

---

**Т.В.Меркулова, канд. екон. наук**

Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна

## РАЦІОНАЛЬНІСТЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ МОДЕЛІ ЛЮДИНИ

*Розглянуто зміст поняття "раціональність" щодо економічної поведінки людини. Обґрунтовано необхідність розподілу властивостей раціональності та нормативності (інституційності) поведінки. Виокремлено операціональну, процедурну та інституційну форми раціональності. Розкрито сутність явища прихованого опортунізму.*

Кожна соціальна наука оперує певною моделлю людини, що формується відповідно до предмета і завдань конкретної наукової галузі. Економічна модель людини, для якої застосовують термін "homo oeconomicus" – "людина економічна", призначена для дослідження поведінки людини в економічній сфері. Якщо розуміти економічну теорію як науку, що "вивчає соціальні явища, пов'язані з діяльністю людини щодо створення і використання багатства"<sup>1</sup>, то ця наука обмежується тими формами поведінки людини, які стосуються виробництва, обміну, розподілу і споживання благ.

Побудова моделі людини в економічній теорії безпосередньо пов'язана з принципом раціональності і, ширше, з теорією раціонального вибору, що тривалий час активно розроблялася в рамках економічних досліджень, а згодом стала розглядатися як універсальна теорія, що знаходить застосування в різних суспільних науках. Герберт А. Саймон називає концепцію раціональності "головним експортним товаром економічної теорії в її обміні з іншими соціальними науками"<sup>2</sup>, водночас багато дослідників оцінюють поширення теорії раціонального вибору як "економічний імперіалізм" і вважають необґрунтованим<sup>3</sup>.

Теза про раціональність вибору людини в економічній та соціальній сферах давно і широко обговорюється дослідниками в різних теоретичних і методологічних рамках<sup>4</sup>. Тривалий час пануючим підходом до визначення

---

<sup>1</sup> Саймон Г. Раціональність 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> Див.: 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. К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 2. – С. 167–182.

поняття раціональності був неокласичний підхід, який жорстко пов'язував раціональність у поведінці індивіда з оптимальним вибором.

Неоінституціоналісти зробили свій внесок у розвиток цього поняття, послабивши зв'язок раціональності з оптимальністю, що перестала бути критерійною ознакою раціональної поведінки. Виокремлені Олівером І. Уїльямсоном три форми раціональності дозволяють вважати раціональною поведінку не лише людини-максимізатора, а й того, хто здійснює задовільний вибір, а також того, хто взагалі не обирає, а дотримується певного стандарту, норм поведінки.

Розширення рамок раціональної поведінки в економічній теорії, посилення уваги до її інституційної складової вимагають уточнення змісту поняття "раціональність" та його співвідношення з нормами й оптимальністю в поведінці людини. Саме цьому і присвячена стаття.

Підходи до визначення змісту терміна "раціональний" ("раціональність") умовно можна розділити на дві групи: трактування в широкому сенсі й у вузькому.

У широкому, загальнонауковому сенсі "раціональний" розуміється в контексті ґрунтованого на розумі світогляду і пізнання, на відміну від художнього та іншого сприйняття світу<sup>5</sup>. Стосовно поведінки людини "раціональний" розуміється як "розумний, доцільний"<sup>6</sup>, вживається як синонім слів "розумний", "здоровий" і характеризує поведінку людини, що не суперечить здоровому глузду<sup>7</sup>.

До цієї групи можна віднести і нормативний підхід, що використовується у філософії та соціології і тлумачить раціональність, як "відносно усталену сукупність правил, норм, стандартів, еталонів духовної та матеріальної діяльності, а також цінностей, які приймають і однозначно розуміють усі члени даної спільноти (соціальної, професійної або етнічної групи, класу, стану тощо)"<sup>8</sup>.

Вузький підхід до поняття раціональності тривалий час був прийнятий в економічній науці, де цей термін пов'язувався з вибором найкращого варіанта. Розвиток раціональної концепції значною мірою був зумовлений результатами математичної економіки, що використала апарат диференціального обчислення для формалізації ідей раціональності та доведення фундаментальних результатів аналізу поведінки економічних суб'єктів<sup>9</sup>. Власний інтерес і власна вигода одержали математичний вираз у вигляді функції корисності, а раціональний вибір був формалізований у вигляді оптимізаційного завдання. Цей підхід міцно ввійшов у моделювання економіки як домінуючий тип опису поведінки "людини економічної".

