

---

**Т.В.Меркулова, канд. экон. наук**

Харьковский национальный университет им. В.Н.Каразина

## РАЦИОНАЛЬНОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА

*Рассматривается содержание понятия "рациональность" применительно к экономическому поведению человека. Обосновывается необходимость разделения свойств рациональности и нормативности (институциональности) поведения. Выделяются операциональная, процедурная и институциональная формы рациональности. Раскрывается сущность явления скрытого оппортунизма.*

Каждая социальная наука оперирует определенной моделью человека, которая формируется в соответствии с предметом и задачами конкретной научной отрасли. Экономическая модель человека, для которой используется термин "homo oeconomicus" – "человек экономический", предназначена для исследования поведения человека в экономической сфере. Если понимать экономическую теорию как науку, которая "изучает социальные явления, связанные с деятельностью человека по созданию и использованию богатства"<sup>1</sup>, то данная наука ограничивается теми формами поведения человека, которые касаются производства, обмена, распределения и потребления благ.

Построение модели человека в экономической теории непосредственно связано с принципом рациональности и, более широко, с теорией рационального выбора, которая долгое время активно разрабатывалась в рамках экономических исследований, а впоследствии стала рассматриваться как универсальная теория, которая находит применение в различных общественных науках. Герберт А.Саймон называет концепцию рациональности "главным экспортным товаром экономической теории в ее обмене с другими социальными науками"<sup>2</sup>, в то же время многие исследователи оценивают широкое распространение теории рационального выбора как "экономический империализм" и считают необоснованным<sup>3</sup>.

Тезис о рациональности выбора человека в экономической и социальной сферах давно и широко обсуждается исследователями в различных теоретических и методологических рамках<sup>4</sup>. Долгое время господствующим

---

<sup>1</sup> Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. – 1993. – Т. 1. – № 3. – С. 16.

<sup>2</sup> Там же. – С. 17.

<sup>3</sup> Рузавин Г.И. Теория рационального выбора и границы ее применения в социально-гуманитарном познании // Вопросы философии. – 2000. – № 3. – С. 53–61.

<sup>4</sup> См.: Там же; Тутов Л., Шаститко А. Экономический подход к проблемам организации знаний о человеке // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 46–63; Бруннер К. Представления о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. – 1993. – Т. 1. – № 3. – С. 51–72; Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 3. – С. 39–49; Клейнер Г.Б.

подходом к определению понятия рациональности был неоклассический подход, который жестко связывал рациональность в поведении индивида с оптимальным выбором.

Неоинституционалисты внесли свой вклад в развитие этого понятия, ослабив связь рациональности с оптимальностью, которая перестала быть критериальным признаком рационального поведения. Выделенные Оливером И. Уильямсоном три формы рациональности позволяют считать рациональным поведение не только человека-максимизатора, но и того, кто осуществляет удовлетворительный выбор, а также того, кто вообще не выбирает, а следует некоторому стандарту, нормам поведения.

Расширение рамок рационального поведения в экономической теории, усиление внимания к его институциональной составляющей требуют уточнения содержания понятия "рациональность" и его соотношения с нормами и оптимальностью в поведении человека. Этому и посвящена статья.

Подходы к определению содержания термина "рациональный" ("рациональность") условно можно разделить на две группы: трактовка в широком смысле и в узком.

В широком, общенаучном смысле "рациональный" понимается в контексте основанного на разуме мировоззрения и познания, в отличие от художественного и другого восприятия мира<sup>5</sup>. Применительно к поведению человека "рациональный" понимается как "разумно обоснованный, целесообразный"<sup>6</sup>, употребляется как синоним слов "разумный", "здравый" и характеризует поведение человека, не противоречащее здравому смыслу<sup>7</sup>.

К этой группе можно отнести и нормативный подход, который используется в философии и социологии и трактует рациональность, как "относительно устойчивую совокупность правил, норм, стандартов, эталонов духовной и материальной деятельности, а также ценностей, общепринятых и однозначно понимаемых всеми членами данного сообщества (социальной, профессиональной или этнической группы, класса, сословия и т. п.)"<sup>8</sup>.

Узкий подход к понятию рациональности долгое время был принят в экономической науке, где этот термин связывался с выбором наилучшего варианта. Развитие рациональной концепции в значительной мере было обусловлено результатами математической экономики, которая использовала аппарат дифференциального исчисления для формализации идей рациональности и доказательства фундаментальных результатов анализа поведения экономических субъектов<sup>9</sup>. Собственный интерес и собственная выгода получили математическое выражение в виде функции полезности, а рациональный выбор был формализован в виде оптимизационной задачи. Данный подход прочно вошел в моделирование экономики как доминирующий тип описания поведения "человека экономического".

