

Чекмарев О.П. Концепция личных издержек как развитие неинституциональной экономической теории//Экономическая теория и история/ Под общ. ред. А.П. Заостровцева. - Международный центр социально-экономических исследований "Леонтьевский центр". - СПб.: МЦСЭИ "Леонтьевский центр", 2007. - С. 292-325

Электронная версия материала скачана с сайта: <http://motivtrud.ru> и предназначена только для индивидуального ознакомления, после чего файл должен быть удален. При заимствовании материалов ссылка на первоисточник и сайт обязательны.

Чекмарев О.П. Концепция личных издержек как развитие неoinституциональной экономической теории//Экономическая теория и история/ Под общ. ред. А.П. Заостровцева. - Международный центр социально-экономических исследований "Леонтьевский центр". - СПб.: МЦСЭИ "Леонтьевский центр", 2007. - С. 292-325

Чекмарев О.П.

КОНЦЕПЦИЯ ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК РАЗВИТИЕ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Неоинституциональная теория на сегодняшний день является одним из наиболее быстро развивающихся направлений экономической науки. Целью данного исследования является обоснование формирования новой концепции «личных издержек» как одного из возможных путей дальнейшего развития неoinституционализма. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Выявить вклад неoinституциональной экономической теории в анализ хозяйственной деятельности .
2. Очертить области экономических отношений, в которых ограничено использование неoinституционального подхода.
3. Раскрыть концепцию личных издержек, как возможное развитие неoinституционального подхода.

Отличительные особенности неoinституционального анализа и его вклад в экономическую теорию

Основные различия между неоклассическим взглядом на экономику и неoinституциональным берут свое начало оттого, что эти теории исследуют экономику, исходя из разных видов ограничений. Если неоклассическая теория в первую очередь сосредоточена на исследовании ресурсных и технологических ограничениях, то неoinституционализм направлен на анализ эволюционных, институциональных и информационных ограничений¹. Такие различия систематизированы и представлены в таблице 1².

Таблица. 1.

**Различия неоклассического и неинституционального подходов
к изучению экономической деятельности**

Проблема	Предпосылки решения проблемы в:	
	неоклассической теории	неинституциональной теории
Базовая единица анализа	цена, количество (блага, ресурса и т.д.), их предельные величины	транзакция и отношения , возникающие между агентами при ее проведении
Анализ данных	количественный	качественный
Масштаб анализируемых величин	изучение рынка, фирмы в целом	микроаналитический подход, анализ внутреннего мира фирм и отдельных рынков
Распространение информации	свободное, каждый обладает всей необходимой информацией	ограниченное, информация имеет стоимость
Использование в работе достижений других наук	используется редко, сосредоточенность на собственном аппарате исследований	междисциплинарность, использование в исследованиях достижений ученых из других областей знаний
Изучение фирм	фирма - организация, которая трансформирует ресурсы в товары и услуги в соответствии с ее производственной функцией.	фирма - это не только технологическая линия, но и система правил , обеспечивающая взаимодействие между ее сотрудниками.
Изучение рынков	рынок - единственный эффективный механизм распределения ресурсов и благ	рынок - альтернативный фирме механизм координации действий агентов
Поведение человека	полностью рационально, сосредоточено на цели максимизации (прибыли, полезности)	ослабление жестких поведенческих предпосылок неоклассической теории (ограниченная рациональность, оппортунизм, полимотивированность и пр.)

Благодаря своей направленности на исследование отношений между экономическими агентами, экономических институтов, изучение динамики транзакционных издержек и новому взгляду на поведение человека, неинституциональная экономика позволила приблизиться к решению вопросов, находящихся за рамками анализа неоклассической теории. Среди наиболее значимых достижений неинституциональной теории являются:

1. Возможность анализа трансакций (отношений) между экономическими агентами;
2. Оценка влияния уровня трансакционных издержек на экономические выборы и результаты хозяйственной деятельности;
3. Введение в экономический анализ нового ресурсного ограничения – информации;
4. Анализ эволюционного характера развития экономических отношений;
5. Исследование институтов как факторов изменения эффективности экономической деятельности.

Обобщающим результатом такого значительного расширения границ экономического исследования явилась лучшая согласованность теории и практики хозяйственной деятельности особенно на рынках значительно отличающихся от чисто конкурентных. Появилась возможность по-новому взглянуть на проблемы функционирования государственного аппарата, вопросы возникновения и развития организаций, эффективность рыночных обменов³.

Однако, несмотря на имеющиеся достижения, на наш взгляд, имеются области экономических отношений остающиеся недоступными или ограниченно доступными для исследования в рамках неинституциональной экономической теории.

Ограничения неинституционального подхода

Среди наиболее существенных ограничений неинституциональной теории, которые не позволяют использовать ее во всех областях анализа экономического поведения, является отсутствие в этой теории следующих методологических возможностей:

1. Анализ повышения удовлетворенности индивидуума в условиях имеющихся ограничений, как доминирующей целевой функции экономической деятельности.
2. Исследование эндогенных целей экономических агентов и их влияния на экономическую деятельность.

3. Оценка влияния нематериальных интересов индивидуумов на экономическое поведение.
4. Исследование альтернативных реакций индивидуумов на внешнее воздействие экономических стимулов и их прогнозирование (нелинейные зависимости между экономическими показателями).
5. Исследование нестандартных форм экономического поведения, не характерного (не эффективного), но устойчиво сохраняющегося в экономической среде или несоответствующего имеющимся моделям экономического поведения.
6. Исследование экономического поведения в условиях отсутствия жестких ограничений.
7. Экономическое поведение в условиях влияния на принятие решений субъективных факторов.
8. Исследование факторов институциональных изменений (в области факторов предпочтений и интересов).

Рассмотрим каждый из приведенных пунктов более подробно.

1. Неинституционализм сохраняет единое ядро экономической науки, сформированное еще учеными неоклассической школы. Основной целью любого человека, вступающего в экономические отношения, является уровень удовлетворенности, с этим согласны большинство экономистов⁴. Однако, определяя предмет экономики как науки или сферы деятельности людей, экономисты резко сужают возможные цели человека, а следовательно и спектр действий, приводящих к получению удовольствия. Подробное исследование понятия «экономический человек» проведенное В.С. Автономовым, показывает, что оценка экономического поведения ведется главным образом с позиций возможностей потребления человеком материальных благ. Близким, по сути, является и заявление Мизеса Л., который говорит о доходе человека, как основной его целевой функции, позволяющей отделить экономическое поведение от всех других возможных форм человеческой деятельности.⁵ Представители институционализма стоят на сходных позициях. Исследования работ Д. Норта, Р. Коуза, О. Уильямсона, Д. Ходжсона показывают, что все они, несмотря на некоторую размытость изложения, имеют одинаковые с неоклассиками понятия о целях экономической деятельности⁶. Та-

ким образом, все что не связано с материальным благосостоянием человека или его доходами, должно быть вынесено за рамки экономического анализа (как неоклассического, так и неинституционального).

Подобное сужение рамок анализа экономического поведения приводит к ограничению возможностей в достижении экономических целей по крайней мере в двух направлениях.

Во-первых, экономические цели (в вышеназванном понимании) могут подавлять прочие (неэкономические) цели, находящиеся за рамками стандартного экономического анализа, ведь они выступают альтернативой материальным интересам индивида. В результате, возможна ситуация, когда повышение материального благосостояния для человека будет менее выгодно, чем достижение каких-либо других целей. Таким образом, оставляя за рамками исследований неэкономические интересы индивидуумов, экономисты могут ограничить возможности достижения основной цели человека – удовлетворенности.

В этом смысле экономисты напоминают пастухов, пасущих стадо. Свято веря в то, что, не позволяя овцам отрываться от стада и вести себя самостоятельно, регламентируя время и место выпаса или водопоя, они делают овец самыми счастливыми созданиями на земле, пастухи сужают количество путей для достижения счастья до одного (от фермы до пастбища). Идея экономической теории предельно проста: «Хочешь получать удовольствие от жизни – максимизируй свой доход».

Во-вторых, влияние неэкономических (с точки зрения стандартного понимания предмета экономики) целей на хозяйственную деятельность может быть направлено и на ограничение возможностей достижения материальных интересов. То есть неэкономические мотивы могут снижать эффективность экономической деятельности. Отсюда следует, что даже если основной функцией экономики является достижение максимального материального благосостояния, то и в данном случае невозможно обойтись без исследования прочих целевых установок экономических агентов, связанных с их стремлением к повышению уровня удовлетворенности.

2. Из-за жесткой направленности экономического анализа на цели повышения материального благосостояния, экономисты совершенно не анализируют

процессы формирования целевых установок. Повышение удовлетворенности, по мнению экономистов, должно происходить путем преследования лицами принятия решений определенных целевых установок (функций), используя которые как средство, агент может достичь этой «мегацели» хозяйственной деятельности.