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

<sup>6</sup> Словник іншомовних слів. – К., 1985. – С. 706.

<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> Див.: Маленко Э. Лекции по микроэкономическому анализу. – М., 1995.

Уявлення про головні властивості економічної поведінки людини одержали узагальнений системний вираз у моделі REMM (resourceful, evaluative, maximizing man) – "винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина"<sup>10</sup>.

Терміни, що складають назву цієї моделі, утворюють логічний ланцюжок оптимізації вибору. Спочатку людина формує безліч припустимих варіантів. Винахідлива людина не є пасивним користувачем уже відомих можливостей, стандартних засобів, що існували до неї, вона змінює їх, пристосовує до конкретних умов, винаходить нові можливості. Припустимі варіанти досягнення мети людина оцінює і, порівнюючи ці оцінки, обирає найкращий.

У моделі REMM, хоча вона й є, власне кажучи, теоретичним узагальненням досліджень, що здійснювалися впродовж століття в галузі моделювання раціонального вибору людини, був зроблений крок у напрямку подолання неокласичних рамок в економічній теорії й ослаблення фундаментальних вихідних допущень.

К.Бруннер і У.Меклінг пишуть із приводу моделі REMM: "Максимізуюча людина визнає, що всі ресурси, включаючи її власний час, є обмеженими. Хоч би якими були ці ресурси, людина прагне забезпечити собі найкраще становище за тих обмежень, з якими вона зіштовхується. Така оптимізація здійснюється на підставі недосконалої інформації, і при цьому людина пізнає, що саме по собі ухвалення рішень пов'язане з витратами"<sup>11</sup>.

У цьому поясненні відзначимо такі ключові моменти: всі ресурси індивіда обмежені; людина обирає оптимальний варіант; час також є ресурсом; людина діє в умовах недосконалої інформації; ухвалення рішення пов'язане з витратами.

Перші два припущення є базовими для неокласичного підходу до моделювання раціонального вибору економічного суб'єкта, решта ж являє собою вихідні посилки вже неінституціонального аналізу, в рамках якого було розширене тлумачення раціональності через виокремлення трьох її форм: максимізації, обмеженої раціональності й органічної раціональності<sup>12</sup>.

Інституціональний підхід не заперечує принципу максимізації, що застосовується в неокласичній теорії: "Цей принцип є незаперечним, але тільки якщо взяти до уваги всі наявні витрати"<sup>13</sup>. Маються на увазі трансакційні витрати, пов'язані з реалізацією оптимального вибору, при цьому враховуються не тільки традиційні ресурси (матеріальні, фінансові тощо), а й такі, як час, інтелект, увага<sup>14</sup>.

У розгляді форм раціональності звичайно увагу акцентують на гіпотезі обмеженої раціональності, що вважається головним внеском неінституціоналістів у теорію раціонального вибору. Ця гіпотеза полягає в тому, що

<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.

економічні суб'єкти "прагнуть діяти раціонально, але мають цю здатність лише в обмеженому ступені"<sup>15</sup>.

Звернемо увагу на те, що О.І.Уільямсон під прагненням до раціональності має на увазі орієнтацію на економічне використання обмежених ресурсів<sup>16</sup>, при цьому вважає обмеженими не тільки ресурси, а й пізнавальні здатності людини, які дозволяють їй реалізувати раціональну поведінку лише в рамках цих здатностей.

Інтерпретація форм раціональності як рівнів "інформаційної поведінкової передумови"<sup>17</sup>, які розрізняються ступенем невизначеності, пов'язаної тільки з обмеженістю інформації, уявляється занадто вузькою. Інформаційний аспект обмеженої раціональності можна врахувати шляхом уведення ціни інформації. "Іноді твердять, що обмежена раціональність – це просто обхідний спосіб визнання того, що інформація також має ціну"<sup>18</sup>. Якщо це так, то проблема зводиться до підрахунку відповідних витрат та інтегруванню їх у стандартні завдання оптимального вибору, тобто йдеться лише про виправлення витрат у моделі максимізуючої людини.

