

«НОМО POST-SOVETICUS»: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО- ПОСТКЕЙНСИАНСКОГО ПОДХОДА

И.В. РОЗМАЙНСКИЙ,

кандидат экономических наук, доцент
Филиал Государственного университета Высшей школы экономики
Санкт-Петербург

1. Введение: постановка проблемы

Тезис о том, что институты постсоветской экономики не соответствуют институтам «нормальной» рыночной экономики, уже давно является общим местом, по крайней мере, для современных институционалистов различных ветвей. Среди различных объяснений такого «расхождения», на наш взгляд, пока что не уделялось достаточного внимания анализу основных стереотипов и норм экономического поведения «постсоветских россиян».¹ Данная работа направлена на заполнение этого пробела.

Методологической базой исследования являются различные элементы традиционного институционализма, нового институционализма, а также посткейнсианства (ветви кейнсианского «древа», весьма близкой традиционному институционализму).²

Специфика предлагаемого в работе подхода состоит в том, что *те характеристики экономического поведения, которые трактуются в неоклассической теории как константы, рассматриваются в качестве меняющихся переменных*, и такая изменчивость требует институционального анализа. Речь здесь идет о тех константах, которые неявно предполагаются таковыми почти всеми представителями не только неоклассического подхода, но и «магистрального направления» экономической науки в целом [mainstream economics].³ К таким константам, на наш взгляд, относятся следующие характеристики экономического поведения.

А) *Полная рациональность*. В неоклассической теории обычно предполагается, что агенты в ходе принятия решения рассматривают *все* выгоды и издержки по *каждому* из возможных вариантов выбора. Таким образом, они *полностью* учитывают существующие ограничения и возможности. В результате агенты выбирают оптимальное решение. Вот почему *полная рациональность означает оптимизацию*. На этой предпосылке базируется вся современная экономическая теория, вписывающаяся в рамки «магистрального направления». Здесь «константой» является полнота рациональности, ее наивысшая степень: учитываются все характеристики всех возможных вариантов выбора.⁴ Некоторым отступлением от этой предпосылки стала концепция ограниченной рациональности. Эта концепция разрабатывалась в рамках традицион-

¹ Здесь следует оговорить, что термин «Homo Post-Soveticus» применяется нами исключительно к «постсоветским россиянам» и не распространяется на украинцев, литовцев, казахов и т. д. Следующая отсюда некоторая неточность применения указанного термина компенсируется, на наш взгляд, его броскостью, а также «лингвистической преемственностью» термина «Homo Sovieticus» (а заодно и «Homo Economicus»).

² См. [14; 17; 20, с. 25–27].

³ Ниже иногда в целях упрощения мы будем употреблять термины «неоклассическая теория» («неоклассический подход») и «магистральное направление» как синонимы.

⁴ Детальнее об экономической рациональности см. [1, гл. 1]. В этой, а также третьей, главах указанной книги можно найти все перечисляемые нами ниже характеристики экономического поведения с точки зрения неоклассического подхода за исключением «нормальной оценки будущего времени» и «личной ответственности».

ного институционализма и поведенческой экономической теории⁵, но в рамки «магистрального направления» была внедрена О. Уильямсоном в середине 1970-х годов.⁶ Речь идет о том, что счетные и познавательные способности людей ограничены, поэтому они в ходе принятия решения не могут учесть все ограничения и возможности. Однако при «исследовании» ограниченного числа вариантов выбора агенты все равно оптимизируют.

Б) *Простая степень следования личному интересу.* В неоклассической теории обычно предполагается, что каждый агент преследует свой личный интерес (является «эгоистом»), но при этом не нарушает права и интересы других лиц посредством нарушения правовых и моральных норм. Отступлением от этой константы является предложенная О. Уильямсоном⁷ (и развиваемая нами) концепция оппортунизма, о чем пойдет речь в соответствующем разделе.

Далее речь пойдет о константах, от которых неоклассики, по нашим данным, никогда не отступали.

В) *Нормальная оценка будущего времени.* В неоклассической теории обычно предполагается, что каждый агент ценит настоящее время больше, чем будущее, что выражается в положительной норме временных предпочтений. Однако при этом экономические события (потоки денег, товаров, ресурсов, активов) будущего времени все-таки имеют для него ценность. Обе эти предпосылки воплощаются в принципе, согласно которому агент дисконтирует будущие переменные по положительной и постоянной ставке (норме) дисконта.

Г) *Независимость предпочтений от ограничений.* В неоклассической теории обычно предполагается, что предпочтения каждого агента формируются им самостоятельно и не зависят от каких-либо ограничений как финансовых, так и социальных.⁸ Самый простой пример — модель поведения потребителей, в которой кривые безразличия и линия бюджетного ограничения определяются абсолютно разными факторами.

Д) *Автономность ожиданий.* В современной неоклассической теории используется гипотеза рациональных ожиданий. Согласно этой гипотезе каждый агент формирует свои ожидания, самостоятельно собирая, обрабатывая и используя все доступную информацию.⁹ Отсюда следует, в частности, что ожидания каждого агента не зависят от ожиданий других агентов.