Проблема заключается в том, что как писал Д. Ходжсон «... цели считаются заданными, но выбор средств их достижения является предметом внимательного изучения»⁷. Т.е. экономистов не интересует возникновение целевых установок, а вся теория сосредоточена на том, чтобы показать что делать, для получения максимального результата при заданной целевой функции. Такими целями могут быть максимизация прибыли⁸, рост организации⁹, снижение транзакционных затрат¹⁰, формирование атмосферы доверия и снижение неопределенности¹¹.

Однако при наличии экзогенно заданных целей возникает уже поднятый в первом пункте вопрос о том, хотят ли в действительности люди того же самого, что и экономисты при построении своих моделей поведения. Поэтому в целях повышения актуальности и реальности экономических моделей в них необходимо включать методологические принципы формирования целей экономических агентов (особенно эндогенно определяемых).

3. Раз неэкономические факторы (в стандартном их понимании) способны оказывать влияние, как на удовлетворенность человека, так и на преследование им целей повышения материального благосостояния, то необходимо исследовать их более детально. Любые неэкономические факторы поведения хозяйствующих субъектов представляют собой производное от их нематериальных интересов. Поэтому для экономической науки возникает необходимость включения этих интересов в экономический анализ. Возникает вопрос, имеет ли неoinституционализм собственную методологию исследования нематериальных интересов и их влияния на результаты экономической деятельности?

Анализ работ Д. Норта¹², О. Уильямсона¹³ и Д. Ходжсона¹⁴ по этому поводу говорит о том, что институционалисты осознают значимость нематериальных интересов, но ссылаются на отсутствие в настоящее время адекватной модели включения их в экономический анализ. Наиболее полно о необходимости учета множественных интересов экономических агентов говорит Г. Саймон, который, используя понятие «сатисфакции», говорит о важности учета баланса интересов (в

том числе нематериальных) в хозяйственной деятельности¹⁵. Однако и этот автор говорит о сложностях операционного характера при попытках формирования модели, учитывающей полимотивированность поведения человека¹⁶.

Таким образом, несмотря на желательность наличия методологии включения нематериальных интересов в экономический анализ, современный институционализм ею не обладает.

4. Отсутствие методологии учета в экономических отношениях нематериальных факторов образует сложности при оценках многовариантных (и зачастую нелинейных) реакций индивидуумов на внешние воздействия экономических факторов. Действительно, ситуационный детерминизм, характерный как для неоклассической, так и для неинституциональной теории¹⁷, не оставляет возможности для экономических агентов вести себя многовариантно. Вместе с тем, практика реальной экономической деятельности предоставляет множество примеров, когда одно и то же воздействие среды приводит к совершенно различной реакции на него со стороны индивидуумов. В области менеджмента например, несправедливость в отношениях между руководителем и работником может привести как к открытому противостоянию, сокращению собственных затрат энергии, заискиванию перед начальником, лукавству со стороны работника, спорам по поводу действий других работников и т.д.¹⁸.

В области потребления, можно наблюдать разную реакцию потребителей на возможность взять кредит¹⁹. В сфере миграционной ситуации можно так же говорить о влиянии нематериальных факторов на принятие решение о переезде в рамках страны.²⁰

Все эти примеры говорят о возможности влияния нематериальных интересов на экономические отношения как с позиций возможностей роста удовлетворенности, так и с точки зрения перспективы достижения максимизации материального благосостояния.

5. В современной неинституциональной экономике вопросы присутствия в хозяйственных отношениях неэффективных (с позиций материальной эффективности) институтов решаются путем объяснения высокого уровня транзакционных затрат, требуемых для институциональных изменений²¹. Логика рассуждений большинства экономистов сводится к тому, что высокие транзакционные

затраты, не всегда позволяют проводить результативные институциональные изменения. В результате, сравнивая издержки модификации норм и возможности организации отношений в рамках старых пусть даже не эффективных систем правил, экономические агенты отдадут предпочтения в пользу последних. Таким образом, неэффективные способы взаимодействия могут сохраняться очень продолжительное время. Невыгодность изменений в краткосрочном периоде (опосредованная уровнем транзакционных затрат) приводит к сохранению неэффективных институтов в долгосрочном периоде²².

Однако попробуем убрать ограничения на информацию, то есть устранить влияние транзакционных издержек и проанализировать насколько эффективны были бы экономические институты в плане максимизации дохода. За основу возьмем классический пример Р Коуза, размещенный в статье «Проблема социальных издержек» про фермера и скотовода²³.

Ситуация такова, что бычки, выращиваемые скотоводом поедают посевы фермера, выращивающего зерно. Вопрос заключается в том, имеет ли значение в вопросе целесообразности выращивания бычков, несет ли скотовод ответственность за поедание бычками посевов фермера (потраву) или нет.

Р. Коуз обстоятельно доказывает, что в отсутствие транзакционных издержек наличие или отсутствие подобной ответственности не имеет значения (суть теоремы Коуза). Если фермер имеет возможность возмещения со скотовода убытков за потраву, а размер этих убытков больше, чем прибыль, получаемая скотоводом от продажи бычков, то последние выращиваться не будут. Если при сохранении соотношения убытков фермера и выгод скотовода от выращивания бычков, скотовод не несет ответственности за потраву, то результат будет тем же – бычки выращиваться не будут. Это происходит по причине того, что сопоставляя потерянную выгоду в случае проведения посевов с последующей их потравой бычками и сумму компенсации скотоводу, обеспечивающую невыращивание последним бычков, фермер понимает, что в случае компенсации он имеет возможность получить большую выгоду, чем в случае потравы. Поэтому фермер компенсирует скотоводу упущенную выгоду (потери связанные с отказом от выращивания бычков).

Действительно, если исходить только из целей максимизации дохода (см. п.1) данное наблюдение было бы совершенно справедливым. Однако, если включить в анализ систему ценностей фермера и скотовода, то выводы из теоремы Коуза не столь очевидны.

Например, фермер, движимый чувством справедливости, может отказаться от компенсации скотоводу решения об отказе от выращивания бычков. Ведь в этом случае он будет производить определенную работу (возделывать поля) и при этом еще и платить ничего не делающему скотоводу (который отказывается от выращивания бычков).

Скотовод, если в его системе ценностей выращивание бычков является значимым фактором (в виде поддержания традиций семьи или тяги к общению с животными), так же может не променять выращивание бычков на денежную компенсацию.

И в том и в другом случае результат отношений фермера и скотовода будет менее очевиден, чем без учета полимотивированности экономических агентов. Результат может состоять как в сохранении равновесия в виде отказа от выращивания бычков (в случае доминирования материального интереса с учетом его размера), так и в продолжении разведения бычков, несмотря на экономические выгоды.

Получается, что частные и социальные издержки и выгоды *могут быть не равны (т.е. теорема Коуза не соблюдается)* не только в ситуации наличия транзакционных издержек, но и в случае наличия нематериальных интересов у контрагентов (рис. 1).

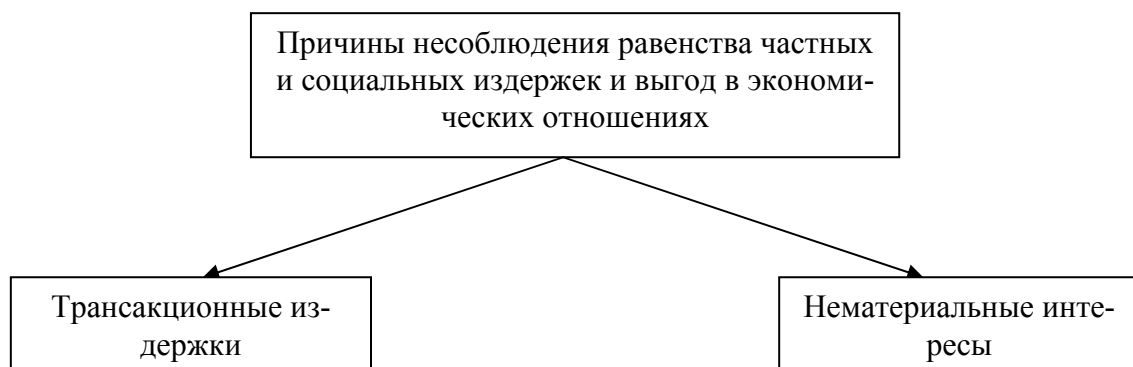


Рисунок 1. Условия несоблюдения теоремы Коуза

Итак, можно заключить, что *даже в отсутствии транзакционных затрат, мы можем ожидать сохранения в экономической системе неэффективных с точки зрения максимизации производства или потребления материальных благ экономических институтов*, которые будут существовать в долгосрочном периоде благодаря различиям в системах ценностей (в том числе нематериальных интересов) экономических агентов. Рассмотрение институтов, как систем правил и норм, способствующих снижению только транзакционных издержек, без учета нематериальных факторов, является неправомерным в тех случаях, когда последние могут повлиять на принятие экономических решений.

Как, например, объяснить с позиций стандартного неинституционального подхода распространенность в России приусадебных подсобных хозяйств или явления дауншифтинга (переход на более низкооплачиваемую и престижную работу или полное отстранение от работы для получения возможности самореализации и увеличения свободного времени)²⁴, и прочих, относительно редко встречающихся схем экономического поведения?

