

Глава 3

МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В ОСНОВНОМ ТЕЧЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ: ГЛАВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

В этой главе мы подробнее рассмотрим отдельные компоненты современной модели экономического человека, кратко обозначенные в главе 1. При этом будут проанализированы значение каждого из них для экономической науки и связанные с ними дискуссионные проблемы.

3.1. Неограниченность потребностей

Как было отмечено в главе 1, предпосылка ограниченности ресурсов и связанной с ней необходимости выбора является ключевой в современном определении предмета экономической науки. Неограниченные блага не обладают в глазах человека ценностью, и поэтому способ распоряжения ими не имеет для него никакого значения и не требует выбора. На первый взгляд данная предпосылка носит совершенно естественный характер и не нуждается в обсуждении. Однако это не совсем так. Ограниченность ресурсов имеет экономическое значение только в сочетании с *неограниченностью человеческих потребностей*. Если человек добровольно ограничивает свои потребности, он может попасть в ситуацию, когда почти все блага будут для него неэкономическими! Конечно, такая предпосылка не характерна для современного человека европейско-американской цивилизации с его фаустовской безграничностью устремлений [66]. Но, например, для христианина эпохи поздней античности, ожидавшего скорого конца света, то же предположение уже не так очевидно. Вероятно, и в этом случае мы можем говорить о неограниченности потребностей, но только если

включим в них потребность в молитве для спасения души, которой люди той эпохи приносили в жертву удовлетворение материальных нужд [217, S. 221]. Еще более проблематично такое предположение применительно к буддисту, для которого желания — причина страданий [290].

3.2. Предпочтения и ограничения

Понятия «предпочтения» и «ограничения» вытеснили в современной экономической науке более архаичные понятия целей и средств, которыми, в частности, пользовался в своем классическом определении Л. Роббинс. Причина этого связана с вдохновленной Максом Вебером [31, 32] дискуссией о возможности создания социальных наук, свободных от оценочных суждений (*wertfrei*). Суть заключается в том, что анализ целей связан с субъективными оценочными суждениями исследователей (о целях мы можем сказать главным образом то, положительно или отрицательно мы их оцениваем), тогда как анализ средств не обязательно требует оценочных суждений (независимо от нашего отношения к поставленной субъектом цели и выбранным им средствам мы можем объективно сказать, насколько хороши средства *с точки зрения поставленной цели*). Поэтому «научному исследованию прежде всего и безусловно доступна проблема соответствия средств поставленной цели» [31, с. 348].

Определение Роббинса, оставляющее в сфере исследования экономической науки только средства, безусловно сформулировано с оглядкой на принцип свободы от оценочных суждений. Однако Г. Мюрдаль [335] показал, что различие между целями и средствами носит в значительной мере условный характер: человек, как правило, выбирает средства вместе с целью. Например, отправляясь в дальнюю поездку (цель), человек одновременно выбирает способ передвижения — вид транспорта (средство). При этом выбор самолета или поезда может зависеть и от его чисто субъективных предпочтений (например, в поезде он обычно хорошо спит, а в самолете устает). Поэтому экономисты сегодня предпочитают говорить просто о выборе между конкретными вариантами действий, включающими и цели, и средства. Этот выбор должен соответствовать определенным предпочтениям.

Для экономической науки важна *независимость предпочтений от ограничений*. Основные разделы микроэкономической теории: теория потребительского выбора, теория фирмы и др., отве-

чают на вопрос, как изменение ограничений (цен, доходов) отразится на поведении хозяйственных субъектов (величине спроса или предложения). Предпочтения, или, иначе, целевая функция, ставят в соответствие множество под названием «изменения ограничений» и множество под названием «варианты поведения». Если изменение ограничений вызывает изменение самой формы зависимости, т. е. целевой функции, то условия задачи оказываются недоопределенными, а сама она — нерешаемой. Между тем влияние ограничений на предпочтения — явление не такое уж редкое в экономической жизни. Феномен сокращения потребностей в связи с сокращением возможностей их удовлетворения описал целый ряд исследователей.¹ Попадая в ситуации «когнитивного диссонанса» и стремясь задним числом оправдать свой выбор, люди склонны *систематически занижать альтернативные издержки*, связанные с уже принятыми ими решениями. Они могут манипулировать своими собственными предпочтениями, выбирая смещенные в ту или иную сторону источники информации [145].

В экономической теории предполагается, что предпочтения хозяйственных субъектов остаются неизменными или во всяком случае меняются на порядок медленнее, чем ограничения. Эта предпосылка объясняется тем, что предпочтения в экономической теории являются внесистемными переменными, задаются экзогенно, а основные ограничения (доходы, цены) определяются эндогенно, внутри самой экономической системы. Если мы не исключим возможность экзогенного изменения предпочтений, которым можно в принципе объяснить задним числом все что угодно, модель экономического человека будет бесполезной. С этим связан некоторый перекокс современной экономической науки (в отличие от классической школы) в сторону краткосрочных феноменов; естественно, предпосылка постоянных предпочтений не должна быть использована при анализе долгосрочных феноменов, например трендовых темпов экономического роста (на практике это тем не менее случается).

Исключения из принципа неизменности предпочтений могут быть связаны и с причинами, которые можно признать обоснованными.

¹ Американский экономист К. Боулдинг назвал этот феномен синдромом «зеленого винограда» в честь героини знаменитой басни Лафонтена лисицы, быстро убедившей себя в том, что она не испытывает потребности в недоступном ей винограде [178, р. 15]. Норвежский социолог Юн Эльстер посвятил этому феномену целую монографию [214].

ванными с точки зрения экономической рациональности. К таким причинам можно отнести обучение (накопление опыта в результате потребления благ) и тренировку. В условиях неполной информации изменение предпочтений по мере накопления опыта следует считать безусловно рациональным. При этом каждое последующее приращение опыта приведет ко все более незначительным сдвигам предпочтений [214, р. 147—148]. Под тренировкой имеется в виду накопление «потребительского капитала», описанное в хрестоматийной статье Г. Беккера и Дж. Стиглера «О вкусах не спорят» [21]. Правда, авторы сочли возможным описать последствия тренировки, не прибегая к изменениям предпочтений.