---

К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 2. – С. 167–182.

<sup>5</sup> Тутов Л., Шаститко А. Экономический подход к проблемам организации знаний о человеке. – С. 58.

<sup>6</sup> Современный словарь иностранных слов. – М., 1992. – С. 512.

<sup>7</sup> Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления.

<sup>8</sup> Философский словарь. – Изд-е 5-е. – М., 1987. – С. 405.

<sup>9</sup> См.: Маленко Э. Лекции по микроэкономическому анализу. – М., 1995.

Представления об основных свойствах экономического поведения человека получили обобщенное системное выражение в модели REMM (resourceful, evaluative, maximizing man) – "изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек"<sup>10</sup>.

Термины, составляющие название этой модели, образуют логическую цепочку оптимизации выбора. Сначала человек формирует множество допустимых вариантов. Изобретательный человек не является пассивным пользователем уже известных возможностей, существовавших до него стандартных средств, он изменяет их, приспособливает к конкретным условиям, изобретает новые возможности. Допустимые варианты достижения цели человек оценивает и, сравнивая эти оценки, выбирает лучший.

В модели REMM, хотя она и является, по существу, теоретическим обобщением исследований, проводившихся в течение века в области моделирования рационального выбора человека, был сделан шаг в направлении преодоления неоклассических рамок в экономической теории и ослабления фундаментальных исходных допущений.

К.Бруннер и У.Меклинг пишут по поводу модели REMM: "Максимизирующий человек признает, что все ресурсы, включая его собственное время, ограничены. Каковы бы ни были эти ресурсы, человек стремится обеспечить себе наилучшее положение при тех ограничениях, с которыми он сталкивается. Такая оптимизация осуществляется на основе несовершенной информации, и при этом человек познает, что само по себе принятие решений связано с издержками"<sup>11</sup>.

В этом объяснении отметим следующие ключевые моменты: все ресурсы индивида ограничены; человек выбирает оптимальный вариант; время также является ресурсом; человек действует в условиях несовершенной информации; принятие решения связано с издержками.

Первые два допущения являются базовыми для неоклассического подхода к моделированию рационального выбора экономического субъекта, а остальные представляют собой исходные посылки уже неoinституционального анализа, в рамках которого была расширена трактовка рациональности путем выделения трех ее форм: максимизации, ограниченной рациональности и органической рациональности<sup>12</sup>.

Институциональный подход не отрицает принципа максимизации, который используется в неоклассической теории: "Этот принцип неоспорим, но только если приняты во внимание все имеющиеся издержки"<sup>13</sup>. Имеются в виду транзакционные издержки, связанные с реализацией оптимального выбора, при этом учитываются не только традиционные ресурсы (материальные, финансовые и др.), но и такие, как время, интеллект, внимание<sup>14</sup>.

При рассмотрении форм рациональности обычно внимание акцентируется на гипотезе ограниченной рациональности, которая считается глав-

<sup>10</sup> Бруннер К. Представления о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества. – С. 55.

<sup>11</sup> Там же. – С. 58.

<sup>12</sup> См.: Клейнер Г.Б. К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы.

<sup>13</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. – С. 40.

<sup>14</sup> Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. – С. 10.

ным вкладом неоинституционалистов в теорию рационального выбора. Эта гипотеза заключается в том, что экономические субъекты "стремятся действовать рационально, но обладают этой способностью лишь в ограниченной степени"<sup>15</sup>.

Обратим внимание на то, что О.И.Уильямсон под стремлением к рациональности подразумевает ориентацию на экономичное использование ограниченных ресурсов<sup>16</sup>, при этом считает ограниченными не только ресурсы, но и познавательные способности человека, которые позволяют ему реализовать рациональное поведение только в рамках этих способностей.

Интерпретация форм рациональности как уровней "информационной поведенческой предпосылки"<sup>17</sup>, которые различаются степенью неопределенности, связанной только с ограниченностью информации, представляется слишком узкой. Информационный аспект ограниченной рациональности можно учесть путем введения цены информации. "Иногда утверждают, что ограниченная рациональность – это просто окольный способ признания того, что информация также имеет цену"<sup>18</sup>. Если это так, то проблема сводится к подсчету соответствующих затрат и интегрированию их в стандартные задачи оптимального выбора, то есть речь идет всего лишь о поправках затрат в модели максимизирующего человека.