6. В условиях отсутствия жестких неоклассических ограничений (ресурсных и технологических, конъюнктурных), роль нематериальных целевых установок экономических агентов сильно возрастает. Например, Д. Норт пишет о том, что «цена, которую мы готовы платить за свои убеждения, описывается функцией с отрицательным наклоном, так что важность идеологических установок с ростом цены снижается, однако о том, каков именно наклон этой функции, и о том, какова конкретно ее форма, нам известно очень мало»²⁵. Под ценой в данном случае понимается уровень ограничений человека. Сколько ему придется заплатить за возможность преследования собственных интересов?

Везде где отсутствуют условия совершенной конкуренции, давление цен не так сильно и дает человеку большую или меньшую свободу выбора для преследования не только материальных, но и нематериальных интересов. Если проследить влияние на экономический выбор неоклассических ограничений и возможностей удовлетворения нематериальных потребностей или ценностей в зависимости от силы конкуренции на рынке, то мы столкнемся со следующей зависимостью (рис. 2). По мере перехода от рынка совершенной конкуренции к монопо-

листической и далее к олигополии и монополии, ресурсные и ценовые ограничения фирм все более ослабляются, а возможности проявления нематериальных целей повышаются.

7. Следующей сферой, в которой возможности неинституционального подхода ограничены, является экономическое поведение в условиях влияния на принятие решений субъективных факторов (экономические отношения с малым числом агентов, отношения в коллективах, управление персоналом и пр.).

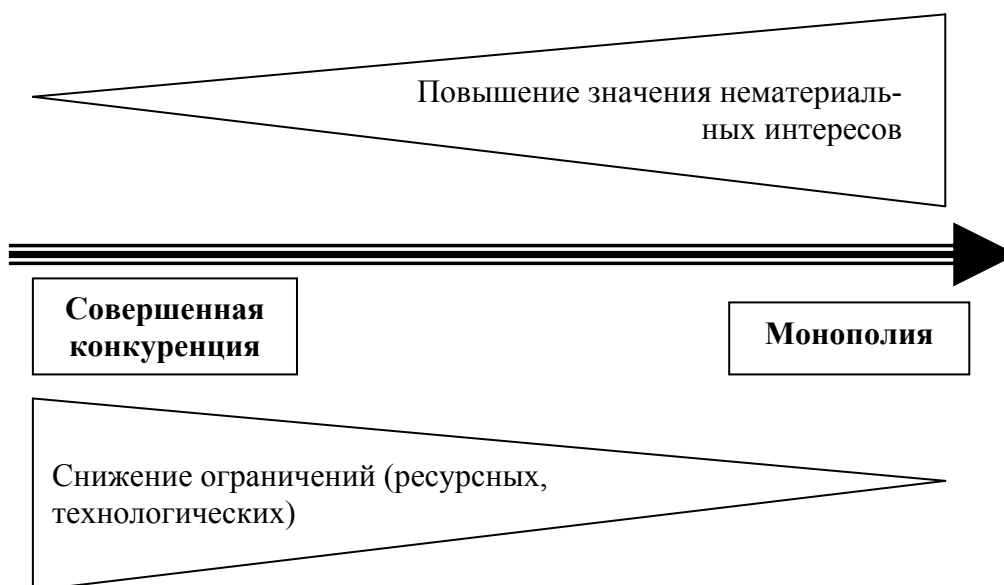


Рисунок 2. Изменение влияния фактора нематериальных интересов при смене модели рынка

Аппарат институциональной теории основывается на применении к оценке экономического поведения доминирующих в обществе норм и правил. Но по мере снижения количества участников отношений на принятие ими решений и результат их взаимодействия начинают во все большей степени влиять не общие, а частные (субъективные) нормы взаимодействия и что особенно важно – целевые установки (см. рис. 3).

Если для прогнозирования экономических отношений в обществе в целом применение неинституционального подхода, не учитывающего субъективных целей сторон и их нематериальных интересов (с учетом отмеченных ранее огра-

ничений) возможно, то когда речь заходит об исследованиях экономического поведения в группах с небольшим количеством участников, факторы субъективизма (эндогенных ограничений) начинают играть решающее значение.

8. Теперь обратимся к вопросу об исследовании факторов институциональных изменений. Д. Норт приводит достаточно развернутую схему институциональных изменений²⁶. В основу его построений легли два положения. Первое, что «субъектом институциональных изменений является индивидуальный предприниматель, реагирующий на стимулы, заложенные в институциональной системе». Второе, что «источниками изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения»²⁷. При этом, он не дает никакой теории того, как формируются эти изменения цен и интересов.

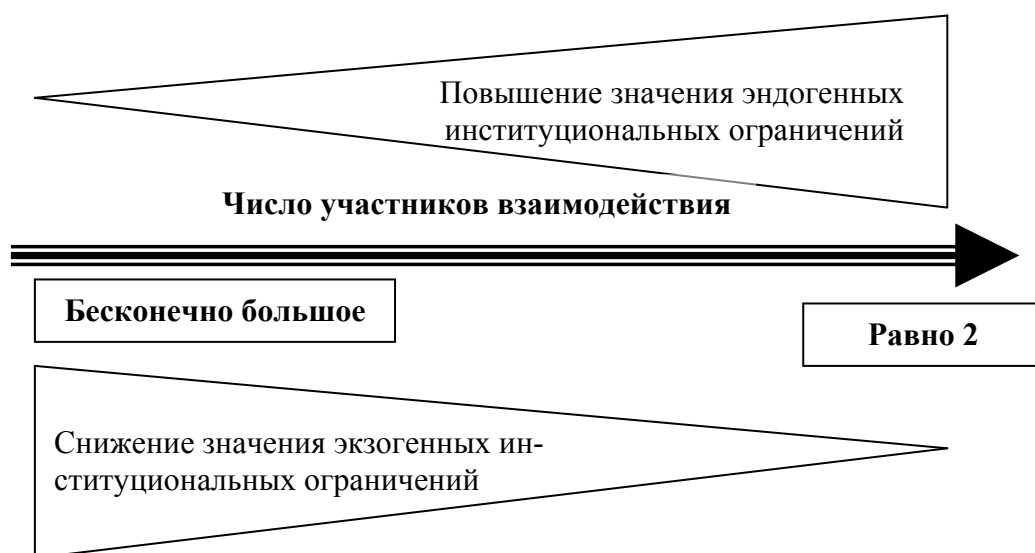


Рисунок 3. Изменение влияния фактора частных интересов при снижении числа участников взаимодействия

Назначение субъектом институциональных изменений предпринимателя видимо исходит из того, что он является субъектом принятия решений в организации. Но совершенно очевидно, что определенные изменения в мотивации наемных работников могут вызвать потребность предпринимателя к изменению относительных цен или собственных предпочтений. Например, когда бухгалтер, который в целях самосовершенствования или по другим внутренним мотивам приоб-

ретают специфические знания (оптимизация работы бухгалтерии, налогового планирования и пр.), он может потребовать дополнительной оплаты труда или повышения в должности. Эта ситуация может привести к изменению институциональных рамок, причиной которого является измененная структура интересов работника. Конечно, можно говорить о предопределенности этого процесса набором норм и правил (к примеру, правила по которому при повышении уровня образования должна адекватно возрастать ставка оплаты труда). Но, с одной стороны внешние для индивида институциональные ограничения всегда оставляют ему определенное поле для самостоятельного выбора, что ведет к возможности изменения вектора результатов деятельности даже без изменения этих ограничений. С другой стороны, обратим внимание на первичность изменения мотивов деятельности, которые уже в последствии приводят к институциональным подвижкам. Д. Норт в отличие от Д. Ходжсона именно индивидуальные предпочтения ставятся первопричиной институциональных изменений. Однако, как уже отмечалось, он говорит о сложностях, связанных с их анализом²⁸.

Таким образом, неоинституциональная теория имеет собственный метод исследования институциональных изменений, исходя из их зависимости от динамики цен и уровня трансакционных затрат на трансформацию институтов. Однако методология оценки влияния на институциональные изменения ценностей, интересов и потребностей людей в этой теории явно отсутствует.

Подводя итоги данного обзора ограничений сфер применения институционального анализа нужно сказать и несколько слов в его защиту. Действительно, использование подхода не учитывающего нематериальных интересов агентов и множественности их целевых функций, которым располагает неоинституционализм вполне допустимо и даже более эффективно (с точки зрения затрат на анализ) в тех ситуациях, когда мы анализируем устоявшиеся экономические институты в целом и общем, в слабо меняющихся условиях среды, при ярко выраженных ресурсных и технологических ограничениях. В данных условиях субъективное мнение отдельных участников отношений навряд ли сможет повлиять на общий ход хозяйственной деятельности. Но в иной ситуации (снятие жестких ограничений, постоянная динамика факторов внешней среды, наличие конфликта интересов в обществе, малое число участников отношений) приводит к невозможности

адекватного прогноза развития отношений. Институциональный подход в этом случае может лишь прогнозировать преемственность курса развития, его зависимость от предшествующего положения дел, но оценка конкретных форм изменений, влияние их на экономическую эффективность и изменение вектора развития, будет затруднена.

