**Модель человека в институциональной теории**

**План**

Введение 3

1. Модель человека в экономических теориях 5

1.1 Концептуальные аспекты модели человека 5

1.2 Институционализм 12

2. Институциональный человек 16

2.1 Категория «инстинктов» Т. Веблена 16

2.2 Человеческая природа по Д. Дьюи 19

Заключение 22

Список литературы 24

# Введение

Для экономической теории как обобщенного отражения многообразных, явлений хозяйственной, жизни просто необходима: упрощенная, схематичная модель поведения человека. Знание модели человека, лежащей в основе экономических теорий, раскрывает область допустимых значений, в которой применимы; выводы этих теорий. В любой, теоретической системе модель, человека тесно связана с общими представлениями ее автора о законах функционирования экономики и экономической политики, кроме этого, она также отражает мировоззрение своего создателя и идеологический контекст своего времени.

Актуальность темы исследования также определяется тем, что человеческий фактор является ключевым и во многом определяет эффективность деятельности фирм, предприятий, государственных организаций и национального хозяйства в целом. С учетом наличия у человека собственных целей, не совпадающих в общем случае с целями фирмы, и асимметричности распространения в фирме информации, всегда существует возможность его оппортунистического поведения. Эта вероятность увеличивается во время трансформационных периодов развития экономики, когда происходит замена одного общественного строя на другой, меняются ценности, социальные установки населения, формальные и неформальные нормы и правила поведения, механизмы контроля над деятельностью фирм, сам существующий в стране хозяйственный уклад возникают новые социально-экономические институты и отмирают существовавшие. Создание эффективных механизмов снижения вероятности оппортунизма невозможно без анализа экономического поведения человека. Следовательно, построение теоретико-экономической модели поведения человека, принимающей во внимание условия окружающей его среды (в первую очередь, условия организации, в которую он включен) выглядит актуально в современных российских условиях.

Совершенно определенное (явное или неявное) представление о поведении человека присутствует в любой экономической работе. В области анализа поведения человека в экономической теории, получили заслуженную известность такие авторы, как Автономов B.C., Бережной, Н.М., Бруннер К., Вайзе П., Зотов В.В., Марцинкевич В.И., Саймон Г., Ходжсон Дж., Шаховская Л.С. и многие другие.

Цель работы состоит в определении сущности процесса принятия экономических решений человеком, установлении и, уточнении влияния экономической институциональной среды на его поведение.

В соответствии с поставленной целью был определен круг задач:

* + Описать основные положения институциональной теории;
  + описать основные модели поведения человека в экономике;
  + проанализировать, представление о человеке в институциональных экономических теориях;

Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы.

# 1. Модель человека в экономических теориях

## 1.1 Концептуальные аспекты модели человека

Фактически, любая теоретическая экономическая конструкция опирается на то или иное (явное или неявное) представление автора о поведении человека. При всем безграничном разнообразии имеющихся моделей человека, можно выделить главные компоненты, присутствующие в любой схеме. Один из видных исследователей рассматриваемого вопроса Автономов B.C. предлагает выделять следующие три главные компоненты:[[1]](#footnote-1)

– гипотеза о мотивации (целевой функции экономической деятельности человека);

– гипотеза о доступной информации;

– представление о физических и интеллектуальных возможностях человека.

С определенной долей условности можно сказать, что в современной экономической теории существуют две главные модели поведения человека: модель рационального максимизатора и так называемая альтернативная модель.

Рассмотрим основные компоненты модели рационального максимизатора, господствующей на сегодня в неоклассической экономической теории. [[2]](#footnote-2)

Деятельность человека является целенаправленной, причем целеполагание происходит заранее, до начала самой деятельности. Человек стремится к наибольшему значению своей целевой функции: лучшему удовлетворению потребностей. Причем под потребностями прежде всего имеются в виду потребности материальные, поддающиеся насыщению в соответствии с первым законом Госсена. Предполагается также, что потребности и вкусы удовлетворяются только за счет внешних объектов (благ), а не внутренних источников (к примеру, самостоятельной творческой деятельности). Получаемые субъектом наслаждения: понимаются часто количественно, что дает возможность приравнять их к денежным суммам.

