

Княгинина Галина Владимировна

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2011/12/47.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2011. № 12 (55). С. 135-136. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2011/12/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330.16

Галина Владимировна Княгинина
Башкирский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ
В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА[©]

В переходном обществе, когда резко меняется не только экономическая ситуация, но и трансформируются политическая система, идеология, основополагающие ценности, анализ поведения экономических субъектов в любой сфере экономики требует более широкого подхода, сочетающего в себе методы и достижения, различных социально-гуманитарных наук. Такой подход способен полнее отразить многообразие и сложность объективной реальности. В России всегда было очень сильно влияние идеологических, религиозных, морально-этических, политических факторов на личность и хозяйственную деятельность. Соответственно, россиянин по своей социально-экономической природе в большей степени *homo institutus*, чем *homo economicus*. Ценность подхода, учитывающего многообразие условий и факторов, определяющих выбор экономического субъекта в той или иной ситуации, устанавливающего новую систему ограничений, позволяющую учитывать взаимосвязи между политикой, правом, культурой и экономикой, а также выявлять роль социальных факторов в возникновении и развитии рисков особенно явно проявляется при рассмотрении особенностей поведения человека в переходной экономике России конца восьмидесятых-девяностых годов XX века.

Неоклассический подход, абстрагируясь от реальности, абсолютизирует рациональное поведение индивида, т.е. поведение, максимизирующее выгоду путем решения задачи оптимизации. С точки зрения институционалистов, максимизация выгоды не может быть достигнута в полной мере. Причиной является неопределенность экономической ситуации, в которой действует субъект и осуществляет процесс выбора. Неопределенность выбора обусловлена ограниченной возможностью получения фактов о состоянии внешней и внутренней по отношению к субъекту среды, невозможностью их безусловной адекватной интерпретации и беспрепятственного использования для выработки решений. Неопределенность свойственна всем сторонам и формам экономической деятельности. Выбор индивидом способа поведения осуществляется в условиях неполноты и искаженности информации, ограниченных возможностей по ее полной переработке и правильной расшифровке. Это обуславливает невозможность постановки полностью адекватной цели и получения абсолютно достоверной и ожидаемой оценки результатов при всех возможных вариантах поведения. Тем самым институционалисты расширили диапазон самого экономического анализа, включив в него фактор неопределенности и ряд других ограничений.

Считая неполноту знаний (неопределенность) одной из определяющих характеристик экономического поведения индивида, институционалисты доказывают, что в условиях неопределенности индивид склонен действовать на основании самоподдерживающихся социокультурных норм (обычаев, традиций, привычек, стереотипов) или общепринятой практики - разнообразных «рутин». Привычки и стереотипы мышления, разделяемые большим числом членов общества, Т. Веблен называл институтами [1]. В целом, институты привносят определенность и снижают риски и неопределенность ситуации. Но в то же время они сами могут приводить к ситуациям риска и неопределенности. В ситуации ненадежности институтов (например, при неопределенности прав собственности), непредсказуемости экономической и социальной конъюнктуры появляются институциональные риски. Институциональные риски можно определить как возможную опасность отклонения от желаемого результата (которую можно измерить), порожденную институциональными изменениями, незрелостью институтов, а также оппортунистическим поведением контрагентов и партнеров в системе экономических взаимоотношений. Они могут привести как к благоприятному исходу (дополнительная прибыль, доход), так и к неблагоприятному исходу (убыткам, снижению прибыльности или росту непредсказуемости взаимоотношений между контрагентами).

В переходной экономической системе сами компоненты институциональной структуры отражают возможность возникновения институциональных рисков. Поскольку все факторы производства соединяются, сочетаются и функционируют в хозяйственной системе посредством институтов, то незрелость или отсутствие какого-либо из них не позволяет эффективно функционировать рыночному механизму, что приводит к потерям экономических субъектов от институциональных рисков. В то же время институциональная насыщенность среды, обилие регулятивных норм ограничивает пространство социальных действий субъекта, лишая его свободы выбора и снижая эффективность использования ресурсов (обычно в этих случаях говорят об административных барьерах, но на самом деле ограничения могут носить и неформальный характер). Перенасыщенность социально-экономического пространства конструктивными нормами, как правило, тоже сказывается негативно на результатах экономической деятельности субъекта, поскольку заставляет его тратить чрезмерные усилия на выбор, принятие стратегических решений. Транзакционные издержки выбора делают экономическую деятельность невыгодной. Кроме того, в этот период «возникает комплекс противоречий между рутинными и новационными институтами, между различными «системами регулирующих правил». При этом нарушается определенность, однозначность атрибутов институционального бытия

общества, появляется возможность лавировать, опираясь на модели хозяйственного поведения, продуцируемые альтернативными институтами.