Сводя воедино причины ограничения возможностей неинституционального анализа, отмеченных выше, нужно отметить три основных из них.

Первая заключается в общеэкономическом тезисе об экзогенности системы целевых установок экономического человека

Вторая причина состоит в недостаточном учете тезиса о полимотивированности агента

Третья причина заключается в том, что в современной экономической теории до сих пор находит слабое отражение нематериальная составляющая интересов человека.

Формирование концепции, учитывающей эти факторы – задача следующего раздела исследования.

Концепция личных издержек

Целью настоящего раздела является создание предварительной модели определения целевых функций и направленности экономической деятельности на базе изучения их эндогенного по отношению к индивидууму характера.

Задачи, которые должна решать данная модель сводятся к снятию отмеченных ограничений институционального анализа.

Модель должна описывать следующие параметры:

А) Систему ценностей и предпочтений индивидуума (материальных и нематериальных) с учетом их приоритетности;

Б) Механизм определения целей деятельности;

В) Динамику целевых установок во времени

Г) Влияние внешних по отношению к индивидууму факторов на принятие им экономических решений;

Д) Критерии оценки эффективности экономической деятельности (или обменов).

Базовые определения

Формируемая модель строится на принципах «методологического индивидуализма» и исходит из того, что каждое действие по достижению цели осуществляется конкретным лицом. По выражению Мизеса Л. именно человек способен «предпочитать одно и отвергать другое», «все поступки совершают индивиды»²⁹.

Человек, вступая в экономические отношения, преследует определенные собственные желания, которые в рамках данной статьи называются интересами. То есть интерес будет рассматриваться как внутренний мотив, побуждающий человека к той или иной деятельности в условиях внешних ограничений.

Отправной точкой при построении модели является положение о том, что целью экономической деятельности является максимально возможное удовлетворение интересов людей в условиях имеющихся ограничений³⁰.

Исходя из данного тезиса, можно утверждать, что чем меньше ограничений воздействуют на человека, тем более он счастлив (удовлетворен). В апогее, когда человека вообще ничего не ограничивает (во всяком случае, по его личному мнению) он переживает состояние, известное в Дзен-Буддизме как «сатори» (состояние полного счастья). Не случайно, профессор буддийской философии Судзуки Д.Т. одной из интерпретаций данного понятия назвал «устранение преграды»³¹.

Таким образом, базовой для данной статьи *целью экономической деятельности можно считать максимально возможное снятие ограничений.*

Если увеличение ограничений приводит к снижению удовлетворенности экономического агента³², то их можно рассматривать в терминах издержек (затрат). Действительно, устранение какого-либо ограничения, легко интерпретировать как снижение затрат по достижению заданной цели.

С точки зрения отдельного человека, можно утверждать, что, любое его действие или бездействие является затратным. При этом следует упомянуть, что в формируемой модели одновременно будут рассматриваться и материальные и нематериальные составляющие затрат. Отсюда, даже мысль о выборе того или ино-

го варианта действия или бездействия является расходом определенных ресурсов (время на ее формирование, психологические переживания и пр.).

Любые ограничения, которые испытывает человек в процессе преследования своих интересов, в рамках формируемой модели, мы будем называть личными издержками.

Итак, любое действие человека связано с принятием на себя определенных личных издержек.

Но ради чего осуществляется любое действие? Как и отмечалось выше, цель деятельности – снятие ограничений, то есть уменьшение издержек. Получается вроде бы парадоксальная ситуация. Человек увеличивает издержки, что бы их снизить?! Чтобы решить возникшую проблему, сосредоточимся на трех основных характеристиках личных издержек:

1. классификация личных издержек;
2. уровень (характер выраженности) личных издержек;
3. значимость личных издержек.

Классификация личных издержек. В монографии «Экономические институты России: влияние фактора мотивации», автором были выделены две группы личных издержек:

- личные материальные издержки (ЛМИ), представляющие собой потерю дохода индивида во всех формах;
- издержки дискомфорта (ИД) как ограничения преследования нематериальных интересов человека³³.

Если первая группа личных издержек в особых комментариях не нуждается, то понятие издержек дискомфорта требует уточнений. На основании проведенных опросов персонала российских фирм можно выделить следующие виды ИД:

1. Издержки достижения результата (ИДР)
2. Социальные издержки (СИ)
3. Издержки самооценки (ИС)
4. Издержки отдыха (ИО)³⁴.

Понятно, что здесь приведены лишь наиболее часто встречающиеся личные издержки человека, причем находящегося в рабочей среде. Однако уже это перечисление позволяет сделать важный вывод.

Множественность личных издержек индивида, вступающего в экономические отношения, позволяет рассмотреть проблему снижения ЛИ с позиций альтернативного выбора. Человек может желать увеличить одни личные издержки, чтобы снизить уровень проявления других. Таким образом, парадокс, отмеченный ранее, получает направление своего объяснения.

Однако остается вопрос о том, какие ЛИ человек желал бы увеличить, а какие уменьшить. Ответ на этот вопрос лежит в раскрытии двух оставшихся характеристик личных издержек (ЛИ).

Уровень личных издержек. Величина или степень выраженности личных издержек (Ули) является показателем того, в какой мере ограничены соответствующие личные издержки человека. Чем больше уровень ЛИ, тем меньшее удовлетворение, при прочих равных условиях, испытывает человек. Графически связь между уровнем ЛИ и удовлетворенностью отображена на рис. 4.

Характер представленной зависимости определяется несколькими факторами, среди которых наиболее важными являются:

- стремление к свободе (как к отсутствию ограничений), в широком смысле слова, это общее свойство поведения человека;
- значимостью личных издержек (подробнее этот параметр разбирается далее).

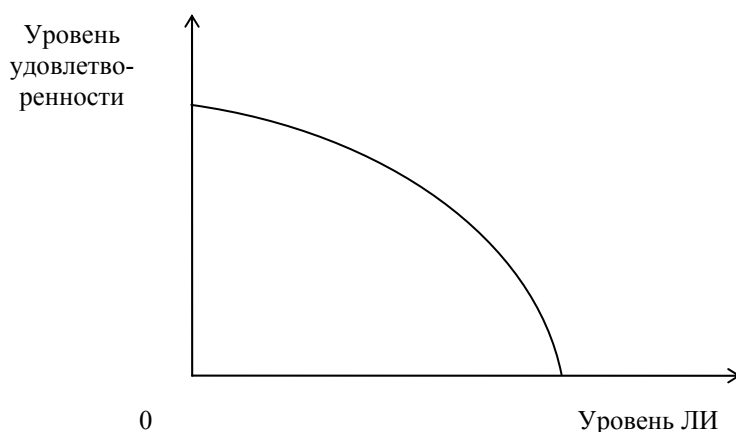


Рисунок 4. Зависимость уровня удовлетворенности от величины личных издержек.

Таким образом проясняется методология анализа выбора цели действия экономическими агентами. При прочих равных условиях, человек согласится увеличить уровень одних личных издержек, в целях снижения других, если уровень удовлетворенности за счет увеличения одних ЛИ снизится в меньшей мере, чем вырастет уровень удовлетворенности за счет снижения других ЛИ.

Проблемой при построении данного графика является *выбор единиц измерения*. Принципиально к уровню удовлетворенности может быть применено понятие полезности, хотя последнее, как правило, относится к удовлетворенности, получаемой при потреблении рыночных благ. В формируемой же модели учитывается любая удовлетворенность, будь то удовлетворенность полученная на рынке, в организации или домашнем хозяйстве. В проводимых автором исследованиях этот уровень полезности определяется бальным методом *по субъективной оценке человека*. Сложностью такого подхода является сопоставимость уровня удовлетворенности для разных экономических агентов. Раз для каждого из агентов могут быть характерны свои оценки удовлетворенности и особенно ее изменения под воздействием тех или иных факторов или изменения уровня личных издержек, сопоставлять уровни удовольствия друг с другом невозможно.

Однако, предлагаемая модель, как уже отмечалось, базируется на принципах «методологического индивидуализма». Для принятия решения человеком, ему не требуется знаний о том, насколько унифицирована его система измерения удовлетворения с подобной системой каждого контрагента.

Вместе с тем, для более точного прогноза поведения индивидуумов в условиях многостороннего взаимодействия (на уровне государства, крупных иерархий и пр.) видимо было бы целесообразно направить усилия для унификации систем оценки в будущем.

По отношению к измерению уровня личных издержек (ЛИ) можно применить сходную методологию.

Значимость личных издержек. *Значимость личных издержек (ЗЛИ)* представляет собой степень их важности для человека. Важность в рамках модели рассматривается как *уровень удовлетворенности, который может получить человек, если его личные издержки снизятся на одну условную единицу*. По сути, ЗЛИ можно рассматривать в терминах предельной величины.