Маржиналистская и ранняя неоклассическая литература предполагали доступную человеку информацию полной (или совершенной). Это означает, что производителю какого-либо блага должна быть заранее известна не только его будущая рыночная цена, но и будущая кривая? спроса на это благо (т.е. то количество товаров, которое он сможет сбыть по данной цене).[[3]](#footnote-3)

В интеллектуальные возможности человека включаются:

– память, в. которой хранится информация об иерархии многочисленных потребностей человека; и степени их удовлетворения? (при этом» иерархия должна быть последовательной, транзитивной и устойчивой во времени);

– интеллект, позволяющий рассчитать результаты своих возможных поступков, взвесить их важность и выбрать наилучший вариант.[[4]](#footnote-4)

С течением времени и развитием науки рассматриваемая модель значительно усовершенствовалась. Прежде всего, она стала более универсальной за счет превращения целевой функции в «максимизацию всего, что угодно». Однако наибольшее число неоклассических нововведений, относится к поиску и обработке информации, трактовке настоящей и будущей неопределенности, формированию ожиданий.

В исходной модели не было ограничений на доступ к информации. Признание неопределенности означает, что такие ограничения есть. Один из способов решения данной проблемы: определить оптимальный уровень затрат времени и; сил на поиски, при котором предельные затраты будут равны предельной выгоде от продолжения поиска. Такой подход приводит к тому, что требования к интеллектуальным способностям субъекта возрастают – ведь перед тем как приниматься за выбор варианта поведения ему приходиться решить еще одну задачу – установить оптимальный размер нужной ему информации.[[5]](#footnote-5)

Еще один вариант решения проблемы неопределенности дает так называемая теория ожидаемой полезности. Ее суть состоит в том, что у экономического субъекта: есть выбор из некоторого количества вариантов. Каждый из последних имеет несколько возможных исходов. Если субъекту заранее известна полезность каждого исхода и он может примерно определить его вероятность, то можно сформулировать правило выбора оптимального варианта.[[6]](#footnote-6)

В традиционной неоклассической теории предполагалось, что поведение каждого участника рынка не зависит от поведения остальных. Эта предпосылка подверглась пересмотру в теории игр. Здесь большую роль играет взаимодействие субъекта и партнера-соперника. При этом в информацию, доступную субъекту хозяйственной деятельности, входит полный набор не только собственных, но и чужих вариантов поведения, и, кроме того, он обладает возможностью рассчитать, к какому исходу приведет для него любое сочетание своих и чужих стратегий и выбрать оптимальное для себя, поведение в зависимости от своей целевой функции.[[7]](#footnote-7)

Существуют и другие способы встраивания феномена неопределенности в неоклассическую модель. Однако во всех рассмотренных случаях происходит одно и то же: попытка отойти от предпосылки совершенной информации и учесть ее ограниченность, трудность получения, неопределенность ведет к ужесточению требований к другой компоненте модели – ее интеллектуальной составляющей.

Неоклассический подход со встроенной моделью человека – рационального максимизатора господствует в современной экономической теории. Критики неоклассического подхода, отмечая его отдельные слабые места и предлагая свои частные альтернативы, не претендовали на создание всеобъемлющей системы.

Только с 1980‑х гг. стало складываться нечто похожее на комплексный альтернативный подход. Он формируется на пересечении; посткейнсианской, поведенческой, неоавстрийской и институционалистской исследовательских программ. Очертим основные контуры формирующейся модели.[[8]](#footnote-8)

Во-первых, она гораздо менее абстрактна; чем неоклассическая.

Во-вторых, в ней акцентируется не логический выбор, который субъект совершает из представленных средой на его рассмотрение альтернатив, а его практическая познавательная: деятельность, в ходе которой человек активно включается в окружающий мир и сталкивается при этом с теми или иными проблемами. Выбор изучается с точки зрения самого процесса выбора, а не с точки зрения его результата.[[9]](#footnote-9)

В-третьих, альтернативная модель экономического поведения лишена ситуационного детерминизма, столь характерного для неоклассики. Объяснение человеческих действий следует искать не в изменении внешних условий деятельности, а в первую очередь в самом человеке, в его внутреннем, мире.