Таким образом, в переходный период экономическая система как совокупность взаимосвязанных институтов разрушается, и хозяйствующие субъекты лишаются механизмов координации экономической деятельности - тех механизмов, которые показывают каждому предпринимателю, где и по какой цене купить сырье, сколько платить рабочим, где взять кредиты для модернизации оборудования, по какой цене продавать и т.д.

Рассмотрим функционирование отдельного человека в рамках институциональной структуры общества, которое выражается в наличии двух важнейших линий поведения - ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. Ограниченная рациональность предполагает, что индивид при совершении выбора оценивает не все возможные альтернативы, а останавливается на первом же варианте или тех вариантах, которые кажутся ему приемлемыми исходя из имеющейся у него ограниченной информации. Оппортунизм, т.е. вторая линия поведения, определяется О. Уильямсоном, который ввел это понятие в оборот экономической теории, как «преследование собственного интереса, доходящее до вероломства» [2, с. 689], т.е. отдельные индивиды для максимизации своей выгоды нарушают взятые на себя обязательства: уклоняются от условий контракта, предоставляют услуги меньшего объема и худшего качества, скрывают уникальную информацию и др. «Характеристика поведения институционального субъекта как оппортунистического предполагает учет в экономическом анализе следующих предпосылок: оппортунизму подвержены все агенты, вступающие в сделку; интересы агентов всегда асимметричны; минимизация рисков и неопределенности достигается страхованием; контроль за поведением контрагентов сопряжен со значительными затратами» [3, с. 468]. При оппортунистическом поведении одного субъекта другие субъекты хозяйственной деятельности (контрагент, принципал) попадают в ситуацию неопределенности и риска. Институты призваны уменьшать негативные последствия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения, обеспечивая реализацию конкретной системы однородных институций. Но если эти институты неэффективны и не позволяют достигать поставленных целей, не обеспечивают «игроков» необходимой информацией, приводят к высоким трансакционным издержкам, то нарушение норм становится выгоднее, чем их исполнение.

Таким образом, модель человека институционального характеризуется поиском удовлетворительного в краткосрочном периоде варианта действий, оппортунизмом как средством достижения целей и стремлением к рутинизации, обеспечивающей предсказуемость поведения контрагентов. Любой институциональный субъект знает, что для достижения желаемых результатов необходимо следовать определенным нормам и правилам. Поскольку нормы и правила, являясь атрибутами институции, заключают в себе сжатую информацию о той модели поведения, которая является наиболее предпочтительной в данных условиях. Например, выбор стратегии уплаты или неуплаты налогов зависит от эффективности соглашений, складывающихся между государством и отдельными хозяйствующими субъектами. При нерациональной политике государства (институциональный риск) неуплата налогов может оказаться более эффективным поведением. Взаимодействие институциональных субъектов в области неуплаты налогов может осуществляться через создание специфических механизмов уклонения от невыполнения своих обязательств перед государством и взаимного согласованного занижения доходов и т.д.

В любой норме человеческого поведение выглядит как унифицированное, стандартизированное, шаблонное, за счет чего достигается контролируемость и управляемость социальными процессами. Нарушение нормы в отсутствие механизма действия юридических, моральных, экономических и других санкций ведет к разрушению соответствующего общественного отношения. На наш взгляд, здесь проявляется институциональный риск по причине отсутствия механизма действия санкций. Зная это, человек может пойти на риск нарушения нормы с целью получения дохода. Поведение человека индивидуально, оно может быть подвержено действиям эмоций, может быть импульсивным, изменчивым, иногда даже иррациональным. Индивид в поисках выгоды идет на институциональный риск, поскольку действует в разрез сложившемуся порядку.

Снижение институционального риска, возникающего в результате оппортунистического поведения возможно путем использования совместно выработанных правил, норм поведения, включающих в себя и меры принуждения по отношению к тем, кто их нарушает, а также прогнозируя действия своих контрагентов в соответствии со стереотипами хозяйственного поведения, принятого в рамках данного института. Основными направлениями деятельности государства по минимизации институциональных рисков в экономической системе переходного типа являются целенаправленная систематическая политика государства, призванная формировать эффективные институты рынка; четкое законодательное определение механизмов регулирования хозяйственных отношений; повышение эффективности государственного финансового контроля; разработка государственной программы по антикоррупционным мероприятиям; четкая специализация прав собственности; совершенствование и укрепление контрактных отношений; развитие неформальных институциональных механизмов, поддерживающих формальные институты; последовательное проведение институциональных преобразований с использованием современных информационных технологий; четкая структуризация законодательной и нормотворческой деятельности государственных органов.

Список литературы

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. 367 с.
2. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.
3. Homo institutus - Человек институциональный: монография / под ред. д-ра экон. наук О. В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. 854 с.