Е) *Личная ответственность.* В современной неоклассической теории предполагается, что каждый агент стремится к максимально точному и полному выполнению своих обязательств перед другими агентами.

На наш взгляд, полезно объединить последние три константы с помощью термина «поведенческая самостоятельность». Иными словами, поведение агента демонстрирует «поведенческую самостоятельность», если его предпочтения не зависят от ограничений, ожидания формируются автономно, и он проявляет личную ответственность при выполнении своих обязательств. В соответствующем разделе обо всем этом будет сказано подробнее.

Именно эти характеристики формируют современную неоклассическую трактовку «экономического человека — «Homo Economicus». Мы полагаем, что ни одна из вышеописанных характеристик не применима для правильной трактовки эконо-

⁵ Мы имеем в виду, в первую очередь, разработки Дж. М. Кларка и Г. Саймона. См. [19, 31, 34]. В рамках этих гетеродоксальных трактовок ограниченная рациональность рассматривалась как не совместимая с оптимизирующим поведением, и в этом — отличие от подхода с точки зрения «магистрального направления».

⁶ [23, 35].

⁷ [23, 35].

⁸ [1, с. 12–130, 139–140].

⁹ [1, с. 162–163].

мического поведения «постсоветских россиян».¹⁰ Нам представляется, что дать такое описание можно, отказавшись от этих предпосылок. Такой отказ как раз и означает не что иное, как рассмотрение вышеописанных констант экономического поведения в виде меняющихся переменных.

2. Заниженная степень рациональности

Люди ведут себя полностью рационально только в неоклассической экономической теории. В гетеродоксальных теориях, как и в реальной жизни, рациональность зачастую оказывается неполной.¹¹ Заниженная степень рациональности интерпретируется нами (вслед за Х. Лейбенштайном¹²) как низкая склонность к «расчетливости», к «просчитыванию» возможных выгод и издержек от принятия решений. «Несклонность к расчетливости» может быть обусловлена либо причинами, затрудняющими подобные расчеты, либо причинами, делающими их ненужными (в первую очередь, через разрыв связи между усилиями и результатами).

К первой группе причин мы относим «внешние информационные ограничители». Мы имеем в виду ситуации нехватки информации (неопределенности будущего), или ее масштабности, или ее сложности.¹³ Ко второй группе причин мы относим факторы, обусловленные спецификой предшествующих экономических систем, существовавших в данной стране, а также различные внеэкономические факторы, в частности природно-географического и культурного характера. При этом следует учитывать, что все эти факторы могут взаимодействовать друг с другом. Рассмотрим сначала роль «внешних информационных ограничителей».

Вообще говоря, «переходность» любой экономики указывает на изменчивость ее институциональной среды. Институты, характерные для прежней экономической системы, разрушаются, а их место занимают институты, характерные для новой системы. Итак, *переходная экономика — это экономика с изменчивой институциональной средой*.¹⁴ Как влияет изменчивая институциональная среда на упомянутые «внешние информационные ограничители»? Ответ очевиден — негативно, в том плане, что резкие институциональные изменения повышают неопределенность будущего и сложность информации.

Во-первых, резкие изменения в институциональной среде сильно затрудняют хозяйствующим субъектам предсказывать как действия и реакции прочих агентов, так и будущую экономическую обстановку в целом. Короче говоря, степень неопределенности будущего по мере «перехода» возрастает и начинает снижаться только тогда, когда в значительной степени уже сформированы институты того типа хозяйственной системы, к которому данная экономика «переходит». В принципе, утверждения о резком повышении степени неопределенности будущего в переходной экономике России уже давно стали общим местом и не нуждаются в каких-либо доказательствах. Здесь, однако, важен тот факт, что такое повышение выступало в качестве серьезного ограничителя полноты рациональности экономического поведения в 1990-е годы.

¹⁰ Вообще говоря, эти характеристики не применимы и для правильной трактовки фактического поведения реально существующих агентов в западных странах. Однако, как мы полагаем, в силу ряда причин, разбираемых ниже, поведение «постсоветских россиян» отличается от неоклассической модели «Ното Есопотісус» еще сильнее. В любом случае предлагаемый в работе анализ направлен на формирование методологической базы для создания «теоретической модели человека», альтернативной модели, разработанной в рамках неоклассического подхода.

¹¹ [13].

¹² [33].

¹³ [11, 24].

¹⁴ См. [21].

Во-вторых, при переходе к экономической системе нового типа хозяйствующим субъектам приходится сталкиваться с такой информацией, с какой они прежде никогда не имели дело. Яркий пример — зарождение фондовых рынков в переходной экономике. Поведение людей на таких рынках в первые годы «перехода» не могло быть рациональным, поскольку хозяйствующие субъекты столкнулись с совершенной новой для себя информацией, ведь в плановом хозяйстве подобные рынки отсутствовали. Анализ баланса компаний-эмитентов, понимание связей между макроэкономической обстановкой и конъюнктурой на фондовом рынке и его сегментов — подобные вещи выходили за рамки компетенции участников фондовых рынков в экономиках, начавших «переход». Поэтому не случайны крахи этих рынков в России, Албании и некоторых других государствах с «переходной экономикой».¹⁵ Другой пример повышения степени «сложности информации» — рынки потребительских благ. Десятилетиями российские потребители жили в условиях дефицита многих предметов первой необходимости, и тут вдруг они сталкиваются с десятками и сотнями (если не тысячами) ранее неизвестных разновидностей продовольствия, одежды, обуви, бытовой техники и т. д. Ясно, что это случай сложности информации (а также ее масштабности). Принятие полностью рациональных решений в таких ситуациях оказывается невозможным.