В качестве исходного понятия альтернативной модели можно взять неопределенность. Ее можно трактовать двояко. Во-первых, это нехватка информации о будущем или настоящем, которую можно восполнить. Во-вторых, это в принципе неустранимая неопределенность, связанная с тем, что окружающая субъекта среда состоит из людей, действующих только по им известным соображениям. Поэтому прошлый опыт не может быть ключом к будущему, каждому человеку доступно лишь частичное, неполное знание, а полное – прерогатива только рынка в целом.[[10]](#footnote-10)

Лишенные исчерпывающей информации субъекты не имеют возможности точно рассчитывать результаты своих действий и должны как-то уживаться с неопределенностью. Они вынуждены опираться на свои далеко не рациональные (в силу отсутствия; информации) ожидания, предчувствия, интуицию. Поведение людей до некоторой степени определяется устойчивыми стереотипами: привычками, условностями, нормами. Это дает возможность, науке объяснить и предсказывать их поведение.

Также ограничены способности субъекта к обработке имеющейся в его распоряжении, информации и принятию продуманных и взвешенных решений. Обладай бы даже человек полной информацией обо всех имеющихся вариантах поведения, он все равно не смог бы за ограниченное время сравнить их. Принятие решений в этих условиях объясняет поведенческая теория ограниченной рациональности, которая исходит из того, что выбирается не оптимальный, а удовлетворительный вариант.[[11]](#footnote-11)

Относительная независимость теоретической модели экономического поведения от эмпирических данных представляет собой отдельную проблему. Если бы степень этой независимости была очень велика, то изучение модели человека в экономической теории могло бы представить интерес только для узкого круга специалистов по истории и методологии этой науки. Однако, как представляется автору, дело обстоит иначе.[[12]](#footnote-12)

Во-первых, знание модели человека, лежащей в основе выводов экономической теории, раскрывает перед нами область допустимых значений, в которой эти выводы справедливы и учат осторожности при их применении.

Во-вторых, модель человека в любой теоретической системе тесно связана с общими представлениями ее автора о законах функционирования экономики и об оптимальной государственной политике. Здесь можно выделить два основных типа экономического мировоззрения (при неисчислимом множестве промежуточных форм). Для первого типа характерны модели человека, в которых его главным мотивом является собственный интерес, как правило, денежный, или сводимый к деньгам; его интеллект и информированность оцениваются высоко и считаются достаточными для достижения постав ленной «эгоистической» цели. Эти модели обычно соответствуют редукционистскому, атомистическому взгляду на экономику (и общество в целом) как на простую совокупность хозяйствующих индивидов, делящуюся на них «без остатка». В таких теориях она рассматривается как равновесная и относительно гармоничная система, в которой «компетентный эгоизм» всех ее членов через посредство свободной конкуренции ведет к наибольшему благо состоянию всего общества. При этих предпосылках всякое вмешательство извне (за исключением того, которое защищает свободу конкуренции) затруднит достижение индивидом и, значит, всем обществом своего оптимума.[[13]](#footnote-13)

Такой тип взаимосвязи модели человека, модели общества и рекомендуемой политики характерен для английской классической школы и неоклассического направления.

Во втором типе экономического мировоззрения целевая функция человека предполагается более сложной (например, в нее входят, помимо дохода и богатства, свободное время, покой, соблюдение традиций или альтруистические соображения), на его способности и возможности налагаются существенные ограничения: недоступность информации, ограниченность памяти, подверженность эмоциям, привычке, а также внешним влияниям (в том числе моральным и религиозным нормам), затрудняющим действия, соответствующие рациональному расчету.[[14]](#footnote-14)

Такие «несовершенные» хозяйственные агенты неспособны достигать оптимума какой-либо целевой функции. Кроме того, они лишены абсолютного индивидуализма и образуют общности и коллективы с групповыми интересами. Общество здесь не может быть сведено к простой совокупности атомистических индивидов и, как правило, не находится в гармоничном, равновесном состоянии. Отсюда вытекает необходимость активного вмешательства в экономику со стороны общества (в лице государства), для привнесения извне общего блага, недоступного пониманию отдельных индивидов, а также для согласования групповых, классовых и других интересов.[[15]](#footnote-15)

Такой тип взаимосвязи человек – общество – политика характерен для исторической школы, институционализма, теории Кейнса. Различие между двумя обозначенными типами экономических теорий проявляется не только в общем подходе к философии экономической жизни, но и в конкретных рецептах экономической политики. К примеру, Кейнс, исходя из того, что хозяйственный агент недостаточно проницателен, чтобы отличить рост реальной заработной платы от роста номинальной, рекомендовал для общего блага политику «регулируемой инфляции».