Исходя из определения, значимость личных издержек можно формализовать в виде следующего уравнения.

$$\text{ЗЛИ} = \Delta\text{У} / \Delta\text{Оли}, \quad (1)$$

где ЗЛИ – значимость личных издержек;

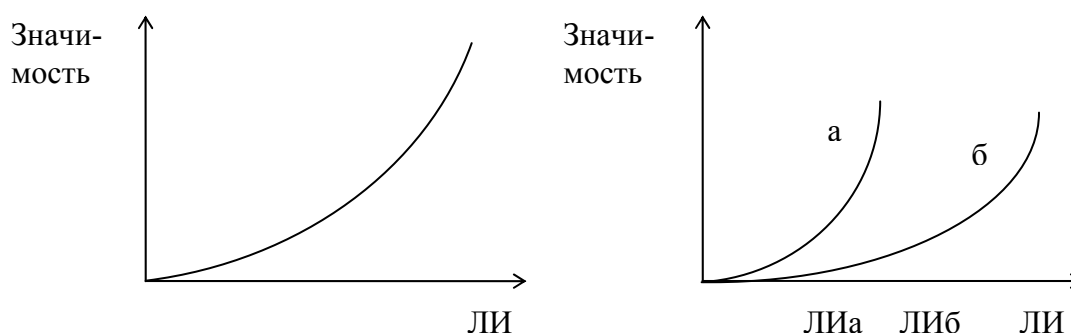
$\Delta\text{У}$ – изменение удовлетворенности;

$\Delta\text{Оли}$ – изменение уровня личных издержек.

Значимость личных издержек связана со следующими группами факторов.

- а) Величиной проявления данных издержек. Чем сильнее выражены ЛИ, тем больше их значимость (рис. 5.1);
 - б) Ценностными ориентациями индивида (рис. 5.2.);
 - в) Переходом интереса человека (определяющих его личных издержек) из средства в подцель;
 - г) Ролевой функцией, которую играет индивид.
- Рассмотрим влияние этих факторов более подробно.

Характер изменения ЗЛИ, в зависимости от изменения уровня личных издержек, представлен на рис. 5.1.



5.1)

5.2)

Рисунок 5. Функция значимости личных издержек

Основным свойством данной функции является рост ЗЛИ при возрастании уровня ЛИ. При этом значимость личных издержек при нулевом их уровне (отсутствии ограничений) равна нулю.

Подобный характер функции значимости личных издержек связан, прежде всего, с тем, что она иллюстрирует стандартную функцию уровня предельной полезности в зависимости от объемов потребления благ. Под благом в данном случае понимается уровень личных издержек (ЛИ). Большой уровень блага олицетворяется со снижением ЛИ, следовательно, *чем больше уровень ЛИ, тем ценнее для человека их снижение, т.е. значимость личных издержек*. Подобная интерпретация благ в терминах личных издержек вполне оправдана, так как стандартное определение блага – это то, что способно приносить удовольствие экономическому агенту. Так как снижение ЛИ приводит к увеличению удовлетворения, то ЛИ могут рассматриваться как блага.

Второй фактор, от которого зависит уровень значимости личных издержек – *система ценностей и потребностей*. В рамках данной работы, *под системой ценностей понимается иерархическая структура взаимосвязанных интересов, различающихся по степени их значимости*.

Ценность в отличие от потребности является более устойчивым интересом, носит внеситуативный характер и может рассматриваться как «должное состояние вещей»³⁵.

Под различиями в степени значимости понимается ситуация, когда при одинаковом уровне отдельных личных издержек их уровень значимости будет различен.

Данный тезис может быть проиллюстрирован графически (см. рис. 5.2). Кривая **а** показывает, что для данного индивида рассматриваемые личные издержки (ЛИ) являются высокосignимыми. Даже небольшой рост ЛИ вызывает резкое увеличение их значимости. Кривая **б** характеризует ЛИ относительно менее значимые для человека. При этом, уровни значимости ЛИ для отдельного че-

ловека, могут не совпадать с соответствующими уровнями значимости ЛИ другого человека.

Система ценностей каждого человека является уникальной структурой интересов отличающихся между собой по своей приоритетности. Ее можно рассматривать как систему внутренних мотивов направляющих деятельность индивида. Другими словами, она представляет собой систему целевых установок, которые преследует экономический агент. Из всех возможных интересов, человек желает преследовать именно те из них, которые могут принести ему больший уровень удовлетворенности. Так как любые интересы человека направлены на сокращение отдельных личных издержек, то целью индивида будет сокращение тех из них, которые обладают для него более высокой значимостью.

Таким образом, *минимизация отдельных личных издержек в целях достижения большего уровня удовлетворенности в условиях имеющихся ограничений должна быть направлена на то, чтобы понизить уровень более значимых ЛИ за счет менее значимых.*

Рассмотрению вопросов компенсации одних личных издержек другими посвящен следующий раздел данной работы. Но перед этим рассмотрим третий и четвертый факторы, влияющие на значимость личных издержек.

Переход интереса из средства в подцель. Так как основополагающей целью человека является сокращение значимых личных издержек, а средством достижения этой цели в условиях ограниченности является рост малозначимых личных издержек, то необходимо разделять между собой издержки-цели и издержки-средства. Кроме того, так как при реализации той или иной цели, перед человеком могут возникать промежуточные интересы, то вполне вероятно возникновение еще одного типа личных издержек – издержки-подцели. Дадим вводные определения данным понятиям.

Личные издержки являются целью, если человек стремиться сократить их уровень ради них самих (например это могут быть издержки самооценки или здорового образа жизни).

Личные издержки являются средством достижения цели, если для достижения данной цели (в виде снижения высокозначимых ЛИ) требуется повысить уровень их проявления³⁶.

Личные издержки являются подцелью, если для снижения наиболее значимых личных издержек требуется снизить их уровень.

Наиболее типичным из перехода личных издержек-средств в личные издержки-подцели являются материальные личные издержки. Их высокая значимость для большинства людей предопределена не их самоцелью, а тем, что низкий уровень этих издержек открывает возможности для преследования основных целей экономических агентов (удовлетворение физиологических потребностей, снижение издержек повышения статуса, самореализации и пр.).

Таким образом, при осознании человеком связи между снижением каких-либо ЛИ и достижением целевого снижения других ЛИ первые превращаются в издержки-подцели, а их значимость для человека возрастает при любом уровне их проявления.

Ролевая функция индивидуума. За основу понятия ролевой функции взято определение роли Гербертом Саймоном, как некоего социального предписания, относительно некоторых, но не всех предпосылок, которыми должен пользоваться отдельный человек в процессе своего выбора³⁷. Каждый человек в процессе своей деятельности играет несколько ролей. Например, с утра он отец семейства, затем наемный работник, после этого член дружеского коллектива и т.д. В зависимости от роли, которую играет индивид в определенном окружении, изменяется и приоритетность его целевых установок, а также его восприятие внешнего мира. Другими словами, *попадая в определенные социальные рамки, человек стремится удовлетворить, прежде всего, те интересы, удовлетворение которых возможно в этих рамках, но ограничено при смене ролевой функции.* Например, работая, большинство людей начинают ориентироваться на снижение своих личных материальных издержек, так как могут получать доход, только играя данную социальную роль. Исходя из этого, *зная, что альтернативные роли не ведут к реализации определенных интересов, человек повышает значимость этих ценностей в рамках данной роли.* При этом смены системы ценностей не проис-

ходит. Подобный процесс точечного изменения значимости ЛИ можно отнести к желанию человека использовать те возможности, которые открываются перед ним в связи с деятельностью в рамках той или иной ролевой функции.

Компенсация изменения уровня личных издержек

Желая повысить уровень своей удовлетворенности человек замещает более значимые личные издержки менее значимыми. Нашей задачей на данном этапе является понимание критериев подобной замены.

Основой ответа на данный вопрос станет анализ кривых безразличия личных издержек. Под кривой безразличия ЛИ, понимается линия, соединяющая все комбинации уровней личных издержек, приносящие человеку один и тот же уровень совокупной удовлетворенности.

Соотношение, в котором человек согласится обменять уровень одних личных издержек на уровень других, оставаясь при этом на заданном уровне удовлетворенности, зависит от двух факторов: уровня изменения личных издержек (на сколько снижаются одни личные издержки и на сколько возрастают другие) и степени значимости личных издержек, подвергающихся изменениям.

Рассмотрим простейший случай компенсации, когда какое либо экономическое действия приводит к росту только одного вида личных издержек (ЛИ_а) с целью снижения уровня какого-либо другого вида личных издержек (ЛИ_б).

Человек согласится снижать ЛИ_б и повышать ЛИ_а тогда, когда изменение удовлетворенности от снижения первых будет равно по модулю изменению удовлетворенности от роста вторых. Т.е.:

$$\Delta U_{либ} = | \Delta U_{лиа} |, \quad (2)$$

где $\Delta U_{либ}$ – прогнозируемое или фактическое повышение удовлетворенности в результате изменения ЛИ_б;

$\Delta U_{лиа}$ – прогнозируемое или фактическое повышение удовлетворенности в результате изменения ЛИ_а.