В общем, российская переходная экономика характеризовалась, по крайней мере, в 1990-е годы, очень высокими степенями сложности (а также масштабности) информации и неопределенности будущего, что жестко ограничивало рациональность поведения хозяйствующих субъектов.¹⁶

Среди прочих факторов, приводящих к ненужности оптимизационных расчетов, прежде всего следует выделить воздействие экономической системы планового социализма. Советская власть через систему централизованно планируемого хозяйства серьезно отбивала склонности к расчетливости и к личной экономической независимости. С одной стороны, она гарантировала советскому человеку некий минимальный набор благ независимо от его усилий (а предприятия при этом вообще оказывались в условиях *мягких бюджетных ограничений*), с другой стороны, не давала повысить законным образом личное материальное благополучие выше некоего уровня. Такой *государственный патернализм* прививал иждивенческие установки у большинства советского населения и делал бессмысленным расчетливое поведение. Таким образом, пожалуй, ей удалось создать «нового социалистического человека»¹⁷, «Homo Sovieticus», причем в большей степени, чем это получилось у правительств стран Восточной Европы, где вредно влияющая на степень рациональности система планового хозяйства просуществовала почти в два раза меньше.

К прочим подобным причинам «несклонности к расчетливости» можно отнести природно-географическую среду: в прошлом частые неурожаи в сельской местности также приводили к разрыву между усилиями и результатами.¹⁸ Впрочем, по мере урбанизации этот фактор терял свою значимость, и вряд ли низкая степень рациональности «Homo Post-Soveticus» серьезно связана именно с ним.¹⁹

¹⁵ [11, с. 63; 26].

¹⁶ [13, с. 95].

¹⁷ [30].

¹⁸ «Природно-географическую среду русского средневековья следует охарактеризовать как мобилизационно-коммунальную, то есть такую, которая создает аритмию производства и требует коллективных усилий под единым руководством» [6, с. 111].

¹⁹ Однако сам этот фактор, по-видимому, является одной из важнейших причин государственного патернализма, а также «коллективизма». Под последним термином мы понимаем подчинение интересов отдельного индивида интересам целого (общины, «народа» и т. д.). См. [6]. Данный аспект играет важную роль как причина, способствующая поведенческой несамостоятельности. О ней речь пойдет ближе к концу этой работы.

3. Оппортунизм

Оппортунизм был определен одним из ведущих новых институционалистов О. Уильямсоном как «преследование личного интереса с использованием коварства», как чрезмерно высокая степень следования личному интересу.²⁰ Такая трактовка противопоставляет оппортунизм «простому следованию личному интересу». О нем мы уже писали выше, а О. Уильямсон определяет его как такое поведение, при котором «хозяйствующий субъект стремится к личной выгоде, не ущемляя прав других субъектов, но при этом и не ориентируясь на их интересы».²¹ Именно эта характеристика человеческого поведения молчаливо предполагалась почти во всей экономической теории (не только неоклассической).

На наш взгляд, здесь важен тот факт, что *степень следования личному интересу, равно как и степень рациональности, может быть меняющейся величиной*. Сама степень оппортунизма может меняться (хотя О. Уильямсон и его последователи об этом ничего не пишут).

Мы полагаем, что степень оппортунизма определяется институциональными факторами, причем прежде всего той группой этих факторов, которая связана с поведением государства. Мы имеем в виду, во-первых, насколько государство выполняет свою основную институциональную функцию, связанную с защитой контрактов, и, во-вторых, какую общественную идеологию оно формирует (или уже сформировало).

Если государство эффективно защищает контракты, наказывая их нарушителей, формирует общественную идеологию, поощряющую честный, созидательный труд, если оно отбивает стимулы к «использованию коварства» и благоприятствует «трудягам», то степень оппортунизма будет низкой. У агентов не будет ни стимулов, ни возможностей «чрезмерно сильно преследовать свой личный интерес». К сожалению, в постсоветской России все обстояло и обстоит по-другому. Мы утверждаем, что постсоветское российское государство характеризовалось *институциональной неадекватностью*, то есть неспособностью или нежеланием выполнять свои основные институциональные функции и, в первую очередь, обеспечение бесперебойного функционирования контрактной системы.²²

Во-первых, постсоветское российское государство крайне плохо защищало контракты. В значительной степени это следствие неразвитости судебно-правовой системы и традиционного для России доминирования исполнительной власти над другими ветвями власти. Например, такие явления, как отсутствие в законах определения механизмов их реализации, неисполняемость законов, аморфность формулировок, содержащихся в их текстах, несоответствие различных законов друг другу и «юридические пустоты» (типа наличия в одном законе отсылки на другой закон, который пока еще не принят), представляли собой общее место в России 1990-х годов²³. Более того, российское государство нередко само нарушало собственные обязательства по тем контрактам, в рамках которых оно являлось одной из сторон²⁴.