Напротив, неоклассическая школа «рациональных ожиданий», предполагая, что хозяйственные агенты в состоянии мгновенно рас познавать инфляционный рост цен, в принципе отвергает государственную политику стимулирования спроса.[[16]](#footnote-16)

При этом нельзя утверждать, что один тип теории (и политики) всегда заведомо лучше другого. Теория Кейнса и основанная на ней активная государственная экономическая политика завоевали западный мир после того, как великая депрессия 1929–1933 гг. наглядно показала банкротство либерально-индивидуалистического типа экономической теории и политики в условиях господства «сверхиндивидуальных» монополистических корпораций.

Когда же государственное регулирование, мощные социальные программы достигли таких масштабов, что стали сдерживать частную инициативу и предпринимательский дух, закономерным стал возврат от социально-дирижистского типа экономического мировоззрения к либерально-индивидуалистическому.

## 1.2 Институционализм

Представителей институционализма интересуют проблемы экономической власти и контроля над ней. В основе эволюции человеческого общества лежат изменения в технике производства. В соответствии с этим институционалистами разработаны различные концепции исторической трансформации общества: индустриальное – постиндустриальное – информационное – технотронное.[[17]](#footnote-17)

В целом тематика институциональных исследований достаточно обширна. Она включает теорию потребительского спроса, социально-экономическую теорию благосостояния, анализ крупных корпораций как социально-экономического института и ряд других. Экономическая социология разрабатывалась одним из предшественников современного институционализма – Максом Вебером (1864–1920). Он обосновал методологические принципы социологии, подготовил фундаментальный труд «Хозяйство и общество», в котором подведены итоги его социологических исследований.[[18]](#footnote-18)

В дальнейшем экономическая социология получила наибольшее развитие в трудах американских институционалистов, в частности, исследовались социальные аспекты международных отношений, международного разделения труда, межгосударственных связей.[[19]](#footnote-19)

Название концепции происходит от латинского слова institutum – установление, устройство, учреждение. Все ее сторонники рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы. Понятие «институт» трактуется очень широко: и как государство, корпорация, профсоюзы, и как конкуренция, монополия, налоги, и как устойчивый образ мышления, и юридические нормы. В этом направлении экономической теории отмечаются недостатки капитализма: засилье монополий, недостатки свободной рыночной стихии, растущая милитаризация экономики, отдельные пороки «общества потребления» (такие, как бездуховность и т.д.).

Данное направление экономической теории выступает в различных модификациях: социально-психологический институционализм (Торстейн Веблен), социально-правовой (Джон Р. Коммонс, провозгласивший основой экономического развития юридические отношения), конъюнктуре ведение (Уэсли К. Митчелл), где сформулированы методы прогнозирования количественных изменений в экономике.[[20]](#footnote-20)

Исключительное место в концепции занимает проблема преобразования, трансформации современного общества. Сторонники инсти-туционализма полагают, что НТР ведет к преодолению социальных противоречий, к бесконфликтной общественной эволюции общества от индустриального к постиндустриальному, супериндустриальному или «неоиндустриальному» (т.е. информационному) обществу. Абсолютизация роли технико-экономических факторов позволила выдвинуть теорию конвергенции (Дж. Гэлбрейт, Питирим Сорокин – США, Раймон Арон – Франция, Ян Тинберген – Нидерланды). Неоинституционализм характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов, большим вниманием к человеку, социальным проблемам. Так возникла экономическая теория прав собственности (Рональд Коуз, США), теория общественного выбора (Джеймс Бьюке-нен, США) и др. На основе этих взглядов меняется и экономическая политика развитых стран, результаты которой позволяют говорить о «социализации капитализма». Главная идея современного институционализма – в утверждении не просто возрастающей роли человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества, но и в аргументации вывода об общей переориентации постиндустриальной системы на всестороннее развитие личности, а XXI в. провозглашается столетием человека. [[21]](#footnote-21)