Поскольку эта статья является наиболее влиятельной и дискуссионной работой по проблеме неизменности предпочтений, мы считаем необходимым разобрать аргументацию Беккера и Стиглера более подробно. В центре их внимания находится феномен «пристрастий», когда индивид входит во вкус потребления определенного блага, которое в результате занимает в иерархии его предпочтений все более важное место. Такие пристрастия могут оцениваться обществом как положительно (пристрастие к хорошей музыке), так и отрицательно (пристрастие к употреблению наркотиков). В традиционной литературе экономисты предпочитают объяснять пристрастия изменением вкусов (предпочтений) во времени — чем больше человек слушает музыку или принимает наркотики, тем больше его вкусы сдвигаются в данном направлении [88, т. 1, с. 157]. Авторы статьи дают этим явлениям другое объяснение. Слушая музыку, человек совершает инвестиции, увеличивая свой капитал, состоящий в способности воспринимать музыку. В результате время, которое он уделяет этому занятию, начинает давать все большую отдачу, т. е. его предельная полезность возрастает. В итоге растет и потребление блага «наслаждение от музыки», но не потому, что меняются вкусы, а потому, что теневая цена (предельные издержки, связанные с получением этого наслаждения) падает. Это не обязательно ведет к увеличению времени, выделяемого на прослушивание музыкальных произведений, поскольку по мере наращивания потребительского «музыкального капитала» увеличение потребления блага под названием «наслаждение от музыки» может происходить и при неизменном и даже при сокращающемся времени. По крайней мере при увеличении теневой цены время слушания музыки легко может сократиться.

Противоположная по сути ситуация возникает при потреблении наркотиков, увеличение которого также традиционно трактовалось как смещение вкусов во времени. В отличие от положительного отрицательное пристрастие, например к потреблению наркотиков, «сокращает запас потребительского капитала, остающегося на будущее» [21, № 1, с. 110]. *При неизменных предпочтениях* предельная полезность времени, отводимого на потребление наркотиков, будет падать, и его объем вырастет, чтобы компенсировать падение отдачи. При росте цены время, затрачиваемое на потребление наркотиков, возрастет. Хотя модель Стиглера и Беккера представляет большой интерес и способна дать нетривиальные выводы, их доказательство постоянства предпочтений во времени носит по существу терминологический характер. Фактически авторы *дают экономическое объяснение их непостоянству*, предпочитая употреблять понятие накопленного потребительского капитала. Кроме того, человек в их модели инвестирует в слушание музыки, потому что заранее знает, какое место займет музыка в иерархии его будущих предпочтений. Между тем профану, очевидно, трудно представить, какое удовольствие он сможет получать, став знатоком музыки. Но даже если предположить такое совершенное предвидение, остается неясным, почему его лишен начинающий наркоман. Впрочем, лабораторные эксперименты показали, что люди плохо предугадывают свои будущие предпочтения — факт, серьезно ограничивающий объяснительные и прогностические способности экономической теории [266, р. 27].

Помимо изменений предпочтений во времени на практике встречаются ситуации, характеризующиеся одновременным существованием конфликтующих предпочтений (наличием двух и более «я»). Бывает, что индивид *одновременно* испытывает противоречивые желания (например, человек одновременно хочет курить и бросить курить). Здесь возникает вопрос, насколько индивид *властен над собой*, может ли он подчинить свое «низшее "я"» «высшему» и решить не держать дома сигареты, чтобы не подвергаться искушению [213, 371]. Различные «я» могут обладать различными системами предпочтений и при этом быть равноправными или подчиненными друг другу. Поэтому мы не можем здесь определить индивида просто через набор предпочтений. Он должен обладать способностью к рефлексии, к формированию метапредпочтений (предпочтений относительно предпочтений), позво-

ляющих ему выбирать ту шкалу предпочтений, которой в данном случае отдается преимущество.² Можно трактовать эту ситуацию и как игру человека с самим собой (участниками игры являются его разные «я») [240, р. 104—106]. В любом случае выявленные предпочтения будут непостоянны во времени и исследователь, работающий в русле основного течения, может прийти к выводу о том, что наблюдаемый индивид не максимизирует значение своей функции полезности [238]. Возможным выходом из положения может быть двухэтажная модель человека, в которой обитатель первого этажа — «деятель» (doer) — ориентирован на достижение краткосрочных, строго эгоистических целей, а обитатель второго этажа — «составитель планов» (planner) — задает ему правила поведения, исключая некоторые варианты как заведомо неприемлемые и ориентируясь при этом на долгосрочные цели [413].

Самоконтроль экономического человека играет важную и до сих пор недооцененную роль в его поведении и в более общем плане. Модель, объясняющая поведение человека предпочтениями и ограничениями, имеет смысл только тогда, когда поведение человека однозначно соответствует его выбору, т. е. никакая «слабость воли» не искажает последствий рационально принятого решения.

3.3. Способность к оценке

Экономический человек не безразличен к окружающему миру, он непрерывно *оценивает*, соизмеряет все объекты и состояния мира по какому-либо одному критерию. Этот критерий в принципе не обязательно должен сводиться к полезности или приросту своего личного благосостояния, но чаще всего подразумевается именно такая целевая функция.

С этим компонентом модели экономического человека связаны несколько важных теоретических проблем. Во-первых, из него вытекает предположение о качественной однородности и равноправности всех человеческих потребностей и удовлетворяющих их благ. (Хотя функция полезности для каждого блага имеет различный вид. Еще Джевонс указывал, что потребность в простом хлебе удовлетворяется быстрее, чем в вине, одежде, красивой ме-

² Американский экономист Т. Шеллинг [370] предлагал в этой связи дополнить теорию принятия решений в рамках заданных предпочтений теорией выработки самих предпочтений, которую он назвал эгономикой.

бели и произведениях искусства [44, с. 72]). Если все блага можно сопоставить друг с другом по какому-либо одному признаку, значит, с точки зрения этого признака они являются взаимозаменяемыми. Отсюда возможность для потребителя (производителя) улучшить свое положение, обменяв некоторое количество одного блага (фактора производства) на некоторое количество другого (так называемый trade-off). Именно эти операции позволяют отдельным хозяйственным субъектам достичь своих оптимальных (равновесных) состояний.

Во-вторых, возникает проблема соизмеримости оценок благ (их полезности) *разными хозяйственными субъектами*. Идейные предшественники маржинализма Бентам и Госсен не видели здесь проблемы, однако лидеры маржиналистской революции заметили, что напрямую сопоставлять полезность одного и того же блага или интенсивность потребности в нем для разных людей некорректно — нет общей единицы измерения. Несоизмеримость оценок разных людей имеет важное значение в теории цены и теории благосостояния. В теории цены, когда два человека обмениваются благами, необходимо учитывать оценки *обоих* обмениваемых благ отдельно для каждого участника обмена. В теории благосостояния несоизмеримость ведет к значительным трудностям в попытке оценить общий уровень благосостояния общества. Обойти эту трудность впервые смог Парето, чей критерий оптимальности предполагает лишь сравнения альтернатив каждым хозяйственным субъектом для себя.