Главным ограничением рациональности является интеллект: дело не столько в количестве и качестве имеющейся в распоряжении индивида информации, сколько в его способности ее переработать<sup>19</sup>. Г.Саймон, анализируя процесс выработки и принятия рационального решения, рассмотрел два важных ресурса – интеллект и внимание, которые раньше незаслуженно выпадали из поля зрения<sup>20</sup>. Именно эти ресурсы выдвигаются на первый план при анализе процесса принятия решения, реализации действий по выбору альтернативы. Выделение органической рациональности является следствием перемещения фокуса исследований с рациональности результата выбора на рациональность процедуры выбора.

К.Бруннер, разъясняя суть ограниченной рациональности, приводит пример из исследования операций<sup>21</sup>. В ситуациях, когда алгоритм решения оптимизационных задач довольно сложный и дорогостоящий, методы приближенного решения, которые дают приближение к оптимальному результату с достаточной степенью близости, оказываются более эффективными. Выбор из оптимального превращается в удовлетворительный, который К.Бруннер и считает рациональным.

<sup>15</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. – С. 41.

<sup>16</sup> Там же.

<sup>17</sup> Бруннер К. Представления о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества. – С. 59.

<sup>18</sup> Клейнер Г.Б. К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы. – С. 42.

<sup>19</sup> Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления; Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа; Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.

<sup>20</sup> Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления.

<sup>21</sup> Бруннер К. Представления о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества. – С. 62.

Таким образом, суть ограниченной рациональности, которая отличает ее от максимизации, заключается в том, что она заменяет в задаче выбора лучший вариант на удовлетворительный, приемлемый. Различие между этими формами рациональности состоит в экономии на процедуре выбора: подбор удовлетворительного варианта более эффективен в смысле соотношения затрат и результата. Однако это различие представляется, скорее, техническим, чем содержательным. Человек, не ставящий своей задачей отыскать лучший из всех возможных вариантов, тем не менее, не удовлетворится первым попавшимся. Скорее всего, он переберет несколько вариантов и остановится тогда, когда найдет достаточное приближение к своей цели, то есть из рассмотренных выберет лучший. Именно в этом и заключается смысл процитированного выше утверждения, что люди "стремятся действовать рационально, но обладают этой способностью лишь в ограниченной степени"<sup>22</sup>, то есть они ведут себя как максимизаторы, но действующие на ограниченном поле своих возможностей. Несмотря на то, что при максимизации человек выбирает лучший вариант, а при ограниченной рациональности – приемлемый, он используют один и тот же алгоритм, в основе которого подбор, оценка, сравнение вариантов с точки зрения экономичности их использования для достижения цели и выбор лучшего из оцененных.

Поскольку человек всегда находится в рамках ограничений, прежде всего, своего интеллекта, которые находят отражение на всех этапах оптимизации (при формировании множества допустимых вариантов, при их оценке и сравнении), можно рассматривать сильную форму рациональности, которая игнорирует эти ограничения, как идеальную модель ограниченной рациональности.

Математической интерпретацией этих двух форм рациональности может служить соотношение глобального и локального оптимумов: каждый из них является допустимым решением и оптимальным, только один – в некоторой локальной области, а другой – во всей области определения функции.

С содержательной точки зрения обе формы можно рассматривать как проявление процедурной рациональности, суть которой заключается в том, что для достижения целей человек стремится использовать наиболее экономичные в смысле затрат ограниченных ресурсов алгоритмы и процедуры, в том числе те, которые составляют процесс принятия решения.

Выделение ограниченной рациональности является, безусловно, важным результатом, но, главным образом, в качестве следствия теории трансакционных издержек, а не как новая фундаментальная гипотеза теории рационального выбора. Здесь уместно привести ссылку Т.Эггертссона на мнение Де Алеси, которое он разделяет: "Де Алеси утверждает, что если добавить к неоклассической схеме ограничения, обусловленные правами собственности, и трансакционные издержки, то мы получаем гораздо больше поддающихся проверке содержательных следствий, нежели при замене максимизации поведением по принципу нахождения удовлетворительного результата"<sup>23</sup>.

<sup>22</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. – С. 41.

<sup>23</sup> Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М., 2001. – С. 23–24.