Во-вторых, постсоветское российское государство способствовало формированию общественной идеологии, стимулирующей оппортунистическое поведение. Чтобы уяснить это, необходимо сначала дать определение. Под *общественной идеологией* мы понимаем систему общественных целей и предпочтений, в значительной мере влияющую на цели и предпочтения отдельных хозяйствующих субъектов²⁵. Сама же общественная идеология находится в сложных отношениях взаимной зависимости с

²⁰ [23, с. 97].

²¹ [11, с. 54].

²² См. также [7].

²³ См. [22].

²⁴ [21, с. 105].

²⁵ См. также [10].

неформальными правилами игры и оказывает огромное влияние на человеческое поведение, начиная от степени следования личным интересам и заканчивая макроэкономическими решениями (типа склонности к сбережению).

В экономической истории в качестве иллюстрации экономической роли общественной идеологии прежде всего можно выделить период развития капитализма в XVII–XIX веках в ряде протестантских стран — прежде всего, в США и Швейцарии, где доминировала этика крайних протестантских сект — «пуританская этика». Сутью этой этики являлась идеология «мирского аскетизма»: сочетание максимальной отдачи в производственной сфере (интенсивные затраты труда во всех видах, включая предпринимательство, быстрое накопление капитала) и жестких ограничений в потребительской сфере (сравнительно малые объемы потребления и небольшое количество времени, расходуемое на отдых). При этом данная этика стимулировала честное поведение в хозяйственной жизни и максимальную ответственность при соблюдении контрактных обязательств. Таким образом, пуританская этика обеспечила очень большие стимулы к труду, предпринимательству, сбережениям и инвестициям, что оказало положительное влияние на экономический рост в частности и на становление западного капитализма как эффективной экономической системы, в целом²⁶.

Другим примером мощного влияния общественной идеологии на экономическое поведение служит коммунистическая идеология в СССР и некоторых других тоталитарных государствах двадцатого века. Несомненно, что одной из причин быстрого экономического развития СССР в 1920–1950-е годы — наряду с жесточайшими методами государственного принуждения и избытком ресурсов — была сталинская идеология, рассматривавшая труд как «дело чести, доблести и героизма». Таким образом, советская экономика в указанный период времени отличалась очень высоким значением «отношения труда к отдыху» [work/leisure ratio] и отсутствием аспектов «отлынивания»²⁷, что, безусловно, стимулировало хозяйственное развитие. С другой стороны, замедление роста в 1970–1980-е годы в определенной мере было вызвано неявным проникновением в советскую идеологию мотивов иждивенчества и уклонения от интенсивного труда — это воплотилось в известной сентенции: «Они делают вид, что нам платят за то, что мы делаем вид, что работаем».

На наш взгляд, драматические события, происходившие в 1990-е годы в экономике основной части бывшего СССР — России, также во многом можно объяснить особенностями группового поведения, связанными с общественной идеологией. Дело в том, что на рубеже 1980–1990-х годов, в период развала СССР и становления России как государства с рыночной экономикой, в стране произошла радикальная смена общественной идеологии. Коммунистические ценности были резко «демонтированы».

Возник огромный идеологический вакуум. Он стал быстро заполняться оголтелой пропагандой в государственных средствах массовой информации «буржуазных ценностей», а точнее, пропагандой быстрого, немедленного обогащения *любой ценой*, потребления дорогих, престижных товаров и в целом «красивой жизни». Активно внедрявшаяся через все СМИ новая общественная идеология — идеология «красивой жизни» — оказала мощное влияние на цели и предпочтения большинства хозяйству-

²⁶ Хотя чисто макроэкономические последствия распространения и доминирования пуританской этики нельзя назвать однозначными: из-за того, что одним из элементов идеального поведения индивида в рамках этой этики признавалась кредитоспособность, а обанкротившийся должник рассматривался как отверженный богом, «предопределенный к вечному осуждению», данная этика не поощряла любые способы внешнего финансирования инвестиций и потребления, что ограничивало экономический рост. Подробнее см. [9]. В этой статье содержится детальное изложение идеи о влиянии пуританской этики на макроэкономические тенденции и взаимосвязи.

²⁷ [25, с. 200].

ющих субъектов российской экономики. Самым общим следствием насаждения такой общественной идеологии стало всеобщее пренебрежение к честному созидательному труду. «Трудяги» были поставлены в положение изгоев. Создалась уникальная ситуация, при которой общественное признание стали получать те субъекты, которые в рамках своей хозяйственной деятельности открыто нарушали формальные правила игры, то есть представители теневой экономики, особенно ее криминальной составляющей. «Героями дня» стали проститутки, финансовые спекулянты, а то и просто отъявленные бандиты. Те же, кто прямо не становился «криминальным элементом», получили большие стимулы к оппортунистическому поведению²⁸.