Головним обмеженням раціональності є інтелект: річ не так у кількості та якості наявної в розпорядженні індивіда інформації, як у його здатності її переробити<sup>19</sup>. М.Саймон, аналізуючи процес вироблення й ухвалення раціонального рішення, розглянув два важливих ресурси – інтелект і увагу, які раніше незаслужено випадали з поля зору<sup>20</sup>. Саме ці ресурси висуваються на перший план в аналізі процесу ухвалення рішення, реалізації дій на вибір альтернативи. Виокремлення органічної раціональності є наслідком переміщення фокуса досліджень із раціональності результату вибору на раціональність процедури вибору.

К.Бруннер, роз'яснюючи сутність обмеженої раціональності, наводить приклад із дослідження операцій<sup>21</sup>. У ситуаціях, коли алгоритм розв'язання оптимізаційних завдань є досить складним і дорогим, методи наближеного розв'язання, які дають наближення до оптимального результату з достатнім ступенем близькості, виявляються ефективнішими. Вибір з оптимального перетворюється на задовільний, який К.Бруннер і вважає раціональним.

Отже, сутність обмеженої раціональності, що відрізняє її від максимізації, полягає в тому, що вона заміняє в завданні вибору найкращий варіант на задовільний, прийнятний. Розбіжності між цими формами раціональності

<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.

полягають в економії на процедурі вибору: підбір задовільного варіанта є ефективнішим у сенсі співвідношення витрат і результату. Проте ці розбіжності уявляються, радше, технічними, ніж змістовними. Людина, що не ставить своїм завданням відшукати найкращий із всіх можливих варіант, тим не менше, не задовольниться першим ліпшим. Радше, вона перебере кілька варіантів і зупиниться тоді, коли знайде достатнє наближення до своєї мети, тобто з розглянутих обере найкращий. Саме в цьому і полягає сенс процитованого вище твердження, що люди "прагнуть діяти раціонально, але мають цю здатність лише в обмеженому ступені"<sup>22</sup>, тобто вони поведуться як максимізатори, але такі, що діють на обмеженому полі своїх можливостей. Незважаючи на те, що за максимізації людина обирає найкращий варіант, а за обмеженої раціональності – прийнятний, вона використовує той самий алгоритм, в основі якого підбір, оцінка, порівняння варіантів з погляду економічності їх використання для досягнення мети і вибір найкращого з оцінених.

Оскільки людина завжди перебуває в рамках обмежень, насамперед, свого інтелекту, які знаходять висвітлення на всіх етапах оптимізації (за формування багатьох припустимих варіантів, за їх оцінки і порівняння), можна розглядати сильну форму раціональності, що ігнорує ці обмеження, як ідеальну модель обмеженої раціональності.

Математичною інтерпретацією цих двох форм раціональності може слугувати співвідношення глобального і локального оптимумів: кожен із них є припустимим рішенням і оптимальним, тільки один – у певній локальній галузі, а інший – у всій галузі визначення функції.

Із змістовної точки зору обидві форми можна розглядати як прояв процедурної раціональності, суть якої полягає в тому, що для досягнення цілей людина прагне використати найекономічніші у смислі витрат обмежених ресурсів алгоритми і процедури, у тому числі ті, що складають процес ухвалення рішення.

Виокремлення обмеженої раціональності є, безумовно, важливим результатом, але, головно, як наслідок теорії трансакційних витрат, а не як нова фундаментальна гіпотеза теорії раціонального вибору. Тут доречно навести посилання Т.Еггертссона на погляди Де Алесі, які він поділяє: "Де Алесі стверджує, що якщо додати до неокласичної схеми обмеження, зумовлені правами власності, і трансакційні витрати, то ми одержуємо набагато більше змістовних наслідків, що піддаються перевірці, ніж за зміни максимізації поведінкою за принципом знаходження задовільного результату"<sup>23</sup>.

Обмежена раціональність, так само як і максимізація, не виходить за рамки процедурної раціональності, але її дійсно важливе значення полягає в тому, що вона виводить на необхідність дослідження взаємозв'язку раціонального та інституційного в поведінці людини: "...визнання обмеженості

<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.

пізнавальних здатностей слугує стимулом до дослідження інститутів"<sup>24</sup>. На думку Р.Хайнера, розрив між здатністю людини розшифровувати проблеми, що постають перед нею, і труднощами вибору найкращих альтернатив породжує невизначеність і складність, з якими люди намагаються впоратися, виробляючи певні стереотипи поведінки, реакцій на зовнішнє середовище<sup>25</sup>.

