельности не только на стадии обмена, но и точно классифицирует ее на стадии производства, распределения и потребления. По изменению прав собственности, можно установить на какой стадии воспроизводства происходит экономическая деятельность индивида. При производстве создаются новые права собственности на созданный продукт. Процесс обмена характеризуется эквивалентной сменой прав собственности. В процессе потребления происходит уменьшение прав собственности. Для осуществления экономической деятельности диапазон прав собственности индивида крайне широк: от прав на простейшие средства обеспечения жизнедеятельности человека до прав собственности на многообразные производственные и финансовые активы.

Экономическое поведение.

Экономическая деятельность человека реализуется и наглядно проявляется в его поведении. Сущность экономической деятельности человека тесно взаимосвязана с таким понятием как экономическое поведение, которое выступает формой его деятельности. Изменяя права собственности, индивид демонстрирует многообразие экономического поведения. Права собственности на ресурсы предоставляют человеку возможность производить самостоятельный выбор, инициировать интересующее его поведение, а в итоге осуществлять развитие на основе самоопределения. Права собственности диктуют необходимость постоянного развития индивидом всех своих способностей, а не только способностей по управлению правами собственности. При наличии у индивида прав собственности только на рабочую силу, ему необходимо поддерживать или обеспечивать рост своих способностей с целью повышения ее ценности. Ценность (привлекательность) прав собственности определяются не только выгодой (пользой) от использования ресурсов и

связанных с ними издержками, но зависит от способностей индивида по созданию значимых для себя дополнительных эффектов (интерналий).

Экономическая деятельность индивида проявляется в своих переменных – в экономическом поведении, которое образует ее основные характеристики и выступает как форма ее проявления. Экономическое поведение – многообразные формы действий, посредством которых человек осуществляет изменение набора прав собственности. Различные концепции экономической теории сосредотачиваются на соответствующем виде экономического поведения человека. Первый вид – это поведение индивида, создаваемое моделью человека в неоклассической экономической концепцией. Это – поведение экономического человека, основанного на сопоставлении (сравнении) им доходов (D) и трансформационных издержек (I_p). Сравнивая или сопоставляя доходы и расходы ($D - I_p$ или D / I_p), человек поступает осознанно и строго рационально, что означает доминирование когнитивных процессов в экономическом поведении. При этом поведение направлено или на максимизацию доходов, или на минимизацию издержек. Для осуществления данного вида поведения необходимы многообразные допущения, такие как наличие полной информации, способностей индивида к выполнению сложных расчетов.

Второй вид экономического поведения, часто наблюдается в хозяйственной практике, – это наиболее простые, выполняемые индивидом действия в повседневной экономической деятельности. Они осуществляются часто на интуитивной основе. Индивид поступает автоматически, часто неосознанно. Результатом данного поведения индивида выступают уже неоднократно апробированные на основе накопленного опыта, хорошо известные ему эффекты. К данному поведению следует отнести рутинные. Второй вид поведения практически не принимается во внимание неоклассической концепцией, но рассматривается институциональной и эволюционной теориями. При данном экономическом поведении преобладают его аффективные составляющие. Данное экономическое поведение сравнимо с пониманием операции в психологии [5].

Третий вид экономического поведения человека воссоздается новой институциональной экономической теорией (НИЭТ). Это экономическое поведение человека, помимо традиционных видов дохода и трансформационных издержек, формируется с учетом получения им интерналий и трансакционных издержек. Под интерналиями, в настоящей работе, принимаются дополнительные эффекты (доходы или издержки) создаваемые, прежде всего, на основе способностей человека и не установлен-