4. Инвестиционная близорукость

Как правило, люди, осуществляя выбор, пытаются, так или иначе, учесть последствия своих решений не только в самом ближайшем, но и отдаленном будущем. При этом чем ближе (дальше) период поступления (поставки) денег или товаров, тем лучше. Данный аспект отражает, как уже отмечалось выше, положительную норму временных предпочтений, воплощающуюся в «субъективной норме дисконта», а также факт экономического роста, воплощающийся в положительной норме прибыли и (опять-таки положительной) ставке процента. Все это означает, что более отдаленные во времени потоки денег или товаров дисконтируются с учетом «нарастания» одной и той же нормы дисконта (ставки процента). Все это означает, как мы уже писали, «нормальную оценку будущего времени». Именно из предпосылки нормальной оценки будущего времени исходит подавляющее большинство экономических моделей, и не только относящихся к «магистральному направлению».

Однако в ситуации повышенной степени неопределенности, например вследствие институциональной неадекватности государства или резкой трансформации экономической системы, оценка будущего времени будет искажаться. Доходы сильно отдаленных будущих периодов времени окажутся для людей еще менее предпочтительными, чем в «обычной ситуации». Тогда люди будут дисконтировать такие доходы по завышенной норме дисконта, что означает *краткосрочную временную ориентацию* [short-termism].²⁹ Иными словами, каждый последующий период времени будет дисконтироваться по более высокой норме дисконта, чем предыдущий период.

Еще большая степень неопределенности может еще сильнее исказить, то есть *занизить*, оценку будущего времени, приведя к *инвестиционной близорукости* [investor tuoria]. *Инвестиционная близорукость* — это исключение из рассмотрения материальных и денежных потоков за определенные будущие периоды, которые должны наступить позже определенного порогового момента времени.³⁰ Иными словами, инвестиционная близорукость — это дисконтирование будущих переменных по бесконечной норме дисконта начиная с некоего порогового момента. Описываемый феномен вполне естествен в «ненормальных» ситуациях типа отсутствия защиты форвардных контрактов, противоречивости законодательной базы экономики или высокой социально-политической нестабильности (ясно, что все они связаны с вышерассмотренной институциональной неадекватностью государства).

²⁸ При этом сильное распространение получило то, что было названо Т. Вебленом «демонстративным потреблением». «Новые богатые» резко увеличили спрос на престижные дома, автомобили, разнообразные предметы роскоши, причем в основном иностранного производства, что привело к крайне неблагоприятным макроэкономическим последствиям. См. [10, с. 30]. Данный аспект имеет отношение к рассматриваемой ниже проблеме «поведенческой несамостоятельности».

²⁹ С этим термином мы столкнулись в работе [29]. См. также [28].

³⁰ Похожая концепция — теория «горизонта неопределенности» — была предложена в 1998 году австралийскими экономистами И. Бойдом и Дж. М. Блаттом [27].

Должно быть ясно, что инвестиционная близорукость неизбежно порождает и/или усиливает спад инвестиций, ведь она означает очень короткий временной диапазон принятия решений. Ведь, по сути, те вложения в основной капитал (и прочие активы), которые могут принести доход только по истечении длительного промежутка времени, оказываются вне рассмотрения, если этот промежуток времени наступает позже определенного порогового момента времени. Поэтому инвестиционная близорукость приводит к еще менее эффективным (с неоклассической точки зрения) решениям, чем «пространственные отклонения от оптимизации», проанализированные в разделе, посвященном заниженной степени рациональности.

Таким образом, последствия инвестиционной близорукости очевидны: *люди, подверженные этой «болезни», отказываются от инвестиций с длительным сроком окупаемости*. Не происходит накопление многих важных видов физического и человеческого капитала, технического развития, генерирование инноваций. *Экономическая система с чрезмерно заниженной оценкой будущего времени обречена на застой или, в лучшем случае, на низкие темпы роста.*³¹

Инвестиционную близорукость можно довольно легко породить (уже упоминавшаяся институциональная неадекватность государства, порождающей высокую степень неопределенности будущего), но трудно преодолеть. Дело в том, что она глубоко укореняется в психологии и поведении людей. Есть немало примеров этого, и, возможно, самым убедительным из них является хозяйственное поведение россиян в постсоветский период. Именно инвестиционная близорукость была одним из важнейших факторов, спровоцировавших многократное сокращение инвестиций в основной капитал в течение 1990-х годов в постсоветской России. Она же — один из важнейших факторов, приведших к тому, что средний возраст оборудования в отечественной экономике увеличился с 10, 8 лет в 1990 году до 21 года в 2004 году. Она же — один из важнейших факторов, послуживших громадному оттоку капитала из страны. Масштабы этого оттока насчитывали несколько сотен миллиардов долларов США за 1990-е годы³². К сожалению, процесс продолжается и в новом веке.

В целом *низкая степень рациональности, оппортунизм и инвестиционная близорукость могут трактоваться как взаимосвязанные «звенья одной цепи»*, тем более что инвестиционную близорукость можно рассматривать как особый случай заниженной «склонности к просчитыванию», а также как специфическую реакцию на оппортунизм. Низкая «склонность к просчитыванию» (а также, в определенной степени, инвестиционная близорукость), в свою очередь, может быть как причиной, так и следствием «поведенческой несамостоятельности».