Изменение удовлетворенности в связи с ростом или снижением личных издержек на какую либо величину, при принятии предпосылки о неизменности значимости личных издержек в рамках рассматриваемого интервала ЛИ, можно выразить через произведение изменения личных издержек на показатель их значимости:

$$\Delta U_{\text{ЛИ}} = \Delta O_{\text{ЛИ}} * ЗЛИ, \quad (3)$$

где $\Delta U_{\text{ЛИ}}$ – прогнозируемое или фактическое изменение удовлетворенности в результате изменения ЛИ;

$\Delta O_{\text{ЛИ}}$ – изменение уровня (объема) личных издержек;

$ЗЛИ$ – значимость личных издержек.

Поэтому уравнение (2) можно записать в виде:

$$\Delta O_{\text{ЛИб}} * ЗЛИб = | \Delta O_{\text{ЛИа}} * ЗЛИа | \quad (4)$$

Зная характер изменения значимости личных издержек можно с уверенностью говорить, что кривая безразличия личных издержек будет выглядеть как на рис. 6.

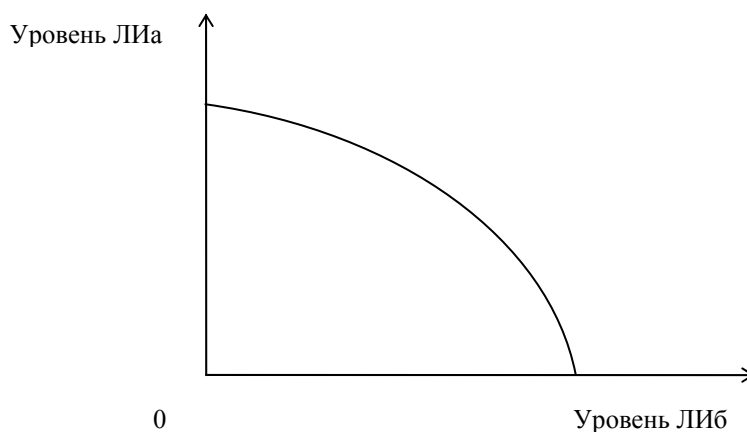


Рисунок 6. Кривая безразличия личных издержек

Отрицательный наклон кривой придает то, что для сохранения уровня удовлетворенности мы должны компенсировать увеличение одних личных издержек снижением уровня других.

Выпуклый характер линии связан с *ростом предельной нормы замещения личных издержек*. **Предельная норма замещения личных издержек Б (ЛИБ) на личные издержки А (ЛИА) характеризует на сколько должны снизиться ЛИБ, что бы ЛИА могли вырасти на 1 условную единицу, а человек при этом не изменил бы уровень своей удовлетворенности.** Данный показатель напрямую связан как с соотношением изменения личных издержек, так и с соотношением их значимости:

$$\text{ПНЗли б} \rightarrow \text{а} = \Delta \text{Олиб} / \Delta \text{Олиа} = \text{ЗЛИа} / \text{ЗЛИб}, \quad (5)$$

где **ПНЗли б** → **а** – предельная норма замещения ЛИБ на ЛИА;

ΔОлиб – степень уменьшения уровня ЛИБ;

ΔОлиа – степень увеличения уровня ЛИА;

ЗЛИа и **ЗЛИб** – значимость личных издержек а и б на рассматриваемом интервале.

Предельная норма замещения личных издержек Б (ЛИБ) на личные издержки А (ЛИА) по мере снижения уровня ЛИБ будет постоянно возрастать, так как человеку приходится отказываться от все менее значимых личных издержек в пользу все более значимых³⁸.

Механизм определения целей деятельности

Анализируя кривые безразличия личных издержек можно сформулировать **простейший случай критерия выбора действий экономическими агентами.**

В общем случае цель деятельности экономического агента определяется значимыми для него личными издержками. *Если позволяют внешние ограничения,*

человек будет стремиться осуществлять те действия, которые приведут к снижению значимых личных издержек за счет повышения менее значимых в определенном соотношении. Соотношение это будет зависеть от того, насколько изменится уровень общей удовлетворенности в результате принятого решения. Допустим, что человеку предстоит выбрать делать действие или отказаться от него в условиях, когда внешние ограничения не приводят к возникновению санкций при выборе бездействия. Кроме того, ограничим количество меняющихся личных издержек (ЛИ) до двух видов. Подобные упрощения могут быть достаточно близки к реальности при некоторых видах деятельности. Например, можно рассматривать связь повышения активности труда рекламного агента с повышением дохода в виде процентов от сделок, в условиях, когда агент не имеет своей целью завоевать признание в агентстве, а работает только ради денег и высоко ценит свою свободу действий.

При этом важно отсутствие роста издержек неопределенности. Так как целенаправленное действие и его результат могут быть разнесены по времени, то часто при принятии решений человек руководствуется не фактическим соотношением личных издержек, а прогнозируемым. Любой прогноз носит в себе долю неопределенности, которую для простоты мы исключим из анализа до определенного момента.

В условиях имеющихся ограничений и при наличии только двух видов меняющихся личных издержек человек будет предпринимать действие, только если в его результате уровень удовлетворенности, получаемый от сокращения одних ЛИ фактически или потенциально, будет больше чем снижение этой удовлетворенности в результате повышения других ЛИ. Если действие предполагает снижение ЛИ_б и повышение ЛИ_а, то данный критерий может выглядеть следующим образом:

$$\Delta U_{\text{либ}} > |\Delta U_{\text{лиа}}| \quad \text{или} \quad \Delta U_{\text{либ}} + \Delta U_{\text{лиа}} > 0 \quad (6.1)$$

Если рассматривать данный критерий с точки зрения желательного соотношения замены ЛИ_б на ЛИ_а, то он будет выглядеть как:

$$| \Delta \text{Олиб} / \Delta \text{Олиа} | > | \text{ЗЛИа} / \text{ЗЛИб} | , \quad (6.2)$$

Таким образом, человек будет предпринимать действие в том случае, если в его результате (фактическом или прогнозируемом) соотношение уровней снижения одних ЛИ (ЛИб) и роста других (ЛИа) будет больше чем отношение значимости растущих личных издержек (ЗЛИа) к падающим (ЗЛИб).

Если действие связано с изменением большего числа ЛИ, то итог изменения удовлетворенности человека можно уточнить, сравнивая совокупные изменения полезности в результате тех ЛИ, которые подверглись увеличению и ЛИ, подвергшихся снижению. Если n – это общее количество видов личных издержек, испытываемых человеком то *критерий выбора действий экономическим агентом* можно представить в виде следующего неравенства:

$$\sum_{j=1}^e \Delta U_{лиj} > \sum_{i \neq j} |\Delta U_{лиi}| , \quad (7)$$

где $\Delta U_{лиj}$ – прогнозируемое или фактическое увеличение удовлетворенности в результате уменьшения j -того вида ЛИ;

e – количество видов ЛИ, уровень которых снизился ($e < n$)

$\Delta U_{лиi}$ – прогнозируемое или фактическое уменьшение удовлетворенности в результате увеличения i -того вида ЛИ;

При работе с данным критерием выбора варианта действий можно включить в анализ фактор неопределенности. Рост неопределенности результата при принятии решения вызовет повышение издержек неопределенности, что приведет к увеличению правой части неравенства. Поэтому снижение личных издержек (ЛИ) левой части должно помимо прочего компенсировать и связанное с ростом неопределенности снижение удовлетворенности экономического агента.

Как видно из уравнения (7), целевые функции экономического агента детерминируются как внутренними, так и внешними ограничениями. Внутренними ограничениями является соответствующие системе ценностей и потребностей функции значимости отдельных личных издержек и их соотношения. Внешние

ограничения могут препятствовать целенаправленной деятельности человека, ограничивая либо минимально или максимально возможные уровни ЛИ, либо максимально возможное отношение снижения одних ЛИ к повышению других (см. формулу 6.2).

Теперь попробуем *включить в анализ модели принятия решения возможные санкции при выборе человеком бездействия.*

Допустим, что неравенство (7) не соблюдается и можно ожидать, что бездействие для индивида есть лучшее из возможных решений. Однако, если бездействие ведет к применению в отношении него каких либо санкций, то ситуация будет меняться и зависеть от величины этих санкций. Любые санкции к индивидууму можно рассматривать как увеличение определенных личных издержек, понижающих его удовлетворенность. В этой ситуации человеку остается выбирать лучшее из двух зол. Если ***потеря удовлетворенности от действия будет меньше, чем потеря удовлетворенности при применении санкций, то выбор будет в пользу действия, если наоборот, то будет выбран вариант бездействия.***

Поэтому, при невыполнении неравенства (7) требуется дополнительная проверка решения на соотношение роста личных издержек:

$$\sum_{z=1}^x |\Delta U_{лиз}| > \sum_{i \neq j} |\Delta U_{лиi}| \quad , \quad (7')$$

где $\Delta U_{лиз}$ – прогнозируемое или фактическое уменьшение удовлетворенности в результате увеличения z-того вида ЛИ как результата санкций при бездействии.

Если приведенное неравенство соблюдается, то *решение о действии будет принято индивидуумом, несмотря на то, что оно приведет к снижению общего уровня удовлетворенности.*

Динамика целевых установок

Формируемая модель определения целевых функций и направленности экономической деятельности была бы не полной, если не учитывать возможность изменения целевых функций индивидуумов во времени.