Ограниченная рациональность, так же как и максимизация, не выходит за рамки процедурной рациональности, но ее действительно важное значение состоит в том, что она выводит на необходимость исследования взаимосвязи рационального и институционального в поведении человека: "...признание ограниченности познавательных способностей служит стимулом к исследованию институтов"<sup>24</sup>. По мнению Р.Хайнера, разрыв между способностью человека расшифровывать стоящие перед ним проблемы и трудностью выбора наиболее предпочтительных альтернатив порождает неопределенность и сложность, с которыми люди пытаются справиться, вырабатывая определенные стереотипы поведения, реакций на внешнюю среду<sup>25</sup>.

Подобных взглядов придерживается и О.Уильямсон: анализируя использование властных структур для экономии на интеллекте посредством закрепления сделок за определенными структурами, он заключает, что более эффективными являются такие способы организации, которые предъявляют менее высокие требования к интеллектуальным способностям<sup>26</sup>.

Непосредственно связывает ограниченные интеллектуальные возможности человека с институтами и Д.Норт: "Эта ограниченная способность в сочетании с неопределенностями при расшифровке поступающей извне информации порождают правила и процедуры, призванные упростить данный процесс. Возникающая вследствие этого совокупность институтов структурирует человеческое взаимодействие и тем самым ограничивает набор выборов, с которыми сталкиваются индивиды"<sup>27</sup>.

Более принципиальным результатом в контексте развития концепции рациональности представляется выделение органической рациональности, которая, по выражению Уильямсона, является слабой формой рациональности<sup>28</sup> и непосредственно связана с институтами и нормами поведения.

Действия человека в рамках органической рациональности не являются осознанными в смысле постановки определенной цели и направленности на нее. Если целесообразность рассматривать критериальным признаком рациональности, то есть рациональными считать действия только при условии целеполагания, то данный тип поведения нельзя признать рациональным. Однако если эти действия регулируются жизнеспособными институциональными нормами, то они соответствуют рациональным стереотипам поведения, закрепленным в этих нормах. Эту форму рациональности можно назвать институциональной, и она принципиально отличается от предыдущих форм подходом к проблеме выбора. Человек, обладающий институциональной рациональностью, не ставит и не решает самостоятельно задачу выбора, а следует определенным стереотипам поведения, сложившимся под влиянием формальных и неформальных институтов. Его поведение рационально в той мере, в какой рациональны эти стереотипы. Здесь уместно заметить, что далеко не всегда в институтах закрепляются именно такие правила. В пе-

<sup>24</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. – С. 41.

<sup>25</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.

<sup>26</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. – С. 42.

<sup>27</sup> Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 43–44.

<sup>28</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа.

риоды реформирования экономики, институциональных трансформаций могут возникать неэффективные, но устойчивые нормы и институты – институциональные ловушки<sup>29</sup>. Экономические агенты, действующие в рамках этих норм как максимизаторы, обладают сильной формой рациональности, но, видимо, их поведение не соответствует институциональной рациональности.

Органическая рациональность непосредственно выводит нас на вопрос о соотношении рационального и нормативного в поведении индивидов. Как отмечалось выше, наряду с оптимальным подходом традиционным является и нормативный подход, непосредственно связывающий рациональность с нормами и стандартами поведения, необходимыми для достижения цели, при этом подразумевается, что должны быть рациональны и цель, и средства<sup>30</sup>. При таком подходе критериальным признаком рационального поведения становится его соответствие нормам, в то время как при выделении рассмотренных выше форм рациональности ее содержание связывается с процедурами выбора, алгоритмами принятия решения, позволяющими получать экономию ресурсов при достижении цели.

Представляется конструктивным разделить свойства рациональности и нормативности в поведении человека. Рациональность характеризует отношение индивида к использованию ресурсов для достижения поставленной цели, то, насколько эффективно в смысле соотношения затрат и результатов он действует. Соответствие его целей и действий институциональным нормам и принятым в обществе правилам – это другое свойство поведения, которое можно назвать нормативностью, или институциональностью.

Различные сочетания наличия и отсутствия этих свойств характерны для определенных типов поведения экономических субъектов. Известно, что люди, чьи цели и используемые ими средства выходят за рамки формальных и неформальных норм поведения, могут действовать весьма рационально. Например, налогоплательщики, сознательно нарушая налоговое законодательство и используя запрещенные возможности, как правило, действуют как максимизаторы. Свойство рациональности проявляется у таких индивидов в своей сильной форме, при этом их поведение является ненормативным. Если индивид стремится оптимизировать свой выбор, но при этом ограничивает его допустимыми с точки зрения общественных норм возможностями, мы получаем законопослушного максимизатора: его поведение обладает свойствами и рациональности, и нормативности.