Сформулируем некоторые отличительные особенности «классического» институционализма. Во-первых, институционалисты весьма расширительно трактуют предмет экономики. По их мнению, экономическая наука не должна заниматься чисто экономическими отношениями. Это слишком узко, нередко приводит к голым абстракциям. Важно учитывать весь комплекс условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь: правовых, социальных, психологических, политических. Правила государственного управления представляют не меньший, а возможно и больший интерес, нежели механизм рыночных цен.[[22]](#footnote-22)

Во-вторых, следует изучать не столько функционирование, сколько развитие, трансформацию капиталистического общества. Институционалисты выступают за более обстоятельное решение социальных проблем. Вопрос о социальных гарантиях занятости может стать важнее вопроса об уровне заработной платы. Проблема безработицы становится, прежде всего, проблемой структурной несбалансированности, и здесь все больше проявляется взаимосвязь экономики и политики.

По мнению Дж. Гэлбрейта, рынок отнюдь не нейтральный и не универсальный механизм распределения ресурсов. Саморегулирующийся рынок становится своеобразной машиной для поддержания и обогащения крупных предприятий. Их партнером выступает государство. Опираясь на его мощь, монополизированные отрасли производят свою продукцию в огромном избытке и навязывают ее потребителю. Основа власти крупных корпораций – техника, а не законы рынка. Определяющую роль теперь играет не потребитель, а производитель, техноструктура.

В-третьих, надо отказаться от анализа экономических отношений с позиций так называемого экономического человека. Нужны не разрозненные действия отдельных членов общества, а их организация. Против диктата предпринимателей необходимы совместные, скоординированные действия, которые призваны организовать и проводить профсоюзы и государственные органы. Государству надлежит взять под свою опеку экологию, образование, медицину.

Наши лучшие экономисты-глобалисты, которые исследуют процесс экономической эволюции, считают, что эволюция включает развитие как совместное взаимообусловленное превращение, но не в одну (согласно теории конвергенции), а в разные системы, которые будут представлять новую неоиндустриализацию как форму экономического соцеизма, где наконец человек займет подобающее ему главное, определяющее место.[[23]](#footnote-23)

# 2. Институциональный человек

Институционалисты вносят новые краски в портрет экономического человека. В отличие практически от всех остальных направлений экономической теории они не исходят из человеческой природы как из данности, а пытаются изучить закономерности ее формирования и эволюции. Для неоклассиков поведение человека предопределено сложившейся у него системой предпочтений. Для радикальных субъективистов оно не детерминировано ничем, кроме непредсказуемых для внешнего наблюдателя ожиданий субъекта, которые, в свою очередь, зависят от его оценок будущего.

Для институционалистов же факторы, предопределяющие поведение человека в экономической жизни, берут начало в далеком прошлом не только самого человека, но и всего человечества. Институционалисты рассматривают человека как биосоциальное существо, находящееся под перекрестным воздействием всей биологической природы и общественных институтов.[[24]](#footnote-24)

## 2.1 Категория «инстинктов» Т. Веблена

Из экономистов своего времени, Веблен был, несомненно, лучше всех знаком с современной психологией и прежде всего с трудами У. Джеймса и У. Макдугалла, а также с эволюционной теорий Ч. Дарвина. Поэтому неудивительно, что в его концепции человеческой природы важную роль играют «инстинкты». Однако при этом речь идет вовсе не о биологических, неосознанных аспектах человеческой деятельности. Как раз наоборот, к инстинктам Веблен относит способы (обычаи) осознанного и целенаправленного человеческого поведения, формирующиеся в определенном культурном контексте и передающиеся из поколения в поколение, т.е. то, что он чаще называет институтами. «Цивилизованные народы Запада», с точки зрения Веблена, подвержены влиянию следующих основных «инстинктивных склонностей»:[[25]](#footnote-25)

1) инстинкта мастерства;

2) праздного любопытства;

3) родительского инстинкта;

4) склонности к приобретательству;

5) «набора эгоистических склонностей» и, наконец,

6) инстинкта привычки.