Отправной точкой в решении этой задачи как представляется должен быть тезис о том, что *все изменения целей, преследуемых агентом, связаны с изменением значимости для него отдельных личных издержек и возможности их снижения*.

Существуют несколько основополагающих факторов, с которыми связаны изменения целей деятельности.

1. Изменение соотношения личных издержек в процессе деятельности.
2. Изменение внутренних ограничений во времени.
3. Блокирование уровней личных издержек с помощью внешних ограничений.
4. Рутинизация деятельности.
5. Смена системы ценностей.

Рассмотрим данные факторы более подробно.

Изменение соотношения личных издержек в процессе деятельности.

При достижении агентом такого уровня одних личных издержек (ЛИа), при котором их значимость становится меньше значимости каких-либо других личных издержек (ЛИб), целевая функция человека меняется со снижения издержек ЛИа на снижение издержек ЛИб. Например, при достижении определенного уровня взаимопонимания в коллективе, человек может сменить свой приоритет в пользу ставших относительно более значимыми для него издержек самооценки.

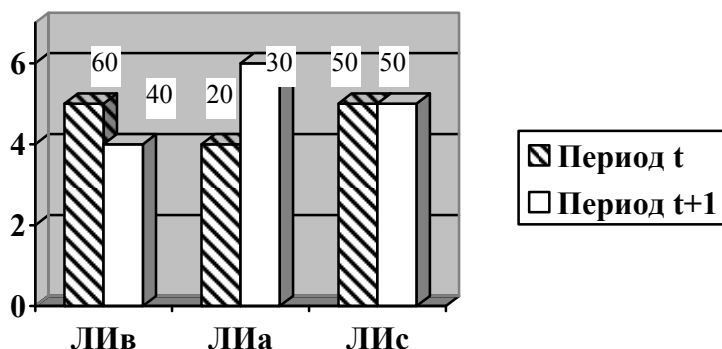


Рисунок 7. Изменение целевых установок человека во времени

На диаграмме (рис.7) изображены уровни ЛИ взаимопонимания в коллективе (ЛИВ); активности (ЛИА) и самооценки (ЛИС) в начальном периоде (t) и следующем (t+1). В белых квадратах даны значения значимости личных издержек при данных уровнях этих затрат. В первом периоде человек имеет возможность заменить одну единицу ЛИВ на две единицы ЛИА, что дает ему выигрыш удовлетворенности в размере 20 единиц (например, утилей)³⁹. Однако, как следует из диаграммы, снижение ЛИВ приводит к снижению их значимости до 40 единиц. Так как, теперь значимость ЛИС (не подвергавшихся изменениям) становится выше значимости ЛИВ, то человек меняет свои целевые установки и будет по возможности пытаться снизить наиболее значимый для него уровень ЛИ (ЛИС).

Данные представления о выборе человеком цели деятельности во многом объясняют слова Маслоу А.Г. о том, что «человек крайне редко бывает полностью удовлетворен, а если и бывает, то очень недолго ... стоит ему удовлетворить одно желание, на его месте тут же возникает другое»⁴⁰.

Изменение внутренних ограничений во времени. Со временем внутренние ограничения человека меняются. Например, до определенного возраста у человека могут развиваться когнитивные (познавательные) способности или уровень компетентности, что может способствовать снижению значимости издержек проявления инициативности, применения знаний и умений, а также активности при любом заданном уровне этих личных издержек. Снижение значимости может привести к смене мотивации деятельности на снижение каких либо других ставших относительно более важными ЛИ.

Блокирование уровней личных издержек с помощью внешних ограничений. Внешние ограничения могут блокировать возможность преследования высокозначимых интересов, поэтому человек будет ориентироваться на снижение

тех личных издержек (пусть и менее значимых), которые могут быть подвергнуты изменениям. Например, при жестком ограничении возможностей проявления инициативности на работе, человек может направить свои усилия на получения большего свободного времени, чтобы реализовать себя в нерабочее время.

Наиболее чутко на изменения внешних ограничений реагируют люди, у которых нет явно выраженной приоритетности интересов. Так как в данном случае значимости многих видов личных издержек являются близкими по своему уровню, можно ожидать, что любое внешние воздействие может привести к изменению поведения экономического агента. Допустим, что человек имеет достаточно равную степень выраженности значимости личных материальных издержек, издержек активности и издержек неопределенности, тогда направленность поведения агента во многом будет зависеть от конкретных условий деятельности. Если мнение коллектива заключается в том, что более целесообразно стремиться к повышению дохода (т.е. снижению личных материальных издержек), чем снижать активность, то стремясь снизить издержки общественного признания, человек, несмотря на низкую значимость для него этих издержек, направит свою деятельность на повышение доходов и даже может пожертвовать ради этого некоторой величиной издержек активности. Но если мнение коллектива изменится, то результат выбора может быть другим. Важное значение при этом имеет способ подачи индивидууму значимой для принятия решения информации⁴¹.

Рутинизация деятельности. Под рутинными действиями понимается постоянное повторение одних и тех же операций для получения заданного результата. Повторение действий приводит к тому, что со временем для человека начинают снижаться издержки активности и неопределенности. Ясно осознавая, что нужно делать и какие последствия следует ожидать от работы, человек становится более уверен в себе и тратит значительно меньше усилий на ее выполнение. Поэтому при любом заданном уровне монотонной деятельности значимость упомянутых личных издержек будет снижаться, что может породить смену целевых функций экономического агента.

Следует отметить, что рутинизация может привести не только к сокращению значимости ЛИ, но и к ее повышению. Однообразная работа способна с те-

чением времени привести к росту издержек самооценки. Пока человек осваивает новую технологию он развивается, но когда освоение закончено, а деятельность однообразна, то она приводит к ощущению необходимости перемен, не дает возможности проявить себя, доказать себе собственную значимость.

Еще одной проблемой, является инертность поведения человека. Ведь рутинизация откладывает отпечаток на способ восприятия и его избирательность. В результате, даже когда условия среды изменяются и позволяют преследовать человеку более важные для него интересы, он некоторое время продолжает по инерции действовать рутинным образом. Можно говорить о том, что рутинная деятельность может быть одной из причин перехода ситуационно порождаемых мотивов в устойчивые личные побуждения, отмечаемого Рубинштейном С.Л.⁴².

С рутинизацией деятельности может быть связан эффект ослабления внутренней мотивации под воздействием внешнего подкрепления⁴³.

Смена системы ценностей. В ситуации, когда наиболее значимые для человека личные издержки не могут быть снижены в течение длительного времени при любых его попытках изменить ситуацию можно ожидать наиболее проблемного для человека процесса ломки системы ценностей, ее подстраивания под внешние ограничения. Это проявляется в виде понижения запросов индивида и переключения его на другие потребности, апатии⁴⁴.

Несмотря на возможную переоценку определенных ценностей, некоторые из них, по выражению Э. Фромма, даже будучи подавленными «все равно будут существовать в потенциале, провоцирую такие реакции как озлобленность и ненависть»⁴⁵.

Смена системы ценностей достаточно редко случающийся процесс в жизни индивида, но, безусловно, исследование критериев и методологии анализа данного феномена может стать достаточно важной вехой в развитии экономической науки.

Понятие эффективности

Исходя из проведенного анализа, можно по-новому охарактеризовать понятие эффективности. Стандартная трактовка эффективности, как количество какого-либо вещественного показателя выпуска (количество товаров, услуг, денег) отнесенное к материальным затратам, с позиции предлагаемой модели является слишком специфическим. Действительно, если экономический агент преследует единственную цель в виде повышения своего материального благосостояния, то такой подход к оценке эффективности вполне правомерен. Однако, когда требуется оценить эффективность в условиях множественности целевых установок индивидуума, подобная ее трактовка перестает соответствовать реальности. Даже если рассматривать предпринимателя собственника, у которого наиболее выражены стимулы к получению максимальной прибыли своим предприятием мы можем увидеть, что уровень прибыли является альтернативной целевой функцией по отношению, например к количеству свободного времени, стабильности или интенсивности труда.

Поэтому *эффективность любой деятельности должна рассматриваться исходя из оценки степени достижения всех целевых функций экономического агента, а не только какой-либо одной*, исключая конечно специфические задачи (например, расчет эффективности проекта для получения кредита банка или оценка эффективности управления финансами при желании фирмы провести IPO и т.д.). Все цели, которые преследует человек, как уже отмечалось, сводятся к повышению удовлетворенности. Так как любое повышение удовлетворенности связано со снижением определенных видов личных издержек, а их снижение как правило связано с ростом других личных издержек, то эффективность можно рассматривать как соотношение положительного и отрицательного изменения удовлетворенности.

$$\text{Эффективность} = \sum_{j=1}^e \Delta U_{лиj} \div \sum_{i \neq j} |\Delta U_{лиi}|, \quad (8)$$

где $\Delta U_{лиj}$ – прогнозируемое или фактическое увеличение удовлетворенности в результате уменьшения j-того вида ЛИ;

e – количество видов ЛИ, уровень которых снизился ($e < n$)

$\Delta U_{\text{ли}i}$ – прогнозируемое или фактическое уменьшение удовлетворенности в результате увеличения i -того вида ЛИ;

Таким образом, *эффективность деятельности нужно рассматривать как соотношение прироста удовлетворенности, в результате снижения некоторых личных издержек, и степени уменьшения удовлетворенности как следствия повышения тех личных издержек, которые позволили достичь подобного прироста*. Чем больше прироста удовлетворенности приходится на единицу снижения удовлетворенности, тем выше эффективность деятельности.