5. Поведенческая несамостоятельность

Для того чтобы уяснить, что такое «поведенческая несамостоятельность», следует снова (но более детально) рассмотреть противоположность этой характеристики — «поведенческую самостоятельность». Отсутствие этого термина в магистральном направлении экономической науки объясняется тем, что данное свойство принимается в ней как нечто само собой разумеющееся. Иными словами, те агенты, которые рассматриваются в неоклассических теориях и в концепциях других научных традиций, вписывающихся в магистральное направление (новое кейнсианство, новый институционализм и т. д.), характеризуются поведенческой самостоятельностью, то есть личной независимостью в формировании предпочтений и ожиданий, а также в выполнении взятых на себя обя-

³¹ Подробнее см. [18].

³² [3; 4, с. 207; 12].

зательств. Конкретнее говоря, агент является поведенчески самостоятельным, если выполняются следующие условия.

Во-первых, его *предпочтения формируются независимо от существующих ограничений как финансовых (бюджетных), так и «социально-классовых»*. «Неоклассический агент» не страдает «синдромом зеленого винограда». Он не урезает своих потребностей только потому, что мало зарабатывает, или потому, что общество (класс) внушило ему, что эти потребности являются «неадекватными». Хотя «феномен сокращения потребностей в связи с сокращением возможностей их удовлетворения описал целый ряд исследователей». ³³ Подчеркнем, что в число ограничений мы включаем не только (и, может быть, даже не столько) цены и доход, но и те стереотипы и нормы, которые навязываются отдельному индивиду обществом или классом, к которому он принадлежит. Мы имеем в виду стереотипы и нормы в отношении потребления, сбережений, формирования портфелей тех или иных активов, предложения труда и т. д. «Репрезентативный агент» неоклассической теории имеет устойчивые предпочтения, не зависящие от таких ограничений. Его шкала предпочтений не зависит не только от финансовых поступлений (и платежей), но что, на наш взгляд, важнее, от общества.

Следует также отметить, что *независимость предпочтений от (финансовых и социально-классовых) ограничений — нечто более широкое, чем отсутствие «внешних воздействий на полезность»*, описанных в знаменитой статье Х. Лейбенстайна. ³⁴ Мы имеем в виду эффекты присоединения к большинству, сноба и Веблена. Дело в том, что подобные внешние воздействия на полезность (терминология Х. Лейбенстайна) относятся к так называемому «нефункциональному спросу». Под этим термином экономисты вслед опять-таки за Х. Лейбенстайном понимают тот спрос, который не обусловлен непосредственно качеством данного товара. При наличии внешних воздействий на полезность агент покупает товар потому, что его покупают (или не покупают) другие агенты, или потому, что данный товар имеет более высокую цену в сравнении с другими товарами.

Существование таких внешних воздействий, конечно, создает затруднения при переходе от индивидуальных к рыночным кривым спроса (и в целом не соответствует «стандартному» неоклассическому подходу), но отнюдь не является основным фактором зависимости предпочтений от ограничений. ³⁵ Такая зависимость означает, что агент начинает под влиянием ограничений по-другому воспринимать качества товара, и тогда меняется уже его «функциональный спрос», то есть спрос, обусловленный этими качествами.

Во-вторых, ожидания агента также формируются им самостоятельно, или, иными словами, автономно. Мы имеем в виду, что эти *ожидания основываются на полученной и обработанной лично им информации, а не на следовании слухам и догадкам других агентов*. Автономность ожиданий совместима не только с упоминавшейся выше гипотезой рациональных ожиданий, но и с не менее известной гипотезой адаптивных ожиданий, которая до сих пор иногда используется в неоклассической теории. Но она не совместима с теорией конвенциональных ожиданий, разработавшейся такими авторами, как Дж. М. Кейнс, Э. Лоусон и Дж. Кротти. ³⁶ Иными словами, самостоятельность ожиданий означает, что агент при их формировании не ориентируется на

³³ [1, с. 127].

³⁴ [32].

³⁵ Возможно, в целом «Homo Post-Soveticus» подвержен подобным «внешним воздействиям на полезность» в большей степени, нежели типовой агент «рыночной экономики западного типа» (с учетом всей условности употребления такого «термина»). Как мы уже отмечали выше, неоклассическая модель «Homo Economicus» не адекватна и для понимания реального поведения хозяйствующих субъектов фактически существующих рыночных экономик западных стран.

³⁶ См. [5, 8, 20].

среднее мнение, не использует его в качестве заменителя самостоятельно собранной и обработанной информации.

В-третьих, *при выполнении своих обязательств агент отличается личной ответственностью*. Он не выполняет свои обязательства только в том случае, если это приносит ему определенные выгоды. Вообще говоря, личная ответственность тесно взаимосвязана с рациональностью поведения. Мы имеем в виду тот факт, что склонность к точному соизмерению затрат и результатов, выгод и издержек является как причиной, так и следствием персональной обязательности агента перед своими партнерами. Вряд ли он сможет безупречно выполнить эти обязательства, если не будет вести себя рациональным образом. В то же время рациональное поведение способствует личной ответственности (конечно, в условиях низкой степени оппортунизма). В более широком смысле «высокая степень личной ответственности» означает склонность агента брать на себя бремя личных обязательств перед другими агентами и нести это бремя.