3.4. Мотивация

Мотив собственного интереса, как показал анализ в главе 2, в XIX в. являлся самым важным компонентом модели экономического человека, отличающим экономическую науку как особую отрасль знания.³ В современной формулировке он звучит так: если набор благ А содержит большее количество одного из благ, чем набор В, а в остальном ничем от него не отличается, то А предпочитается В. Первоначально данная предпосылка использовалась главным образом для описания свободного перелива капитала между отраслями в поисках максимальной рентабельности, который обеспечивал действие принципа *невидимой руки*. В теории

³ Согласно Ф. Эджуорту, эта предпосылка является *первым принципом экономической науки* [208, р. 16].

ях маржиналистов и неоклассиков принцип собственного интереса, принявший более строгую форму максимизации полезности, обеспечивал достижение каждым индивидом оптимальной точки равновесия.

Это свойство с давних пор трактовали как обычный эгоизм, что давало повод для критики экономического человека с моральных позиций. В связи с тем, что термин «эгоизм» имеет ярко выраженную эмоциональную окраску, некоторые теоретики заменили его нейтральным или безразличным отношением хозяйственного субъекта к незнакомым ему окружающим людям. Это означает, что экономический человек не испытывает к своим собратьям ни положительных, ни отрицательных (зависть, враждебность) чувств [177, р. 132]. В настоящее время экономисты исходят из того, что собственный интерес индивида теоретически может включать и благосостояние других людей.⁴

Так, в новой экономической теории семьи Г. Беккера, которая положила в основу объяснения максимизацию полезности каждым членом семьи в отдельности, предполагается, что «альтруизм как исходная посылка применим к подавляющему большинству семей», но «легко вписывается в неоклассическую функцию полезности», поскольку «означает, что полезность родителей зависит от полезности, получаемой каждым ребенком» [20, № 2, с. 102]. Однако следует заметить, что этот результат достигается только там, где функция полезности понимается максимально широко и абстрактно. В такой трактовке поведение, движимое собственным интересом, является синонимом рационального или целенаправленного [307, р. 94]. В то же время в некоторых направлениях современной экономической теории (теория трансакционных издержек, теория общественного выбора) исследователи исходят из более узкой трактовки функции полезности как максимизации собственных полезности, богатства и власти [397, р. 74]. В такую функцию полезности альтруистическое поведение уже не вписывается. Вообще следует отметить, что экономисты, признавая на словах возможность альтруистической мотивации, испытывают сильную тягу к тому, чтобы объяснять тот или иной вид поведения, не выходя за рамки эгоистических мотивов (аналогично тому, как они всегда предпочитают объяснение, основанное на презумпции рациональности, допущению иррациональных мотивов).

⁴ Со знаком плюс (альтруизм) или со знаком минус (зависть).

Примыкает к собственному интересу предпосылка *самостоятельности решения (выбора)* экономического человека. Она означает, что решения индивида определяются *его собственными предпочтениями* у а не предпочтениями его визави по сделке или каких-либо третьих лиц, благосостояние которых ему безразлично.⁵ (Если бы мы предположили, что хозяйственный субъект способен действовать, руководствуясь интересами своих клиентов и поставщиков, прогнозировать его поведение и представить себе рыночную систему в целом было бы крайне трудно). Предпосылка собственного интереса означает, что человек не следует *автоматически* принятым в обществе нормам, традициям и т. д. и не имеет того, что принято называть совестью или нравственностью. Но из этого не следует, что экономический человек обычно ведет себя аморально. Данная предпосылка означает лишь то, что этические нормы и общественные институты он воспринимает утилитарно: следование им в данном обществе позволяет ему максимизировать полезность или благосостояние в долгосрочном плане.

Надо подчеркнуть, что такое сведение общественных норм к орудию обеспечения личного интереса, на наш взгляд, неправомерно. Конечно, существование в любом обществе теневой экономики говорит о том, что ограничения, задаваемые нормами и правилами поведения, не рассматриваются хозяйственными субъектами как непреодолимые. Но хотя соблюдение или несоблюдение человеком нормы зависит во многом от его личного интереса, норма тем не менее существует и влияет на его поведение как *самостоятельный* фактор.⁶ Более того, в рамках теневой экономики тоже существуют очень строгие нормы поведения [280, S. 35]. В целом экономический человек ведет себя в стандартных теоретических моделях вполне «прилично». В ситуации полной информации это неизбежно, поскольку здесь просто нет возможности обмануть друг друга: например, сходные блага различного качества воспринимаются как *разные* блага *всеми* участниками рынка. Если же информация является неполной или асимметрично распределен-

⁵ «С точки зрения такого подхода (большинства экономистов. — В. А.) собственный интерес просто означает, что мы мотивированы нашими *собственными* целями, предпочтениями и удовольствиями, в чем бы они ни заключались... Выражение «преследующий свой собственный интерес» здесь равносильно эпитетам "рациональный" или "целенаправленный"» [307, р. 94].

⁶ Это убедительно показал Ю. Эльстер [139].

ной, появляется возможность обмана, т. е. распространения заведомо ложной информации. Такие ситуации попали в сферу внимания «нео-неоклассики» чикагского толка и нового институционализма (см. главу 4). Экономисты чикагской школы предполагают возможность обмана, если ожидаемые выгоды от него превзойдут ожидаемые издержки, включая те, что связаны с обнаружением обмана [164].

Более содержательна, на наш взгляд, трактовка оппортунистического поведения новыми институционалистами. Представители этого течения пришли к выводу, что функция таких институтов, как контракт, суд, закон и т. д., состоит в том, чтобы компенсировать последствия возможного нечестного поведения отдельных лиц [117]. Так, в теории трансакционных издержек О. Уильямсона принята предпосылка об оппортунистическом поведении участников контракта, которое в «общем случае... означает предоставление неполной или искаженной информации». Здесь общая для экономической теории предпосылка собственного интереса сочетается с возможными проявлениями хитрости или прямого обмана, которые не дают партнеру оппортуниста вовремя узнать, в каком именно виде тот собирается проявить свой собственный интерес.