Подібних поглядів дотримується й О.Уільямсон: аналізуючи використання владних структур для економії на інтелекті за допомогою закріплення угод за певними структурами, він твердить, що ефективнішими є такі способи організації, які пред'являють менш високі вимоги до інтелектуальних здібностей<sup>26</sup>.

Безпосередньо пов'язує обмежені інтелектуальні можливості людини з інститутами і Д.Норт: "Ця обмежена здатність у сполученні з невизначеностями в розшифровці інформації, що надходить ззовні, породжують правила і процедури, покликані спростити цей процес. Сукупність інститутів, що виникає внаслідок цього, структурує людську взаємодію і тим самим обмежує набір виборів, з якими зіштовхуються індивіди"<sup>27</sup>.

Принциповішим результатом у контексті розвитку концепції раціональності уявляється виокремлення органічної раціональності, що, за висловом Уільямсона, є слабкою формою раціональності<sup>28</sup> і безпосередньо пов'язана з інститутами і нормами поведінки.

Дії людини в рамках органічної раціональності не є усвідомленими в сенсі постановки певної мети і спрямованості на неї. Якщо доцільність розглядати критерійною ознакою раціональності, тобто раціональними вважати дії лише за умови цілепокладання, то такий тип поведінки не можна визнати раціональним. Проте якщо ці дії регулюються життєздатними інституційними нормами, то вони відповідають раціональним стереотипам поведінки, закріпленим у цих нормах. Цю форму раціональності можна назвати інституційною, і вона принципово відрізняється від попередніх форм підходом до проблеми вибору. Людина, що володіє інституційною раціональністю, не ставить і не розв'язує самостійно завдання вибору, а дотримується певних стереотипів поведінки, що склалися під впливом формальних і неформальних інститутів. Її поведінка є раціональною тією мірою, якою раціональними є ці стереотипи. Тут доречно зазначити, що далеко не завжди в інститутах закріплюються саме такі правила. В періоди реформування економіки, інституційних трансформацій можуть виникати неефективні, але стійкі норми та інститути – інституційні пастки<sup>29</sup>. Економічні агенти, що діють у рамках цих норм як максимі-

<sup>24</sup> Уільямсон 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.

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

затори, мають сильну форму раціональності, але, очевидно, їхня поведінка не відповідає інституційній раціональності.

Органічна раціональність безпосередньо виводить нас на питання про співвідношення раціонального і нормативного в поведінці індивідів. Як зазначалося вище, поряд з оптимальним підходом традиційним є й нормативний підхід, що безпосередньо пов'язує раціональність із нормами та стандартами поведінки, необхідними для досягнення мети, при цьому передбачається, що мають бути раціональними і цілі, і засоби<sup>30</sup>. За такого підходу критерійною ознакою раціональної поведінки стає її відповідність нормам, натомість за виокремлення розглянутих вище форм раціональності її зміст пов'язується з процедурами вибору, алгоритмами ухвалення рішення, що дозволяють одержувати економію ресурсів у досягненні мети.

Уявляється конструктивним розділити властивості раціональності та нормативності в поведінці людини. Раціональність характеризує ставлення індивіда до використання ресурсів для досягнення поставленої мети, те, наскільки ефективно в сенсі співвідношення витрат і результатів він діє. Відповідність його цілей та дій інституційним нормам і прийнятим у суспільстві правилам – це інша властивість поведінки, яку можна назвати нормативністю, або інституційністю.

Різні сполучення наявності та відсутності цих властивостей характерні для певних типів поведінки економічних суб'єктів. Відомо, що люди, чиї цілі та використовувані ними засоби виходять за рамки формальних і неформальних норм поведінки, можуть діяти досить раціонально. Наприклад, платники податків, свідомо порушуючи податкове законодавство і використовуючи заборонені можливості, як правило, діють як максимізатори. Властивість раціональності виявляється в таких індивідів у своїй сильній формі, при цьому їхня поведінка є ненормативною. Якщо індивід прагне оптимізувати свій вибір, але при цьому обмежує його припустимими з погляду суспільних норм можливостями, ми бачимо законслухняного максимізатора: його поведінка має властивості і раціональності, і нормативності.