ные контрактами. Наиболее распространенное в экономической теории понимание интерналий предполагает получение индивидом дополнительных эффектов (потерь) на основе асимметрии информации. С позиции настоящей работы, это выступает лишь частый случай, и рассматривается как способности человека использовать простые и сложные массивы информации в процессе экономической деятельности. При данном виде экономического поведения получение индивидом интерналий выступает дополнением к традиционному неоклассическому поведению. Оно осуществляется индивидом с неполной рациональностью, в силу множества факторов, учитываемых НИЭТ и индивидуальности значимости интерналий для человека. При этом, экономическое поведение индивида характеризуется определенным соотношением аффективных и когнитивных составляющих. Неклассическое сопоставление индивидом доходов и трансформационных издержек дополняют интерналии (D_i) и трансакционные издержки (I_{tr}): ($D - I + D_i - I_{tr}$ или $D - I / D_i - I_{tr}$). Интерналии – это личная выгода или польза индивида, не определенная условиями контракта. С психологической точки зрения, при данном поведении человек выступает такой какой он есть. Д. Канеман отмечает: «Мы не всегда мыслим прямо и логически, а наши ошибки не всегда связаны с назойливой и неверной интуицией – зачастую они вызваны тем, что мы ... так устроены» [4, с.269].

Третий вид поведения, в свою очередь, предполагает три его варианта. Первый – когда для индивида более значим результат сопоставления доходов и трансформационных издержек ($D - I > D_i - I_{tr}$) и он игнорирует интерналии и трансакционные издержки, тогда поведение сводится к неоклассическому виду экономического поведения. Второй вариант, наоборот, для индивида более высока ценность сравнения интерналий и трансакционных издержек ($D - I < D_i - I_{tr}$). Третий вариант поведения происходит при взаимном дополнении рассматриваемых видов доходов и издержек. Данные виды поведения наиболее полно и всестороннее отражают экономическую деятельность человека.

Общее в экономическом поведении является сопоставление (сравнение) индивидом всех видов доходов и издержек, осуществляемое в процессе изменения прав собственности. Единичное в экономическом поведении – получаемые индивидом конкретные интерналии, наиболее ценные для него. Особенное – это результат сопоставления индивидом между доходами и расходами (трансформационными издержками) и интерналиями и трансакционными издержками.

Статистических наблюдений о частоте того или иного вида экономического поведения не

существует, но по логике настоящей работы, полагается, что второй вид поведения наиболее распространенный. Это часто встречающийся вид поведения индивида в повседневной хозяйственной реальности. Данное поведение демонстрируется при решении простых, часто повторяющихся, не требующие долгих размышлений действиях, рациональность которых подкреплена опытом. Данный, наиболее распространенный вид экономического поведения осуществляется на интуитивной, автоматической, часто неосознанной основе. Это формирует иллюзию, что экономическое поведение является бессознательным. К примеру, ранее рассматриваемая работа Д.Ю. Миропольского, где автор приходит к однозначному выводу, что «когнитивная теория ... не может полностью объяснить механизм мотивации человеческого поведения вообще и экономического поведения в частности. ... Теорией, которая бы описывала и объясняла это психологическое устройство, является теория бессознательного» [9, с.51]. В результате Д.Ю. Миропольский занимает крайнюю позицию сводя экономическую деятельность и мотивы, ее управляющие, к бессознательным процессам, следовательно, к доминированию аффективных процессов в поведении человека.

В частности, автором игнорируется когнитивная концепция принятия решения Д. Канемана, оцененная Нобелевской премией. В основе которой находится «двухсистемная» модель мышления человека. Когнитивный процесс в процессе принятия решения индивидом представлен как взаимодействие двух систем. Система 1 - «автоматическая» опосредствует интуитивное мышление, контролируемое волей человека, не требует вербального выражения. Система 2 – «строгая» требует дополнительных усилий, детально продумывает умозаключения, формирует рассуждения и размышления, производимые на основе впечатлений и ассоциаций, «поставляемых» Системой 1 или создаваемых самостоятельно. Система 1 формирует впечатления по подобию, «знакомости» ситуаций, порождает чувства и склонности, после чего Система 2 оценивает истинность данных ощущений, и если принимает их, то преобразует в убеждения и намерения индивида.

С психологических позиций, автором моделируется четыре варианта принятия решения и соответственно поведения индивида. Первый вариант, когда отсутствует интуитивная реакция и принятие решения полностью осуществляется Системой 2. Второй вариант, когда Система 1 вырабатывает интуитивное суждение, и оно полностью согласуется и поддерживается Системой 2. Третий вариант, когда общее представление, созданное Системой 1, после анализа и оценки подвергается корректировке со стороны Системы 2. Последний – четвертый

вариант, когда интуитивное суждение произведенное Системой 1 «оценивается как несовместимое с обоснованными и адекватными правилами и блокируется, не получая явного выражения» [4, с.176]. В виду отсутствия статистики вероятностных исходов осуществления данных вариантов, Д. Канеман утверждает, что случайное наблюдение свидетельствует о следующей частоте возникновения вариантов взаимодействия Системы 1 и Системы 2. Наиболее часто встречается вариант 2, далее идет вариант 3, следом вариант 1 и наиболее редкий – вариант 4.