Такое поведение является источником «поведенческой неопределенности», которая может вызвать немалые проблемы в экономических сделках, если заранее не включить в контракт затрудняющие это поведение условия [116, с. 43–45]. Но поскольку все аспекты многообразных хозяйственных отношений между людьми нельзя оговорить в официальных контрактах, часто приходится довольствоваться неформальными «имплицитными» контрактами,⁷ в рамках которых находится возможность для оппортунистического поведения. Примером могут быть отношения между нанимателем и наемным работником, которые далеко не полностью регулируются договором о найме. Интересно, что в данном случае наиболее преуспевающие фирмы добиваются лучших результатов, используя не денежные, а моральные стимулы, воспитывают у своих работников преданность общему делу [190, р. 13].⁸

Таким образом, опыт показывает, что низкие оппортунистические мотивы соседствуют в сознании людей с высокими мораль-

⁷ Термин введен американским экономистом А. Оукеном [343].

⁸ Такое воспитание имеет успех, если, в частности, удается убедить работников, что ставки заработной платы в компании являются справедливыми [437].

ными. Видимо, существенным обстоятельством здесь является то, что соответствующим образом воспитанные рабочие образуют *социальную группу* поведение членов которой не может быть адекватно описано средствами экономической теории, придерживающейся методологического индивидуализма.

В более широком плане предпосылка оппортунистического поведения считается обязательной при сравнительной оценке общественных институтов (конституциональном выборе). Выбирая институты, общество должно в первую очередь застраховаться от того, что этими институтами попытаются воспользоваться оппортунисты [185, р. 56–61].

Предпосылка оппортунистического поведения используется и для анализа других экономических проблем. Широкую известность получила работа Дж. Акерлофа [13], в которой доказывается, что невозможность выявить обман продавцов на рынке подержанных автомобилей приводит к господству на этом рынке недобросовестного поведения и вытеснению с него доброкачественных товаров. Этот же принцип действует на рынке страховых услуг (договор о страховании стремится заключить именно тот человек, у которого вероятность страхового события выше средней, но страховщик об этом не знает), на кредитных рынках развивающихся стран и т. д.

Анализируя оппортунистическое поведение, важно иметь в виду, что, если бы весь мир состоял из оппортунистов, обман не мог бы принести никому никакой выгоды. Существование оппортунистического поведения имеет смысл только в обществе, в котором взаимное доверие является правилом, а не исключением [417, S. 113].

Применительно к многим проблемам, рассматриваемым в рамках основного течения экономической теории, вид мотивации хозяйственных субъектов не имеет существенного значения. Объяснить снижение величины спроса на бензин после резкого увеличения цены практически можно, независимо от того, безразличны ли покупатели к интересам других людей или нет [280, S. 49]. Однако из этого правила есть важные исключения, относящиеся к ситуациям, в которых не знающие друг друга участники находятся в обоюдной зависимости. В этих случаях результат поведения хозяйственного субъекта как для него самого, так и для общества в целом зависит от того, придерживается ли он чисто эгоистических интересов или ведет себя альтруистично (в данном случае это означает, что он придерживается некоторых норм порядочного поведения, независимо от того, как поступают другие

люди). Среди этих ситуаций особое место занимает анализ так называемой «Дилеммы заключенных». Описание этой дилеммы можно найти в литературе (см., например [76, с. 133–136]), но мы изложим ее здесь вкратце для большей наглядности.

Арестованы два преступника, совершившие совместно несколько преступлений. Однако у следствия нет доказательств, и, если ни один из преступников не признается, оба получат лишь по два года тюрьмы (предположим, за незаконное ношение оружия). Если один из них окажет помощь следствию и признается во всем, в то время как его напарник будет упорствовать, первого освободят от наказания, а напарнику дадут полный срок — 12 лет тюрьмы. Если, наконец, признаются оба, то каждый получит лишь небольшое сокращение срока и будет приговорен к 10 годам заключения. Возможные исходы при выборе преступниками всех возможных стратегий сведены в

| Второй преступник | Первый преступник | |
|-------------------|-------------------|--------------|
| | сознается | не сознается |
| Сознается | -10/ -10 | -12/0 |
| Не сознается | 0/ -12 | -2/ -2 |

ных стратегий сведены в так называемую платежную матрицу («выплатами» в данном случае является количество проведенных в тюрьме лет, поэтому они даны с отрицательным знаком; до кривой черты — «выплаты» первому преступнику, после — второму).

Очевидно, что, если бы преступники могли договориться друг с другом и были бы уверены, что договоренность будет выполняться, они бы оба не сознались и получили бы всего по два года тюрьмы («кооперативное решение»). Такой результат был бы лучшим для обоих преступников взятых вместе — суммарная отсидка составила бы всего четыре года. Однако поскольку такой возможности у них нет, каждый, скорее всего, выберет эгоистическую стратегию, обеспечивающую ему наименьшие потери при любом поведении напарника (в теории игр итоговое решение при данной стратегии носит название максимина). В нашем случае, если первый преступник решит сознаться, второму также выгодно сознаться: он получит 10 лет вместо 12. Если же первый преступник не сознается, второму тем более выгодно сознаваться: он выйдет на свободу вместо получения двух лет тюрьмы. Итак, он решает в любом случае сознаться, но поскольку точно так же думает и второй участник, то в итоге каждый из них получит по 10 лет, что по критерию Парето никак не является оптимальным

решением, так как оно уступает кооперативному для обоих участников.

«Дилемма заключенных» обладает огромным потенциалом с точки зрения постановки проблем экономической теории и других социальных наук. Прежде всего она представляет собой очевидное исключение из действия принципа «невидимой руки»: безразличные к интересам друг друга участники достигают худшего решения, чем в том случае, когда они идут друг другу навстречу. Из этого следует общий вывод, что общество, стремящееся к наибольшему благосостоянию, не может безраздельно полагаться на движимую личным интересом деятельность своих граждан и в ряде случаев должно располагать специальными институтами, поощряющими кооперацию.

Важнейший из этих случаев рассматривает теория общественных благ.⁹ Среди таких благ ведущее положение занимают услуги, предоставляемые государством, а также различные правила, соблюдение которых *всеми* выгодно всем, Например правила дорожного движения, соблюдения чистоты и пр. Человек, движимый одним лишь собственным интересом, занимает по отношению к пользованию общественными благами позицию «безбилетника» (*free-rider*): не платит (например, уклоняется от налогов), но пользуется или нарушает правила сам, но выигрывает от того, что их соблюдают другие.¹⁰ Такое поведение облегчается тем, что в игре под названием «Потребление общественного блага» участвует множество людей, вклад каждого в его производство незначителен, а «безбилетничество» часто совершенно незаметно и не влечет за собой наказания. Однако поскольку точно так же ведут себя и все остальные, результат оказывается далеко не оптимальным: общественное благо (безопасность, чистота и пр.) производится в недостаточном количестве. Теория общественных благ и «безбилетников» является одним из немногих примеров активного использования предпосылки собственного интереса в современной микроэкономической теории.