Відповідність цілей і засобів їх досягнення інституційним обмеженням, суспільним нормам забезпечується реалізацією принципу дотримання своїх інтересів, що є фундаментальною гіпотезою аналізу економічної поведінки людини. Подібно до того, як були розширені межі раціональності, в рамках інституціональної парадигми отримав розвиток і принцип дотримання своїх інтересів: виокремлені опортунізм, просте дотримання і слухняність<sup>31</sup>.

Опортунізм слід віднести до ненормативної поведінки в тому розумінні, що було задекларовано вище. Таке ставлення до опортунізму, по суті, заявлене в праці А.Шастітка "Механізм забезпечення дотримання правил", де опортунізм тлумачиться як поведінка, спрямована на досягнення індивідуальних цілей і не пов'язана з міркуваннями моралі.

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

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

Поглиблений аналіз опортунізму вимагає виокремлення в ньому мотиваційного і поведінкового аспектів, розподілу опортунізму як сильної форми мотивації та опортуністичної поведінки як реалізації цієї мотивації.

Мотиваційний аспект опортунізму фокусує увагу на виявленні причин опортуністичної мотивації, чинників, що впливають на її формування. Поведінковий аспект орієнтує дослідження на аналіз умов, за яких можлива реалізація опортуністичної мотивації, тобто власне опортуністична поведінка як сукупність дій.

У рамках аналізу взаємозв'язку, поєднання цих аспектів особливий інтерес являє ситуація, коли опортуністична мотивація не реалізується у вигляді опортуністичної поведінки. Це явище можна назвати прихованим опортунізмом.

Аналіз умов реалізації опортуністичної мотивації передбачає розгляд і оцінку співвідношення додаткових вигід і витрат, з якими пов'язана опортуністична поведінка. Ці витрати, тобто трансакційні витрати опортуністичної поведінки, включають, по-перше, витрати щодо забезпечення реалізації опортуністичних дій, у тому числі на створення інформаційної асиметрії, по-друге, витрати у вигляді покарання, передбаченого за опортуністичну поведінку в разі її виявлення (штрафи, санкції тощо), по-третє, втрачені вигоди, які є наслідком опортуністичної поведінки (наприклад, включення несумлінних у виконанні контрактів фірм в "чорні списки" спричиняє втрату клієнтів, покупців такими фірмами і, відповідно, доходів).

Можливості реалізації опортуністичної мотивації, умови опортуністичної поведінки визначаються формальними і неформальними інститутами. Трансакційні витрати перших двох видів формуються, здебільшого, під впливом формальних інститутів. Роль неформальних інститутів полягає, головне, в забезпеченні економічної неефективності опортуністичної поведінки через закріплення певних норм ділових відносин.

Якщо умови опортуністичної поведінки формуються, як правило, під впливом формальних інститутів, які можуть забезпечити невивігдність опортуністичних дій за допомогою системи покарань, то на формування і поширення опортуністичної мотивації значний вплив справляють неформальні інститути, правила поведінки, що відбивають моральні цінності, національні традиції, усталені стереотипи стосунків з партнерами тощо. Якщо опортунізм не суперечить морально-етичним нормам, то він включається в спектр неформальних правил, що визначають межі можливих варіантів поведінки, і може стати домінуючим типом мотивації. У такій ситуації багато економічних агентів стають прихованими опортуністами, які не просто пасивно чекають, а намагаються створити умови для опортуністичних дій і за будь-якої можливості вдаються до них. Їхні можливості обмежуються в дійсності лише формальними інститутами, правилами і механізмом забезпечення їх дотримання. В умовах поширення опортуністичної мотивації протидія опортуністичній поведінці надзвичайно ускладнена, тому що вона супроводжується високими трансакційними витратами – витратами створення і функціонування механізму забезпечення дотримання норм і правил. Наприклад, держава для забезпечення дотримання норм податкового законодавства в умовах поширення



опортуністичної мотивації серед платників податків змушена підсилювати контроль за виконанням податкового законодавства і покарання за його порушення. А оскільки майже кожен економічний суб'єкт є потенційним порушником, то витрати на функціонування тотальної системи контролю стають нереально високими. Спроби реалізувати таку систему з меншими витратами неминуче призводять до її неефективності.