Соответствие целей и средств их достижения институциональным ограничениям, общественным нормам обеспечивается реализацией принципа следования своим интересам, который является фундаментальной гипотезой анализа экономического поведения человека. Подобно тому, как были расширены границы рациональности, в рамках институциональной парадигмы получил развитие и принцип следования своим интересам: выделены оппортунизм, простое следование и послушание<sup>31</sup>.

Оппортунизм следует отнести к ненормативному поведению в том понимании, которое было задекларировано выше. Подобное отношение к

<sup>29</sup> Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 5. – № 2. – С. 3–20.

<sup>30</sup> Тутов Л., Шаститко А. Экономический подход к проблемам организации знаний о человеке.

<sup>31</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа.

оппортунизму, по сути, заявлено в работе А.Шаститко "Механизм обеспечения соблюдения правил", где оппортунизм трактуется как поведение, направленное на достижение индивидуальных целей и не связанное с соображениями морали.

Углубленный анализ оппортунизма требует выделения в нем мотивационного и поведенческого аспектов, разделения оппортунизма как сильной формы мотивации и оппортунистического поведения как реализации этой мотивации.

Мотивационный аспект оппортунизма фокусирует внимание на выявлении причин оппортунистической мотивации, факторов, влияющих на ее формирование. Поведенческий аспект ориентирует исследования на анализ условий, в которых возможна реализация оппортунистической мотивации, то есть собственно оппортунистическое поведение как совокупность действий.

В рамках анализа взаимосвязи, сопряженности этих аспектов особый интерес представляет ситуация, когда оппортунистическая мотивация не реализуется в виде оппортунистического поведения. Это явление можно назвать скрытым оппортунизмом.

Анализ условий реализации оппортунистической мотивации предполагает рассмотрение и оценку соотношения дополнительных выгод и затрат, с которыми связано оппортунистическое поведение. Эти затраты, то есть трансакционные издержки оппортунистического поведения, включают, во-первых, расходы по обеспечению реализации оппортунистических действий, в том числе на создание информационной асимметрии, во-вторых, издержки в виде наказания, предусмотренного за оппортунистическое поведение в случае его обнаружения (штрафы, санкции и т. д.), в-третьих, упущенные выгоды, которые являются следствием оппортунистического поведения (например, включение недобросовестных при выполнении контрактов фирм в "черные списки" вызывает потерю клиентов, покупателей такими фирмами и, соответственно, доходов).

Возможности реализации оппортунистической мотивации, условия оппортунистического поведения определяются формальными и неформальными институтами. Трансакционные издержки первых двух видов формируются, в основном, под влиянием формальных институтов. Роль неформальных институтов заключается, главным образом, в обеспечении экономической неэффективности оппортунистического поведения посредством закрепления определенных норм деловых отношений.

Если условия оппортунистического поведения формируются, в основном, под влиянием формальных институтов, которые могут обеспечить невыгодность оппортунистических действий с помощью системы наказаний, то на формирование и распространение оппортунистической мотивации значительное влияние оказывают неформальные институты, правила поведения, отражающие моральные ценности, национальные традиции, сложившиеся стереотипы отношений с партнерами и т. д. Если оппортунизм не противоречит морально-этическим нормам, то он включается в спектр неформальных правил, определяющих границы возможных вариантов поведения, и может стать доминирующим типом мотивации. В такой ситуации многие экономические агенты становятся скрытыми оппортунистами, которые не просто пассивно ждут, а пытаются создать условия для оппортунистических действий и при любой возможности переходят к ним. Их возможности



ограничиваются в действительности только формальными институтами, правилами и механизмом обеспечения их соблюдения. В условиях распространения оппортунистической мотивации противодействие оппортунистическому поведению чрезвычайно затруднено, так как оно сопровождается высокими трансакционными издержками – издержками создания и функционирования механизма обеспечения соблюдения норм и правил. Например, государство для обеспечения соблюдения норм налогового законодательства в условиях распространения оппортунистической мотивации среди налогоплательщиков вынуждено усиливать контроль за выполнением налогового законодательства и наказание за его нарушение. А поскольку почти каждый экономический субъект является потенциальным нарушителем, то затраты на функционирование тотальной системы контроля становятся нереально высокими. Попытки реализовать подобную систему с меньшими затратами неизбежно приводят к ее неэффективности.