Существование большого количества общественных благ в современной рыночной экономике свидетельствует, что предпосыл-

⁹ Общественными благами принято называть блага, потребление которых не может осуществляться исключительно лицами, за них заплатившими, и которые, будучи потребленными одним лицом, при этом доступны для потребления другими [280, S. 54].

¹⁰ «Как бы индивид ни оценивал поведение других людей, он должен всегда делать рациональный выбор в пользу варианта безбилетника» [184].

ка чисто эгоистической мотивации в данном случае неверна, по крайней мере без некоторых модификаций.¹¹ Спасти ее можно, например, предположив, что участники игр, подобных «Дилемме заключенных», имеют долговременные связи друг с другом и играют в эти игры много раз. Тогда, следуя своему долгосрочному интересу, который состоит в том, чтобы не ссориться с постоянным партнером и создать себе добрую репутацию, участник игры может пожертвовать своим краткосрочным эгоистическим интересом.¹² В данном случае альтруизм, рассчитанный на взаимность, можно считать стратегией, ведущей участника игры к долгосрочной максимизации своей функции полезности.¹³ Оптимальной же стратегией в ситуации повторяющихся игр с постоянными участниками оказалась стратегия «добром на добро, злом на зло» (Tit-for-Tat), при которой игрок избирает такую же стратегию, какую его партнер избрал в предыдущей игре.¹⁴

Но, как показывают некоторые исследования, нежелание людей вести себя эгоистично далеко не ограничивается повторяющимися играми [373]. Существуют и проявления истинного альтруизма, в частности идентификация индивида с группой, нацией, организацией, к которой он принадлежит [391, ch. X]. Особенно заметно это в поведении менеджеров среднего и высшего звена, которым делегируется в корпорации большая ответственность и возможность проявлять инициативу. Возможность такой идентификации ставит перед экономической теорией фирмы дилемму:

¹¹ О том же говорят результаты экспериментальных исследований [314].

¹² Наиболее известный пример такого поведения был описан Р. Аксельродом: немецкие и английские солдаты во время первой мировой войны, длительное время сидевшие в окопах друг против друга, играли друг с другом в игру, которую можно было бы назвать «живи и давай жить другим» и которая представляла собой повторяющуюся «Дилемму заключенных» [159, p. 73–87].

¹³ Еще одно интересное объяснение альтруистического поведения приводит Г. Беккер: имея дело с подлинным альтруистом, окружающие его эгоисты ведут себя как альтруисты, чтобы получить от него в обмен еще большую порцию благ [165, ch. 12, 13]. Естественно, такой наигранный альтруизм приносит плоды только до тех пор, пока эгоисты могут скрывать свое истинное лицо, если, конечно, они сами в конце концов не превратятся в альтруистов.

¹⁴ То, что такая стратегия является наилучшей, было доказано с помощью компьютерных имитаций [159, p. 27–54].

или, как это принято в традиционной неоклассической теории, предположить, что вся фирма имеет единую целевую функцию, или, как это делают приверженцы нового институционализма, строго придерживаться методологического индивидуализма и считать само существование и функционирование фирмы результатом оптимального выбора каждого из ее работников. В последнем случае частичная идентификация управляющего с фирмой получает рациональное экономическое объяснение в рамках его функции полезности.

Можно предположить, что, проявляя альтруизм, люди минимизируют психические издержки, связанные с нарушением интернализированных норм и правил поведения.¹⁵ Но такое объяснение крайне малоинформативно и подходит к любому виду поведения. В итоге мы приходим к выводу, что предпосылка собственного интереса может быть в данном случае сформулирована либо тавтологически, и тогда она будет неопровержима, либо эмпирически, и тогда ее следует считать опровергнутой [304, S. 26].

Таким образом, существуют «неискоренимые» проявления альтруизма, которые не могут быть представлены как замаскированный утонченный эгоизм. Это не противоречит понятию собственного интереса в широком (но отчасти тавтологическом) понимании данного термина, но нарушает презумпцию эгоизма, которая негласно все еще играет роль исходной мотивационной предпосылки экономического анализа.

Наконец, в экономической теории зафиксированы нарушения аксиомы самостоятельности предпочтений, при которых последние находятся в зависимости от предпочтений других людей, чье благосостояние совершенно безразлично тем, кто делает выбор. Речь идет об известных в теории потребительского выбора эффектах: эффекте Веблена (величина спроса на потребительский товар возрастает при более высокой цене), эффекте присоединения к большинству (величина спроса положительно зависит от величины спроса на тот же товар других людей) и эффекте снобизма (величина спроса отрицательно зависит от спроса на тот же товар других людей) [73]. Эти эффекты создают проблемы для экономической теории потребительского выбора, поскольку приводят к загибающимся назад кривым спроса и, следовательно, к множественности точек рыночного равновесия [73, с. 321–322]. Во всех этих случаях потребительский выбор является средством невер-

¹⁵ Феномен этих издержек описывает психологическая теория когнитивного диссонанса [145].

бальной коммуникации между людьми [240, р. 99—100] — аспект, который игнорирует традиционная экономическая теория, хотя потребность в такой коммуникации, в свою очередь отражающая потребность в самоуважении, безусловно, занимает заметное место в предпочтениях людей.

Экономическое истолкование некоторых описанных эффектов дают Г. Беккер и Дж. Стиглер в упомянутой выше работе. Они поставили перед собой трудную задачу: объяснить феномен моды, не учитывая изменений вкусов. Авторы исходят из того, что потребительское благо, производимое при помощи модных товаров и называемое стилем, удовлетворяет потребность человека в общественном признании, которое является компонентом его функции полезности [21, № 2, с. 96—97]. Однако такое характерное для данных авторов и всего движения экономического империализма в целом максимальное расширение целевой функции связано с риском, что предлагаемое объяснение будет носить тавтологический, неинформативный характер. Очевидно, что содержательное рассмотрение в рамках экономической теории предпочтений, продиктованных *социально-культурным контекстом*, связано с большими трудностями, чем анализ основных материальных потребностей человека.