Таким образом, как мы уже писали, *поведенческая самостоятельность означает независимость предпочтений от ограничений, автономность ожиданий и личную ответственность*. Все эти аспекты допускаются в качестве очевидной истины в магистральном направлении экономической науки, и в первую очередь, в рамках неоклассического подхода. «Экономический человек характеризуется относительной неизменностью своих предпочтений, способа обработки окружающей информации и способа формирования ожиданий».³⁷ Однако при анализе характеристик поведения «Homo Post-Soveticus» такой подход не годится. Мы утверждаем, что поведенческая самостоятельность не является «по умолчанию» свойством типичного постсоветского россиянина.

Напротив, важнейшая характеристика «Homo Post-Soveticus» — поведенческая несамостоятельность. Иными словами, мы считаем, что для типичного постсоветского россиянина характерны *зависимость предпочтений от финансовых и социально-классовых ограничений, неавтономность ожиданий в виде склонности к стабильному поведению при их формировании и личная безответственность, приводящая к невыполнению взятых обязательств*. Причины поведенческой несамостоятельности «Homo Post-Soveticus» коренятся в его советском прошлом.³⁸ К таким причинам следует отнести характерные для советской экономики вышерассмотренные *государственный патернализм и мягкие бюджетные ограничения*. Как опять-таки было отмечено, они сформировали иждивенческие поведенческие установки у советских людей. По нашему мнению, «иждивенчество» и «поведенческая несамостоятельность» — довольно близкие понятия. Кроме того, важнейшую роль здесь играет также упомянутый выше «коллективизм». Подчинение интересов отдельного индивида интересам общества считается российской традицией. В общем, «коллективизм и авторитаризм, основные черты традиционной российской хозяйственной культуры»³⁹, представляют собой уходящие в далекое прошлое факторы поведенческой несамостоятельности.

Именно с помощью понятия поведенческой несамостоятельности можно объяснить такие уродливые явления постсоветской российской экономики, как массовые вложения рядовых граждан в финансовые пирамиды, потребление некачественных товаров под воздействием рекламы, а также массовые нарушения и невыполнения контрактных обязательств.

³⁷ [1, с. 32].

³⁸ Вопрос о том, насколько это советское прошлое определялось спецификой экономического развития России в дореволюционные эпохи, здесь не поднимается. Это тема для отдельного крупномасштабного исследования. Возможно, правы авторы, указывающие на преемственность между институтами дореволюционной и советской России [2, 6].

³⁹ [6, с. 115].

6. Заключение

В целом мы делаем вывод о том, что сложившиеся к началу XXI века стереотипы и нормы поведения постсоветских россиян не конгруэнтны формальным институтам эффективной рыночной экономики. Эти стереотипы и нормы не способствуют эффективному и рациональному принятию решений, соблюдению законов и контрактов, честности в хозяйственных отношениях, производственной деятельности, ориентированной на долгосрочный результат. *Типичный «Homo Post-Soveticus» — это агент, характеризующийся низкой степенью рациональности, высокой степенью следования личному интересу, инвестиционной близорукостью и поведенческой несамостоятельностью.*⁴⁰ Эти характеристики положительным образом взаимодействуют между собой. Они обуславливают и усиливают друг друга. Некоторым исключением является лишь *непосредственное* соотношение между оппортунизмом и поведенческой несамостоятельностью: последний из этих феноменов вряд ли приводит к значительному оппортунизму, предполагающему противопоставление личных интересов коллективным. Однако инвестиционная близорукость и заниженная степень рациональности «сообща» порождают совместимость между собой оппортунизма и поведенческой несамостоятельности.

В результате решения, принимаемые типичным «Homo Post-Soveticus», приводят на микроуровне к неэффективному размещению ресурсов, а на макроуровне — к низким или уменьшающимся инвестициям в основной и человеческий капитал, а также к технологическому застою (или технологической деградации). Здесь нужно отметить следующее. Микро- и макроэкономические модели, созданные в рамках магистрального направления экономической науки, вряд ли являются адекватными для анализа как отдельных рынков, так и народного хозяйства в целом, если на таких рынках и в таком хозяйстве действуют агенты, характеристики поведения которых соответствуют «Homo Post-Soveticus». Необходимы модели, учитывающие одновременное сосуществование нерациональности, оппортунизма, близорукости и несамостоятельности.

Кроме того, все описанные характеристики поведения в той или иной степени приводят к «разделению на чужих и своих» и, следовательно, к координации хозяйственных отношений через семейно-клановые связи (а не через безличностный рыночный обмен). В результате экономика превращается в набор замкнутых локальных отношений и группировок. Степень взаимного доверия между агентами в такой экономике оказывается очень низкой, и, соответственно, подобное хозяйство характеризуется низкой степенью «прозрачности».