Эти инстинкты не существуют изолированно, они образуют коалиции, подчиняют себе друг друга. Так, например, большую силу представляют собой родительский инстинкт, праздное любопытство и инстинкт мастерства, когда они «заручаются поддержкой привычки», т.е., говоря проще, входят в привычку у людей. Тогда праздное любопытство поставляет информацию и знания, служащие целям, которые ставят перед людьми инстинкт мастерства и родительский инстинкт. В результате мы имеем «поиск эффективных жизненных' средств», ведущий к «росту технологического мастерства». Такое поведение Веблен называл «промышленным» и явно одобрял в отличие от так называемого денежного соперничества, которое имеет место тогда, когда добродетельный союз мастерства, любопытства и привычки попадает под власть эгоистических, приобретательских инстинктов. (О том, как это происходит в ходе исторического развития, Веблен наиболее подробно пишет во II главе своей «Теории праздного класса».) [[26]](#footnote-26)

Тогда возникают «дурацкие способы поведения» и «бесполезные институты», существующие, несмотря на то, что они противоречат врожденному здравому смыслу».

Так из своей концепции человека Веблен выводит внутреннюю противоречивость капитализма, сочетающую рациональную организацию производства с иррациональными общественными формами.

Такая точка зрения, безусловно, объясняется монополистически-финансовым бумом конца XIX в., заставившим практически всех серьезных исследователей задуматься о «паразитическом» характере капитализма того времени. Не случайно особое внимание Веблен уделяет поведению крупных предпринимателей-монополистов. Эти «капитаны промышленности» обычно имеют дальнюю стратегию – приобрести часть «промышленной системы». На пути к этой цели они осуществляют «временные приобретения», ориентированные даже не на получение прибыли, а на подавление, вытеснение конкурентов. Интересы монополистов в принципе противоречат интересам бесперебойного и гладкого функционирования всей «промышленной системы»: их основные доходы связаны с искусственными нарушениями, блокированием процесса общественного производства. Понятно, что модель «гедониста-оптимизатора», не обоснованная никакой научной антропологией, и представления о предпринимателе как координаторе промышленных процессов, стремящемся повысить экономичность производства, и увеличить общественную полезность, которые господствовали в традиционной экономической теории, казались Веблену удручающе примитивными и фальшивыми. В его работах содержится, пожалуй, самая безжалостная критика маржиналистской модели человека.[[27]](#footnote-27)

Однако собственные позитивные разработки Веблена, и после дующих институционалистов рассматривались большинством экономистов как внесистемные, растворяющие экономическую теорию в «культурной антропологии, социальной философии и социологии», и поэтому были обречены на пребывание на периферии экономической науки.

## **2.2 Человеческая природа по Д. Дьюи**

Более ясно и доходчиво разделял эти две стороны и показывал их взаимодействие знаменитый американский философ Джон Дьюи, оказавший большое влияние на экономистов-институционалистов.

Он писал, что человеческая природа может быть понята «только как система верований, желаний и целей, которые формируются во взаимодействии биологических склонностей с общественной средой»).

Согласно Дьюи, человеческая природа состоит из природных «импульсов и привычек, которые (в том числе и саму «привычку учиться») человек постигает в процессе обучения, испытывая положительную или отрицательную реакцию общества на свое поведение''.[[28]](#footnote-28)

Очень важно подчеркнуть, что под привычкой Дьюи имел в виду не бездумное повторение раз затверженного стереотипа в духе павловского условного рефлекса. «Сущность привычки», – отмечал он, – «состоит в приобретенной склонности к некоторым видам и способам реакции, а не к определенным действиям… Она (привычка) предполагает волю''. Таким образом, привычка по Дьюи (а его концепция привычки прочно вошла в институционалистскую традицию), очень напоминает нам правила поведения, о которых мы писали применительно к поведенческим теориям и в особенности, к концепции Р. Хайнера. Такие привычки не только не являются противоположностью рациональности (если, разумеется понимать ее не как неоклассическую максимизацию, а более широко), а видимо, представляют собой наиболее часто встречающийся на практике способ ее существования.[[29]](#footnote-29)

Благодаря относительной стабильности и всеобщности привычки она делает человеческое поведение предсказуемым. Именно стабильность привычек и обычаев недооценивают «близорукие революционеры», которые хотят быстро перевоспитать людей или высвободить импульсы, которые послужат отправным пунктом для новых привычек».