3.5. Информация и рациональность

В этом разделе мы рассмотрим когнитивные компоненты модели экономического человека: предпосылки о доступной ему информации, способах ее переработки и принятия решений (рационального выбора вариантов). Теоретически информированность экономического субъекта и способ выбора можно описать и раздельно, что было сделано в главе 1, однако при более подробном анализе эти компоненты модели экономического человека тесно переплетаются — от характера имеющейся информации зависит и способ рационального выбора, поэтому здесь эти компоненты будут рассмотрены во взаимосвязи.

Как было отмечено в главе 2, предпосылка экономической рациональности выдвинулась на первый план методологических дискуссий начиная с маржиналистской революции, вытеснив в качестве предмета предпосылку собственного интереса. Уточнение предпосылки собственного интереса с помощью средств математического анализа, ее превращение в аксиому максимизации полезности или прибыли означало существенное повышение вни-

мания к доступной хозяйственному субъекту информации и свойственной ему степени рациональности.¹⁶ В маржиналистской теории (особенно у Вальраса и Джевонса) неявно предполагалась полная осведомленность хозяйственного субъекта о доступных ему вариантах поведения, выгодах (удовольствиях, наслаждениях) и потерях (тяготах, жертвах), связанных с каждым из них. Если говорить о потребителе, то речь идет главным образом о субъективной полезности различных благ и их ценах. Если говорить о производителе, имеется в виду информация о ценах различных продуктов и производственных ресурсов и технологиях (производственных функциях), с помощью которых последние превращаются в первые. Если подытожить, то речь идет о полной информации о субъективных предпочтениях и объективных ограничениях. Эта предпосылка получила в литературе название предпосылки полной, или совершенной, информации («совершенной прозрачности»)¹⁷. Иначе ее можно назвать предпосылкой совершенного предвидения, поскольку речь идет о знании результатов пока еще не предпринятых действий, хотя правильнее будет сказать, что в статических моделях маржиналистов вообще не существовало временного измерения и, следовательно, грани между настоящим и будущим. (Отсюда и часто упоминаемая в литературе предпосылка мгновенной реакции хозяйственного субъекта на изменения ограничений). Доступ к этой нужной каждому хозяйственному субъекту информации предполагался свободным и бесплатным. Термин «полная информация», естественно, относится только к *нужной* информации.

В дальнейшем в связи с победой ординалистского направления теории предельной полезности и теории выявленных предпочтений, в результате которой эгоизм, видимо, окончательно уступил место рациональности в качестве основного конституирующего свойства экономического человека, предпосылка рациональ-

¹⁶ «Современная микроэкономическая теория отличается от традиционной не тем, что отходит от предпосылки максимизации полезности, но тем, что в ней всерьез принимаются ограниченность информации и ограничения вообще» [280, S. 71].

¹⁷ В современной литературе по теории игр разделяют совершенную информацию, когда игрок знает ходы всех других игроков, и *полную* информацию, когда ему известны получаемые ими *выплаты*. Например, если фирме известен объем производства ее конкурента, но неизвестны его издержки и, следовательно, прибыль, то она обладает совершенной, но не полной информацией. См. [329, р. 347]. В нашей работе мы употребляем эти термины как синонимы.

ного выбора при полной информации стала описываться в терминах «бинарных соотношений», характеризующих определенным образом упорядоченную систему человеческих предпочтений. Эта система должна характеризоваться следующими основными свойствами [72; 240, р. 41; 416].

1. **Полнота**, т. е. каждое благо (или набор благ) может быть сопоставлено с каждым (эквивалентно всеобщей соизмеримости). Это означает, что у индивида есть мнение относительно любой пары вариантов А и В: либо $A > B$, либо $A < B$, либо $A = B$ ($>$ — знак предпочтения).

2. **Транзитивность**. Если потребитель предпочитает набор благ А набору В, а набор В в свою очередь набору В, то он предпочитает набор А набору В. (Если $A > B$, а $B > V$, то $A > V$).¹⁸

3. **Рефлективность**. Если два набора благ совпадают по всем признакам, выбор между ними для хозяйственного субъекта безразличен.

Аксиомы транзитивности и рефлективности составляют так называемую строгую последовательность, или непротиворечивость (consistency), предпочтений.

Первые три аксиомы вместе взятые обеспечивают существование порядковой функции полезности с действительными значе-

¹⁸ Как показал Ж. Дебре, существование полного и транзитивного набора предпочтений равносильно существованию непрерывной порядковой функции полезности — каждому из возможных вариантов эта функция дает порядковый номер в иерархии полезности. Для случая бесконечного набора вариантов требуется дополнительно ввести условие специфической непрерывности набора предпочтений, которое, однако, является чисто техническим и не имеет содержательного смысла [204, р. 54—59]. Подробнее о критериях совместимости или последовательности предпочтений см. [62, с. 93—122]. Однако А. Сен настаивает на том, что сама по себе последовательность выборов еще не означает рациональности: последовательно можно, например, делать все противоречащее собственному интересу (поведение, присущее, например, герою стихотворения С. Михалкова «Упрямый Фома»), что не соответствует никакому интуитивному критерию рациональности. «Рациональный выбор, — пишет Сен, — должен хотя бы требовать соответствия между тем, что человек стремится достичь, и тем, как он это делает» [382, р. 13]. Возражение Сена безусловно справедливо, если придерживаться обычного, а не экономического критерия рациональности. (Поведение упрямого Фомы действительно соответствует последнему — целевой функцией здесь, очевидно, является желание произвести своим непослушанием впечатление на окружающих). Однако представляется, что такое поведение может быть скорее исключением, чем правилом.

ниями, в которой предпочитаемые наборы благ обозначаются большими числами, а безразличные — одинаковыми числами. Эта функция полезности, как обычно предполагается, обладает следующими свойствами.

4. **Монотонность** (ненасыщаемость потребностей). Если набор благ А отличается от набора В только тем, что содержит больше блага x при равных количествах всех прочих благ, то А предпочитается В. Иначе говоря, чем больше блага, тем лучше.

5. **Замещаемость**. Всегда можно найти набор благ, эквивалентный данному, если уменьшить потребление одного блага и одновременно увеличить потребление другого. Это условие эквивалентно математическому свойству непрерывности, которым обладает множество наборов благ. Данное свойство означает, что незаменимых, приоритетных для потребителя благ не существует: все имеет свою цену.¹⁹

6. **Выпуклость**. Линейные комбинации двух равноценных наборов благ более предпочтительны, чем каждый из них в отдельности. Это математическое свойство, обеспечивающее выпуклость кривых безразличия, является следствием закона убывающей предельной нормы замещения и не является во всех случаях необходимым [240, р. 41].