Подобную экономическую систему логично называть «семейно-клановой» в противоположность «рыночной».⁴¹ Вышеописанные особенности препятствуют диффузии инноваций, техническому прогрессу и, в конечном счете, интенсивному экономическому росту. *В общем, «семейно-клановый капитализм» обречен на экономический застой и отставание от «нормального», «рыночного капитализма» вследствие неблагоприятной институциональной среды. Одним из важнейших аспектов такой среды как раз и являются формирующие ее стереотипы и нормы поведения агентов, которые и были рассмотрены в настоящей работе.*

Основной практический вывод заключается в том, что выйти на траекторию быстрого и устойчивого экономического роста можно только при преобразовании рассмотренных характеристик экономического поведения. Здесь не обойтись без преодоления институциональной неадекватности государства.

⁴⁰ Возможно, есть некоторые основания утверждать, что, кроме того, все эти характеристики взаимосвязаны с бедностью как типом экономической культуры «Homo Post-Soveticus». Однако данный аспект нуждается в детальном исследовании. Гипотеза, согласно которой бедность может оказаться особой нормой поведения, изложена в следующей работе [15].

⁴¹ Подробнее см. [16].

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. — СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997.
3. Булатов А.С. Вывоз капитала из России и концепция его регулирования. — М.: МОНФ, 1997.
4. Дзарасов Р.С., Новоженев Д. В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. — М.: Едиториал УРСС, 2005.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости // Вопросы экономики. — 1997. — № 5. — С. 5–16.
6. Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. — 2 (№ 4). — С. 111–133.
7. Малкина М.Ю., Розмаинский И.В. Основы институционального подхода к анализу роли государства / в кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2001. — С. 554–577.
8. Розмаинский И.В. «Конвенциональная теория ожиданий»: вызов теории рациональных ожиданий // Вестник СПбГУ. Серия 5 (Экономика). — 1996. — Вып. 2 (№ 12). С. 114–118.
9. Розмаинский И.В. Пуританская этика и макрофункционирование капитализма // Семинар молодых экономистов. — 1998. — Вып. 4. — С. 32–42.
10. Розмаинский И.В. Динамика общественной идеологии как фактор экономико-институциональных изменений / в кн. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2000. — С. 25–31.
11. Розмаинский И.В. Институциональный анализ поведения домохозяйств: общая характеристика / в кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2001. — С. 47–65.
12. Розмаинский И.В. Внешняя торговля, бегство капитала и валютный курс в России 1990-х гг. // Экономическая школа. Аналитическое приложение. 2002. Вып. 1 (№ 1). — С. 62–74.
13. Розмаинский И.В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 1 (№ 1). 2003. — С. 86–99.
14. Розмаинский И.В. Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2003. — Т. 1 (№ 3). — С. 28–35.
15. Розмаинский И.В. Бедность как часть экономической ментальности субъектов постсоветской экономики в 1990-е годы. — 2003. <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/121747>
16. Розмаинский И.В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2004. — Т. 2 (№ 1). — С. 59–71.
17. Розмаинский И.В. Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. — 2006. — № 5. — С. 19–31.
18. Розмаинский И.В. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. — 2006. — № 9. — С. 71–82.
19. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. — СПб.: Экономическая школа. — 2000. — С. 54–72.

20. *Скоробогатов А.С.* Институциональная экономика. Курс лекций. — СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006.
21. *Тамбовцев В.Л.* Государство и переходная экономика: пределы управляемости. — М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС, 1997.
22. *Удовенко С.П., Гуринович А.Г.* Правовое обеспечение формирования рыночной экономики в России: нерешенные проблемы // Вестник СПбГУ. Серия 5 (Экономика). — 1994. — Вып. 3 (№ 19). — С. 42–46.
23. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. — СПб.: Лениздат, 1996.
24. *Ходжсон Дж.* Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. — 2000. — № 1. — С. 39–55.
25. *Шаститко А. Е.* Неоинституциональная экономическая теория. — М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС, 2000.
26. *Bezemer D.* Post-Socialist Financial Fragility: the Case of Albania // Cambridge Journal of Economics. 2001. V. 25. — P. 1–23.
27. *Boyd I., Blatt J. M.* Investment Confidence and Business Cycles. Berlin: Springer-Verlag. 1988.
28. *Dickerson A. P., Gibson H. D., Tsakalatos E.* Short-termism and Underinvestment: the Influence of Financial Systems. Manchester School. V. LXIII (№ 4). December. 1995. — P. 351–367.
29. *Juniper J.* A Genealogy of Short-termism in Capital Markets. 2000. <http://business.unisa.edu.au/cobar/workingpapers/cobar/2000-03.pdf>.
30. *Kregel J. A.* A Financial Structure for Developing Market Mechanisms in Eastern Europe / in: Finance, Development and Structural Change. Ed. by P. Arestis, V. Chick. Aldershot: Edward Elgar. 1995. — P. 168–179.
31. *Lavoie M.* A Post Keynesian Approach to Consumer Choice // Journal of Post Keynesian Economics. 1993. V. 16 (№ 4). — P. 539–562.
32. *Leibenstein H.* Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumer's Demand // Quarterly Journal of Economics. 1950. V. LXIV (№ 2). — P. 183–207.
33. *Leibenstein H.* Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics. London: Harvard University Press. 1976.
34. *Rutherford M.* Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism. Cambridge: Cambridge University Press. 1995.
35. *Williamson O. E.* Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press. 1975.