Далее, важную роль в формировании институционалистских концепций человека сыграло разграничение, проведенное Дж. Коммонсом между привычкой и обычаем (custom).[[30]](#footnote-30)

В отличие от привычки, которая все-таки остается укорененной в личном опыте каждого, обычай – это «вид социального принуждения, которое осуществляет по отношению к индивидам коллективное мнение тех, кто чувствует и поступает одинаково». Именно институционализированные обычаи, которые в состоянии «наказывать» тех, кто отказывается придерживаться общих правил, являются реальной силой, управляющей человеческим поведением. Важнейшим из этих институционализированных обычаев Коммонс считал контракт. (Как известно, именно от Коммонса выводит происхождение своих идей такой виднейший представитель нового «контрактного» институционализма, как О. Уильямсон.).[[31]](#footnote-31)

Сосредоточив внимание на привычках, обычаях и т.д., мы, конечно, не полностью передали все богатство институционалистских концепций человека. Но дело в том, что именно этот момент играет наиболее важную роль в современных дебатах о микроэкономических основаниях макроэкономической теории и входит в «альтернативный синтез», о котором упоминалось выше.

Следует отметить, что «правила поведения», важность которых подчеркивают институционалисты, не только облегчают жизнь людям в условиях переизбытка информации, но и представляют собой необходимый источник информации для всех участников рынка66. Даже на столь рационализированном рынке, как фондовая биржа, присутствует множество таких «правил и обычаев».[[32]](#footnote-32)

Кроме того, не следует недооценивать и морального аспекта обще принятых норм (в особенности применительно к так называемому «нормальному» уровню цен). Казалось бы, дискуссия о нормальных и справедливых ценах на Западе осталась далеко в прошлом, в средневековье, когда эта проблема была в центре внимания ученых-схоластов. Однако современное социологическое исследование показывает, что подавляющее большинство респондентов готово оправдать повышение цены, если оно вызвано увеличением издержек, но считают несправедливым рост цен на товар по причине его возросшей редкости. Очевидно, что продавцы, назначая цену на свой товар, обязаны в какой-то мере учитывать «предрассудки» покупателей. Аналогичную роль играют при заключении коллективных договоров представления о «справедливом» распределении итогов деятельности предприятия между трудом и капиталом (в случае прибыли о справедливости вспоминают рабочие, в случае убытка – предприниматели).[[33]](#footnote-33)

# Заключение

Экономические теории всегда предполагают наличие субъекта деятельности, адекватного теоретической модели. Иногда человек предстает в аксиоматике экономической теории и прорабатывается в ней, получая более развернутые характеристики. Иногда он эксплицируется из тех или иных теорий, давая повод к рассмотрению модели человека другими социальными науками.

Большое значение сегодня имеет парадигма институциональной экономики. Здесь «действия агентов разворачиваются не «в чистом поле» свободного рынка», а в сильно «пересеченной местности», наполненной разнообразными институтами – организациями, правилами, традициями и т.п. Побудительными мотивами действий агентов являются не столько попытки обеспечения максимальной прибыли, сколько стремление к соответствию данного агента институциональным нормам и правилам, к улучшению своего положения в рамках этих институтов» 6. Объектом исследования становится не агент, а институт. Предмет экономической науки – отношения агентов и институтов. Модель человека – человек институциональный.

Сравнивая «человека экономического» и «человека институционального», Г.Б. Клейнер отмечает направленность целей первой группы на максимизацию материальных благ, а второй – на упрочение своего положения и статуса в обществе. Но авторы капиталистического производства в своей реальности могут становиться экономическими людьми, только если они, работая за прибыль, живут ради прибыли, а будучи ориентировны на максимум потребления, в том числе и символического престижного, живут ради этого потребления. Кроме того, «экономический человек» становится реальным продуктом неолиберальной политики, ее социальных технологий, полностью реализуясь в материальной сфере и сфере рынка, ограничивая при этом не только себя, но и эти сферы. Такая замкнутость экономической среды противоречит целям ее собственного развития. Работая на прибыль, можно однако не жить прибылью, равно, как работая за деньги, не жить ради денег.

Стремясь к положению в обществе и статусу можно быть институциональным человеком, живущим этим статусом, а можно не быть им, стремясь к статусу как рациональному средству осуществления иных целей, например, творческих, социально-преобразующих, дающих новые степени свободы, экономических, позволяющих больше сделать, и, следовательно, не быть институциональным человеком.

Следовательно, онтологические воплощения человека из моделей экономических теорий могут быть разными, в том числе и противоречащими самим этим моделям.