Все эти свойства в большей или меньшей степени соответствуют интуитивным требованиям, предъявляемым к последовательному предсказуемому поведению. Конечно, к большинству из них нетрудно подобрать исключения даже в условиях полной информации, в том числе и в хозяйственной жизни. Несомненно, что потребитель не всегда может сопоставить наборы, состоящие из благ разного рода. Безразличие между двумя одинаковыми наборами благ (аксиома рефлективности) нарушается, когда выбор зависит от контекста. Предпочтение большего количества любого блага меньшему не наблюдается в случае, когда предельная полезность его становится отрицательной. Предпосылка полной замещаемости нарушается при иерархичности потребностей, когда отдельные из них (например, физиологические) оказываются на порядок более важными, чем другие, и поэтому подлежат насыщению еще до тех пор, как дело дойдет до удовлетворения других потребностей. (Следовательно, о полной замещаемости в этом случае говорить нельзя).²⁰ Таким образом, если исходить из крите-

¹⁹ В этой связи экономическую науку можно определить как науку о вещах, имеющих цену в самом широком смысле слова (в смысле альтернативных издержек). См. [213, р. 126].

рия опровержимости Поппера, то все эти аксиомы придется считать опровергнутыми *в качестве эмпирических гипотез*. Однако, поскольку данный набор предпосылок имеет методологический статус «твердого ядра» (см. главу 1), он вполне может быть принят для определения экономически рационального действия в условиях полной информации. Другое дело, что сама предпосылка полной информации является, конечно, чрезвычайно нереалистичной и резко ограничивает применение экономической теории к реальной хозяйственной жизни, где неопределенность и нехватка информации являются неустранимым фактом.

Поэтому не случайно, что изучение проблем неопределенности, поиска и обработки информации и формирования ожиданий, которые приобретают первоочередное значение в условиях неполной информации, стало магистральной линией развития экономической теории XX в. Эта область исследований не получила заметного развития на ранних стадиях маржинализма и неоклассической теории. В известном смысле исключением был К. Менгер, придавший большую важность проблеме доступной экономическому субъекту информации (см. главу 2). Однако пионером в данной области следует назвать американского экономиста Ф. Найта, рассмотревшего микроэкономические проблемы неопределенности и риска в специальной работе [289].²¹

Центральной проблемой для Найта было теоретическое объяснение предпринимательской прибыли, которой не находилось места в модели совершенной конкуренции, где весь доход распределялся без остатка между факторами производства. Согласно Найту, прибыль возникает оттого, что реальная экономика в отличие от модели совершенной конкуренции характеризуется ситуацией «истинной неопределенности». В отличие от ситуации риска, когда набор возможных исходов и соответствующие каждому из них значения вероятности известны, так что хозяйственный субъект может заранее измерить риск и застраховаться от него, истинная неопределенность характеризуется неизвестным распределением

²⁰ Выходом из этой ситуации может быть зачисление самого сильного предпочтения в разряд ограничений, но это в свою очередь предполагает, что между предпочтениями и ограничениями нет той непреодолимой стены, которая обычно возводится в методологии основного течения экономической теории. См. [213, р. 126].

²¹ Русский перевод главы, посвященной обсуждаемым здесь проблемам, — [95].

вероятностей. Такая ситуация бывает связана с беспрецедентным характером каждого нового предприятия, который не дает возможности опираться на прошлый опыт и знать вероятность того или иного исхода. Бремя истинной, неизмеримой неопределенности берет на себя предприниматель, которому и достается в виде прибыли или убытка разность между неизвестной заранее выручкой и фиксированными платежами собственникам использованных факторов производства. От этой «предельной ответственности», по словам Найта, нельзя застраховаться, плату за нее нельзя считать ни доходом с капитала, ни заработной платой.

Найт, как уже было сказано, исследовал микроэкономические аспекты неопределенности. Но начиная с 1930-х гг. быстрое распространение получили исследования макроэкономических аспектов этого феномена. Здесь, безусловно, сказалось непосредственное влияние Великой депрессии, в ходе которой ярко проявился потенциал неопределенности, нестабильности, анархии, характерный для капиталистической экономики. Для теоретического осмысления этих явлений необходимо было усложнить модель экономического человека, отразив в ней воздействие неопределенности. Главными достижениями здесь были труды шведской школы (в первую очередь Г. Мюрдаля) и «Общая теория занятости» Дж. М. Кейнса.

Общей проблемой, что вполне понятно в контексте Великой депрессии, была для Мюрдаля и Кейнса проблема равенства (неравенства) инвестиций и сбережений. Мюрдаль решал эту проблему так: все ценностные показатели, такие как доход, прибыль, издержки, сбережения, инвестиции, относящиеся к определенному временному интервалу, могут оцениваться в начальный момент этого интервала (*ex ante*) и в конечный (*ex post*). Причем если оценка *ex post* делается по бухгалтерским балансам, то оценка *ex ante* основывается лишь на ожиданиях экономических субъектов, которые в условиях неопределенности, естественно, не обязаны быть точными. Но именно оценка прибыли и издержек *ex ante* является решающей при выборе инвестиционных планов. Поэтому инвестиции, по Мюрдалю, всегда равны сбережениям *ex post*, но не равны *ex ante*.

Как отмечает в связи с этим Дж. Шэккл, впервые в истории экономическая теория должна была основываться на представлениях о неизвестном будущем, возникающих в человеческом воображении.

Тенденция к конкретизации модели человека, и прежде всего роль значения неопределенности и связанных с ней ожиданий, ярко проявилась в трудах Дж. М. Кейнса.

В основе теоретической системы Кейнса лежала предпосылка неполной информации, доступной хозяйственным субъектам, в рамках которой поведение их предполагалось в основном вполне рациональным. Теория Кейнса выходила за рамки неоклассического основного течения экономической науки. (Подробнее о модели человека Кейнса см. в главе 2).

Но в рамках основного течения также предпринимались энергичные попытки описать феномен неопределенности. В большинстве случаев экономисты-неоклассики предпочитали иметь дело с ситуацией риска, а не неопределенности (по Найту), поскольку в первом случае сохранялась возможность применить традиционную технику анализа, тогда как в случае «истинной неопределенности» по Найту экономистам оставалось лишь констатировать ее наличие и беспомощность своего инструментария.