Заключительные замечания

Суммируя основные характеристики представленной концепции личных издержек можно сфокусироваться на основных ее отличиях от неинституционального подхода (табл.2).

Обратим внимание на следующие моменты обозначенных в таблице особенностей концепции личных издержек:

- концепция личных издержек сосредотачивает внимание на максимизации удовлетворенности путем минимизации значимых личных издержек за счет повышения менее значимых – как основной целевой функции экономических агентов;

- целевые функции агентов являются эндогенно заданными (возникают при взаимодействии личных интересов и условий среды);

- нематериальные интересы агентов рассматриваются как альтернатива материальным, причем как в качестве препятствий по достижению максимального материального благосостояния, так и в плане альтернативности целей экономических агентов (при том человек является полимотивированным).

Таблица 2.

Основные отличительные характеристики концепции
личных издержек

№	Характеристика	Раскрытие характеристики в неинституциональной экономической теории	Раскрытие характеристики в концепции личных издержек
1.	Базовая единица анализа	Трансакции	Личные издержки
2.	Доминирующая целевая функция	Снижение транзакционных издержек	Снижение личных издержек
3.	Рассмотрение процесса формирования целей	Рассматривается исходя из внешней (институциональной) их обусловленности	Рассматривается исходя из их внутренней по отношению к экономическому агенту обусловленности
4.	Анализ нематериальных интересов человека	Проводиться эпизодически, в основном в качестве факторов, ограничивающих достижение целевой функции (например, проблемы доверия)	Рассматриваются в качестве альтернативы материальным интересам (не только как препятствие, но и как целевая функция)
5.	Анализируемые нормы	В основном внешние по отношению к индивидууму нормы	Внутренние и внешние нормы
6.	Анализ следования нормам	Базируется на внешнем подкреплении следования нормам	Базируется на соответствии внутренних и внешних норм

В результате, развитие и применение концепции личных издержек позволит снять отмеченные ранее ограничения неинституционального анализа.

Примечания

¹ Подробнее об ограничениях выбора действий экономических агентов см. Чекмарев О.П. Институциональная экономика. Курс лекций. – СПб.: СПбГАУ, 2004. – 236с.

² Более подробно об основных предпосылках институциональной экономики см. Розанова Н.М., Шаститко А.Е. Основы экономического выбора. – М.: ТЕИС, 1996. – 139с.; Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. – М.: ТЭИС, 1996. – 134с.; Шаститко А.Е. Неинституционализм/ Вестник московского университета. Серия 6. Экономика. – №6. – 1997. – С.3-32.

³ См. например: Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993. – 192с.; Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – 432с.; Стиглиц Дж. Ю. Экономика общественного сектора. – М.: МГУ: Инфра-М, 1997. – 720с.; Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирма, рынок и “отношенческая контракция”, - СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.

⁴ Например, Мизес Л., один из основателей австрийской экономической школы и классик методологического индивидуализма, говорит о том, что «... для человека есть всего одна цель – достижение наибольшего удовлетворения». (Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. – СПб.: Пневма, 2006. – С.49)

-
- ⁵ Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках /Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. М.: ГУ-ВШЭ, 1998. – С.24-71; Мизес Л., 2006, с.48.
- ⁶ см. Коуз Р., 1993, с.42; Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – с.387; Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997, с.24-25; Уильямсон О., 1996. – С.640
- ⁷ Ходжсон Дж., 2003, с.105-111, 148
- ⁸ См. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Наука, 1992. – 572с.; Маршалл А. Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1983, Т.1-3
- ⁹ Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979. – с.136-137
- ¹⁰ См. Коуз Р., 1993, с.8-9, 33-53; Уильямсон О., 1996, 702с.
- ¹¹ См. Эрроу К. Информация и экономическое поведение. – Вопросы экономики, №5, 1995. – с. 98-107; Ходжсон Дж., 2003. – с.246; Фукуяма Ф. Доверие: Социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: АСТ; Ермак, 2004. – с.20-21
- ¹² Норт Д., 1997, с.112-115; с.39; см. так же Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение THESIS, 1993, т1, 2, стр. 69-91
- ¹³ Уильямсон О., 1996, с.635, 640
- ¹⁴ см. Ходжсон Дж., 2003, с.108-111, с.187
- ¹⁵ Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении/ Теория фирмы. – СПб, 1995. – с.54-55
- ¹⁶ Там же, с. 54
- ¹⁷ Явление внешней предопределенности экономического поведения. см. Автономов В.С., 1998. – С.71; Ходжсон Дж., 2003, с. 192, 347
- ¹⁸ Теория справедливости Стейси-Адамса. См. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб.: Питер, 2002. – С.53
- ¹⁹ Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т.М. Малеевой. – М: НИСП, 2007. – С.298
- ²⁰ Там же, см соотношение региональных различий в доходах и размеры внутренней миграции с. 143-144; 396-397
- ²¹ См. например рассмотрение Д. Нормом устойчивого сохранения в мире неэффективных экономик (в Латинской Америке или Испании) Норт Д., 1997, с.120; см. так же Норт Д., 1993, т1, 2, стр. 69-91
- ²² Норт Д., 1997, с.119-134
- ²³ Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., 1993, с.87-107
- ²⁴ Лисицин Д. Кризис высшего уровня./ Секрет фирмы. №31 (214), 2007; Фуколова Ю. Игра на понижение. / Секрет фирмы. №32 (71), 2004
- ²⁵ Норт Д., 1993
- ²⁶ Норт Д., 1997, с.112-115
- ²⁷ Там же, с.108
- ²⁸ Там же, с.110
- ²⁹ Мизес Л., 2006. – с.39, 54
- ³⁰ Подобный тезис присутствует как у классиков, так и в большинстве современных учебников по экономической теории, см. например Мизес Л., 2006. – с.42-44; Нуреев Р.М. Курс микроэкономики/Учебник для вузов. – М.: Норма, 2007. – с.47; Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс Экономической теории/ Учебник. – Киров.: АСА, 2004. – с.26-27 и т.д.
- ³¹ Судзуки Д. Основы Дзен-Буддизма /Дзэн-Буддизм. – Бишкек, 1993. – с.162
- ³² Для целей построения первичной модели мы будем использовать понятия «человек», «индивид», «субъект принятия решений» и «экономический агент» как синонимы, если это не будет уточнено дополнительно. Хотя в более широком контексте два последних понятия могут относиться не только к отдельному человеку, но и к группе лиц, самостоятельно принимающих решения.
- ³³ Чекмарев О.П., Астахов А.И. Экономические институты России: влияние фактора мотивации. – СПб.: Лики России, 2003. – с.45
- ³⁴ Подробное описание ИД см. там же, с.65-71
- ³⁵ См. о рассмотрении ценностей и потребностей: Битуева А.В. Особенности структурного строения ценностных ориентаций/ Кредо. Теоретический философский словарь. - №3, 2000; Леонтьев

Д.А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции //Вопр. филос. – 1996, №4.

³⁶ Первые два вида интересов близки по своим свойствам к иерархии мотивов, даваемой Леонтьевым Н. (Леонтьев Н. Мотивы, эмоции и личность./Психология личности: тексты. – М.: МГУ, 1982. – с.71-79)

³⁷ Саймон Г.А., 1995. – с.66

³⁸ По мере снижения ЛИБ их значимость все время снижается, а значимость ЛИИ возрастает

³⁹ Он получает 60 утилей полезности (ЗЛИВ), а уменьшает полезность на 40 утилей (2*ЗЛИИ)

⁴⁰ Маслоу А.Г. Мотивация и личность. – СПб., 1999. – с.65

⁴¹ Подробнее об изменении поведения человека в зависимости от способа подачи информации см. например у Дейнека О.С. Экономическая психология: учебное пособие. – СПб.: СПбГАУ, 2000. – с. 16-17; Белянин А. Диниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ экономического поведения (нобелевская премия за чувство реальности)//Вопросы экономики.- №1, 2003. – с.4-23

⁴² Рубинштейн С.Л. Теоретические проблемы психологии и проблема личности/Психология личности: тексты. – М.: МГУ, 1982. – с.28-34

⁴³ См. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2 т. Т. 2. – М: Педагогика, 1986. – с.234-248

⁴⁴ См. например, Маслоу А.Г., 1999. – с.211-212; Цветков С.А. и др. Психология бизнеса. – СПб.: Янис, 1992. – с.24

⁴⁵ Фромм Э. Характер и социальный процесс/Психология личности: тексты. – М.: МГУ, 1982. – с.50-51