# Список литературы

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М., 2003. – 320 с.
2. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учебное пособие. – Новосибирск: Издательство ЮКЕА, 1998. – 624 с.
3. Борисов Е.Ф. Основы экономической теории. М.: Высшая школа, 2005. – 240 с.
4. Булатов А.С. Экономика: Учебник. – М.: Юрист, 2004. – 614 с.
5. Курс по экономической теории. – Москва: ИНФРА‑М, 1997. – 345 с.
6. Курс экономической теории: Учебник для вузов / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.Л. – Киров: Издательство «АСА», 2001. – 743 с.
7. Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория: Учебник. – М., 2003. – 243 с.
8. Основы экономической теории /Под ред. Камаева В.Д. – М., 2005.
9. Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории. – М.: Юрист, 2006. – 370 с.
10. Экономическая теория /Под ред. Деминой М.П. – Иркутск, 2005
11. Экономическая теория/ Под ред. И.П. Николаевой. – М., 2004.

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М., 2003. [↑](#footnote-ref-1)
2. Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория: Учебник. – М., 2003 [↑](#footnote-ref-2)
3. Борисов Е.Ф. Основы экономической теории. М.: Высшая школа, 2005 [↑](#footnote-ref-3)
4. Экономическая теория /Под ред. Деминой М.П. – Иркутск, 2005 [↑](#footnote-ref-4)
5. Курс по экономической теории. – Москва: ИНФРА-М, 1997 [↑](#footnote-ref-5)
6. Борисов Е.Ф. Основы экономической теории. М.: Высшая школа, 2005 [↑](#footnote-ref-6)
7. Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории. – М.: Юрист, 2006 [↑](#footnote-ref-7)
8. Экономическая теория / Под ред. И.П. Николаевой. – М., 2004 [↑](#footnote-ref-8)
9. Курс экономической теории: Учебник для вузов / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.Л. –Киров: Издательство «АСА», 2001 [↑](#footnote-ref-9)
10. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М., 2003. [↑](#footnote-ref-10)
11. Булатов А.С. Экономика: Учебник. – М.: Юрист, 2004 [↑](#footnote-ref-11)
12. Экономическая теория /Под ред. Деминой М.П. – Иркутск, 2005 [↑](#footnote-ref-12)
13. Основы экономической теории /Под ред. Камаева В.Д. – М., 2005 [↑](#footnote-ref-13)
14. Борисов Е.Ф. Основы экономической теории. М.: Высшая школа, 2005 [↑](#footnote-ref-14)
15. Курс экономической теории: Учебник для вузов / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.Л. –Киров: Издательство «АСА», 2001 [↑](#footnote-ref-15)
16. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М., 2003. [↑](#footnote-ref-16)
17. Курс экономической теории: Учебник для вузов / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.Л. –Киров: Издательство «АСА», 2001 [↑](#footnote-ref-17)
18. Борисов Е.Ф. Основы экономической теории. М.: Высшая школа, 2005 [↑](#footnote-ref-18)
19. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика Т.2. СПб.:Высшая школа, 2006 [↑](#footnote-ref-19)
20. Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории. – М.: Юрист, 2006 [↑](#footnote-ref-20)
21. Экономическая теория / Под ред. Деминой М.П. – Иркутск, 2005 [↑](#footnote-ref-21)
22. Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория: Учебник. – М., 2003 [↑](#footnote-ref-22)
23. Булатов А.С. Экономика: Учебник. – М.: Юрист, 2004 [↑](#footnote-ref-23)
24. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учебное пособие. – Новосибирск: Издательство ЮКЕА, 1998 [↑](#footnote-ref-24)
25. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М., 2003. [↑](#footnote-ref-25)
26. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М., 2003. [↑](#footnote-ref-26)
27. Курс по экономической теории. – Москва: ИНФРА-М, 1997 [↑](#footnote-ref-27)
28. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М., 2003. [↑](#footnote-ref-28)
29. Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории. – М.: Юрист, 2006 [↑](#footnote-ref-29)
30. Экономическая теория / Под ред. И.П. Николаевой. – М., 2004 [↑](#footnote-ref-30)
31. Курс по экономической теории. – Москва: ИНФРА-М, 1997 [↑](#footnote-ref-31)
32. Основы экономической теории / Под ред. Камаева В.Д. – М., 2005 [↑](#footnote-ref-32)
33. Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория: Учебник. – М., 2003 [↑](#footnote-ref-33)