Таким образом, когнитивная концепция принятия решения Д. Канемана предполагает, что наиболее распространенный вид экономического поведения человека – это принятый на основе интуиции и подтвержден логическими рассуждениями. Вторым по частоте повторения, по мнению Д. Канемана, является строго логическое поведение индивида, которое основывается на когнитивных составляющих.

Представление экономического поведения индивида с позиции теоретических концепции и хозяйственной практики, свидетельствует о следующем. В неоклассической теории представлен однотипный и удобный для теоретического конструирования вид экономического поведения человека. Когнитивная составляющая поведения индивида представлена его предпочтениями, которые задают алгоритм действий (выбора). Экономическое поведение, с позиции НИЭТ, более многообразно. Оно более сложное, и представляет собой учет индивидом не только трансформационных, но и транзакционных издержек, а также установленный контрактом доход, который дополняется интерналиями. Экономическое поведение индивида, с позиции НИЭТ, более соответствует поведению человека в процессе его жизнедеятельности. С позиции настоящей работы, следует различать виды и стили экономического поведения. Вид экономического поведения может включать несколько стилей поведения. Так, в трудовом виде поведения индивида следует различать стиль экономического поведения рабочего – сдельщика и стиль экономического поведения чиновника крупной организации. Стиль экономического поведения – это осознанный и неосознанный выбор индивидом своих действий, по изменению прав собственности, сопровождающийся определенной структурой транзакционных издержек, отличающимся набором прав собственности и обладающий различным потенциалом получения индивидом интерналий. Стиль поведения – это типичные для индивида действия при заданной структуре транзакционных издержек, определенном наборе прав собственности и различным потенциале получения им интерналий.

Заключение.

Экономическое поведение индивида, моделируемое новой институциональной экономической теорией, наиболее полно соответствует природе человека. Экономическое поведение человека представляется как набор его осознанных и неосознанных действий по изменению прав собственности. Данное представление экономического поведения индивида, прежде всего, означает его многообразие, которое проявляется в стилях. Стиль поведения – это типичные для индивида действия при заданной структуре транзакционных издержек, определенном наборе прав собственности и различном потенциале получения им интерналий. Стиль экономического поведения формируется основными регуляторами поведения человека, которыми предполагают различную структуру транзакционных издержек, набор прав и возможности получения интерналий. Кроме того, данное представление экономического поведения человека актуализирует проблему мотивации его хозяйственной деятельности, а также создает теоретико-методологические предпосылки для более точного объяснения и прогнозирования поведения человека в процессе его хозяйственной деятельности

Литература

1. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. М.: РОССПЭН, 1998. 415с.
2. Гегель Г. Философия права. М.: Мысль, 1990. С.94.
3. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С.93.
4. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ. 2014. С. 269.
5. Леонтьев, А.Н. Деятельность, сознание, личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том.1. М.: Политиздат. 1983. 592 с.
7. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., Т. 42.С. 41-174.
8. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005. С.92.
9. Миропольский Д.Ю. Очерки теории продукта: потенциальные формы капитала и плана эпохи до разделения труда. / Д.Ю. Миропольский. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. - С.15-16.
10. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. С.46.
11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. 704 с.
12. Arrunada, B. Property as sequential exchange: the forgotten limits of private contract // Journal of Institutional Economics (2017), 13: 4, 753–783.
13. Alchian A., Demsetz H. The Property Right Paradigm Theory // The Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. P.17.
14. Barzel, Y. (1997), Economic Analysis of Property Rights, 2nd edn., Cambridge: Cambridge University Press
15. Commons J. R. Institutional Economics. // American Economics Review. 1931. V.21. P.652.
16. Hodgson G. M. On fuzzy frontiers and fragmented foundations: some reflections on the original and new institutional economics // Journal of Institutional Economics (2014), 10: 4, 591–611.