Обговорюючи властивість нормативності (інституційності) поведінки, слід звернути увагу на співвідношення між формальними і неформальними правилами, під впливом яких складаються реальні стереотипи поведінки. Стосовно яких норм слід розглядати цю властивість? Це питання актуалізується в ситуації, коли існує конфлікт між цими сторонами інституційної структури. Очевидно, властивість інституційності поведінки можна розглядати окремо як щодо формальних правил, так і щодо неформальних. Отже, межі аналізу розширюються: вони включають більш різноманітну кількість варіантів поведінки економічних агентів.

Реальні стереотипи поведінки формуються під впливом як формальних, так і неформальних правил, причому цей процес є значно складнішим, аніж традиційне для інституціональної теорії уявлення, відповідно до якого, з одного боку, у формальних інститутах закріплюються життєздатні ефективні неформальні норми, з іншого боку – останні заповнюють інституційні порожнечі, тобто доповнюють законодавчо-нормативну базу<sup>32</sup>. У праці "Деформалізація правил і уникання податків у російській господарській діяльності" В.Радаєва<sup>33</sup> розглянуто процес деформалізації правил – заміщення формальних норм, які значною мірою не виконуються економічними агентами, неформальними правилами. В результаті формуються такі стереотипи поведінки, які визнає і схвалює суспільство, незважаючи на те, що вони тією чи тією, як правило, значною мірою суперечать формальним обмеженням. Чи можна вважати ці реальні практики нормативною поведінкою? Очевидно, що так, оскільки вони відповідають чинним соціально санкціонованим правилам. Властивість нормативності може мати й опортуністична поведінка. Коли обман і махінації закріплені у вигляді неформальних норм у взаєминах економічних агентів, опортуністична поведінка може вважатися не просто прийнятною, а навіть бути зразком для наслідування. Так, у перехідний період у постсоціалістичних країнах опортуністичний тип поведінки був соціально санкціонованим і вельми поширеним, і в цьому сенсі був нормою поведінки. Особливо виразно це можна проілюструвати на прикладі платників податків, в очах яких "обман держави виглядає якщо й не доблестю, то, принаймні, широко визнаною нормою"<sup>34</sup>.

Отже, в аналізі економічної поведінки людини видається конструктивним виокремлення властивостей раціональності і нормативності (інституційності). Раціональність характеризує ефективність дій щодо досягнення цілей з

<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.

<sup>34</sup> Там же. – С. 77.

точки зору використання ресурсів. Властивість нормативності відбиває відповідність цілей та використовуваних засобів інституційним нормам, формальним і неформальним правилам поведінки.

Зв'язок між цими властивостями розкривається, якщо розглянути раціональність на різних рівнях узагальнення дій і процедур. Застосовуючи раціональність щодо окремих дій, операцій, можемо говорити про операціональну раціональність як про ефективність цих дій у сенсі використання обмежених ресурсів. Процедурна раціональність передбачає ефективність послідовності дій, алгоритмів і процедур, використовуваних для досягнення мети. Інституційна раціональність означає ефективність інституційних норм і правил, які також є певними алгоритмами дій, тільки вищого рівня узагальнення.

Таким чином, ми виводимо соціально санкціоновані норми і стандарти за дефініційні рамки раціональної поведінки: відповідність поведінки цим нормам не є критерійною ознакою раціональності дій. Разом із тим, якщо стандарти поведінки та інституційних норм є ефективними в сенсі раціонального використання обмежених ресурсів, то можна вважати раціональною і поведінку людини, яка діє за цими нормами.

Властивість нормативності безпосередньо пов'язана з реалізацією принципу дотримання своїх інтересів. Поділ опортунізму як типу мотивації, що виражає сильну форму дотримання своїх інтересів, і опортуністичної поведінки як реалізації цього типу приводить до необхідності аналізу прихованого опортунізму, коли опортуністична мотивація не реалізована у відповідних діях.

У контексті обговорення властивостей раціональності та інституційності поведінки актуалізується питання про співвідношення формальних і неформальних правил. В умовах конфлікту між ними і деформалізацією правил виникають нормативні типи поведінки, що виходять за рамки формальних обмежень, але при цьому є санкціонованими суспільством.

Виокремлення властивостей раціональності та нормативності (інституційності) дозволяє розширити коло можливих типів економічної поведінки людини, відбити особливості реальних стереотипів дій, а отже, може бути визнано продуктивним для аналізу та доцільним і з точки зору розвитку моделі людини в економічній науці.