Обсуждая свойство нормативности (институциональности) поведения, следует обратить внимание на соотношение между формальными и неформальными правилами, под влиянием которых складываются реальные стереотипы поведения. По отношению к каким нормам следует рассматривать это свойство? Этот вопрос актуализируется в ситуации, когда существует конфликт между этими сторонами институциональной структуры. Видимо, свойство институциональности поведения можно рассматривать отдельно как по отношению к формальным правилам, так и по отношению к неформальным. Таким образом, границы анализа расширяются: они включают более разнообразное множество вариантов поведения экономических агентов.

Реальные стереотипы поведения формируются под влиянием как формальных, так и неформальных правил, причем этот процесс значительно сложнее, чем традиционное для институциональной теории представление, согласно которому, с одной стороны, в формальных институтах закрепляются жизнеспособные эффективные неформальные нормы, с другой – последние заполняют институциональные пустоты, то есть дополняют законодательно-нормативную базу<sup>32</sup>. В работе "Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности" В.Радаева<sup>33</sup> рассмотрен процесс деформализации правил – замещения формальных норм, которые в значительной мере не выполняются экономическими агентами, неформальными правилами. В результате формируются такие стереотипы поведения, которые признаются и одобряются обществом, несмотря на то, что они в той или иной, как правило, значительной мере противоречат формальным ограничениям. Можно ли считать эти реальные практики нормативным поведением? Видимо, да, поскольку они соответствуют действующим социально санкционированным правилам. Свойством нормативности может обладать и оппортунистическое поведение. Когда обман и махинации закреплены в виде неформальных норм во взаимоотношениях экономических агентов, оппортунистическое поведение может считаться не просто приемлемым, а даже быть образцом для подражания. Так, в переходный период в постсоциалистических странах оппортунистический тип поведения был социально санкцио-

<sup>32</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.

<sup>33</sup> Радаев В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 60–79.

нирован и широко распространен, и в этом смысле являлся нормой поведения. Особенно выразительно это можно проиллюстрировать на примере налогоплательщиков, в глазах которых "обман государства выглядит если и не доблестью, то, по крайней мере, широко признанной нормой"<sup>34</sup>.

Таким образом, в анализе экономического поведения человека представляется конструктивным выделение свойств рациональности и нормативности (институциональности). Рациональность характеризует эффективность действий по достижению целей с точки зрения использования ресурсов. Свойство нормативности отражает соответствие целей и используемых средств институциональным нормам, формальным и неформальным правилам поведения.

Связь между этими свойствами раскрывается, если рассмотреть рациональность на разных уровнях обобщения действий и процедур. Применяя рациональность по отношению к отдельным действиям, операциям, мы можем говорить об операциональной рациональности как об эффективности этих действий в смысле использования ограниченных ресурсов. Процедурная рациональность предполагает эффективность последовательности действий, алгоритмов и процедур, используемых для достижения цели. Институциональная рациональность означает эффективность институциональных норм и правил, которые также являются определенными алгоритмами действий, только более высокого уровня обобщения.

Таким образом, мы выводим социально санкционированные нормы и стандарты за дефиниционные рамки рационального поведения: соответствие поведения этим нормам не является критериальным признаком рациональности действий. Вместе с тем, если стандарты поведения и институциональные нормы эффективны в смысле рационального использования ограниченных ресурсов, то можно считать рациональным и поведение человека, действующего по этим нормам.

Свойство нормативности непосредственно связано с реализацией принципа следования своим интересам. Разделение оппортунизма как типа мотивации, выражающего сильную форму следования своим интересам, и оппортунистического поведения как реализации этого типа приводит к необходимости анализа скрытого оппортунизма, когда оппортунистическая мотивация не реализована в соответствующих действиях.

В контексте обсуждения свойств рациональности и институциональности поведения актуализируется вопрос о соотношении формальных и неформальных правил. В условиях конфликта между ними и деформализацией правил возникают нормативные типы поведения, выходящие за рамки формальных ограничений, но при этом санкционированные обществом.

Выделение свойств рациональности и нормативности (институциональности) позволяет расширить круг возможных типов экономического поведения человека, отразить особенности реальных стереотипов действий, а значит, может быть признано продуктивным для анализа и целесообразным и с точки зрения развития модели человека в экономической науке.

---

<sup>34</sup> Там же. – С. 77.