Естественно, предпринимались попытки встроить неизвестное будущее в систему общего равновесия, играющую важную роль в неоклассической теории. Первой такой попыткой можно считать гипотезу Дж. Хикса. Хикс ввел в рассмотрение цены будущих благ, предположив, что они определяются заранее, как на товарных биржах, и поэтому могут приниматься в расчет при определении оптимальной линии поведения. В том же духе феномен неопределенности будущего инкорпорировали в систему общего равновесия Ж. Дебре и К. Эрроу: они предполагали, что вероятность того или иного события заранее известна экономическому субъекту и рынку в целом. Ситуация общего равновесия в этом случае предполагает единственный набор вероятностей, соответствующий тем «субъективным» вероятностям, которые существуют в сознании всех экономических агентов. Это совпадение вероятностей позволяет каждому из них застраховаться от будущей неопределенности. Человеку как бы нет необходимости ожидать поступления дополнительной информации и откладывать решение о покупке и продаже на будущее: он совершает сделку немедленно, приобретая будущие блага, привязанные к определенному моменту (*dated goods*), как при фьючерсных сделках на товарных биржах. Поскольку оценки вероятностей будущих событий у других агентов рынка будут точно такими же, контракт всегда будет заключен.

За пределами теории общего равновесия феномен неопределенности и риска трактуется основным течением в рамках теории

оиска и теории ожидаемой полезности (микроэкономика), а также теории рациональных ожиданий (макроэкономика).

Теория поиска. Типичный способ реагирования основного течения на необъяснимые в его пределах явления можно назвать «обволакиванием»: традиционная теория как жемчужница окружает острый предмет своим веществом, т. е. применяет к необъяснимому в ее рамках явлению тот же оптимизационный инструментарий на другой, более поздней или более ранней стадии, и в результате мы имеем гладкую, блестящую, эстетически привлекательную теорию — жемчужину [9, с. 61].²² Такой подход приводит к распространению экономической рациональности на другие области, ранее ею не охваченные, и делает экономического человека суперрациональным. Примером здесь может быть теория поиска Дж. Стиглера [114]. В этой теории доступ к информации не является свободным и бесплатным, т. е. требует определенных затрат. С другой стороны, поиск наилучшего варианта поведения приносит немалые выгоды. Таким образом, мы можем считать информацию обычным экономическим благом, к которому есть основания применить традиционную неоклассическую логику. Новые характеристики информации — ее труднодоступность, платность — задаются как внешние ограничения, в которых работает максимизационный аппарат хозяйственного субъекта: человек затратит на поиск информации оптимальное количество времени и сил, при котором предельные издержки будут равны предельной выгоде от продолжения поиска.

В русле этой идеи стала развиваться новая теоретическая дисциплина — теория поиска, прочно встроенная в основное течение. Главное ее достижение — переход от доступного хозяйственному субъекту полного набора возможных вариантов к подвижному переменному набору, зависящему от усилий самого выбирающего. Казалось бы, сделан шаг в сторону большей реалистичности исходных предпосылок модели экономического человека. Однако по сути дела требования к информационному потенциалу и интеллектуальным способностям субъекта не снижаются, а наоборот, возрастают — ему приходится, перед тем как приниматься за свое главное дело — выбор оптимального варианта поведения,

²² Дж. О'Дрисколл и М. Риццо также употребляют для характеристики этого процесса термин, вызывающий ассоциации с обитателями моря: «sponginess» от английского «sponge» (губка) [342, р. 231].

решить еще одну задачу — установить оптимальный размер нужной ему информации. Иначе говоря, в итоге он должен знать не только очертания кривых спроса и предложения для своего продукта, но и то, какие выгоды и неприятности сулит ему вычисление этих кривых с той или иной степенью точности. Таким образом, здесь все равно не обойтись без предпосылки полной информации (совершенного предвидения), от которой Стиглер стремится отказаться. Просто он сталкивается с этой проблемой на шаг позже, чем в старой версии неоклассической теории, исключая неопределенность. Перед нами — типичный пример «обволакивания». В принципе такой способ решения проблемы неполной информации ведет к бесконечному регрессу: следующей стадией будет определение оптимальных затрат на процедуру по определению оптимальных затрат на поиск информации и т. д. Если нас интересует приближение предпосылок модели экономического человека к реальности, то рано или поздно все равно придется заменить расчет интуитивной оценкой. В таком случае непонятно, почему не сделать этого на ранней стадии, отказавшись от оптимального поиска информации? [435].

Ответить на этот вопрос можно, если принять во внимание, что целью теории поиска и других подобных попыток неоклассического «обволакивания» является не реалистическое описание того, как человек принимает решения, а создание абстрактной модели человека, позволяющей принимать в расчет некоторые аспекты феномена неполной информации для объяснения поведения экономических показателей при полном сохранении инструментария современной экономической теории.

Теория ожидаемой полезности. Особое место в современной экономической теории занимает так называемая теория ожидаемой полезности, у истоков которой стояли Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн [97]. Она лежит в основе объяснения всех ситуаций, связанных с неполной информацией. В этих ситуациях понятие экономической рациональности как выбора варианта, максимизирующего функцию полезности, или прибыли, теряет свою определенность. Фон Нейман и Моргенштерн предложили для этих случаев свой критерий рациональности. Они доказали, что в условиях, когда наше знание о будущем носит вероятностный характер, рациональным выбором (т. е. выбором, совместным с существованием стабильной и транзитивной системы предпочтений) со стороны каждого индивида является выбор варианта с макси-

мальной ожидаемой полезностью.²³ Смысл самого понятия ожидаемой полезности достаточно прост. У экономического субъекта есть выбор из некоторого количества вариантов. Каждый из последних имеет несколько возможных исходов. Субъекту заранее известна полезность каждого исхода, и он может примерно определить его вероятность. Тогда ожидаемой полезностью каждого варианта будет величина

$$\sum_{i=1}^n u_i p_i,$$

где u^i — полезность исхода i ; p — его вероятность; n — число исходов, т. е. сумма полезностей всех возможных исходов, взвешенных по их вероятностям (математическое ожидание).

Подход на основе теории ожидаемой полезности является в неоклассической экономической теории не просто одним из возможных альтернативных способов решения проблем неполной информации, а универсальной общей парадигмой таких решений. Вероятности, которые включаются в формулу ожидаемой полезности, могут быть различными по своей природе (так, фон Нейман и Моргенштерн считали их объективными, а Фридмен и Сэвидж — субъективными [369]²⁴, их значения могут быть рассчитаны в результате рационального поиска информации, описываемого рассмотренной выше теорией поиска, а могут быть продуктом интуитивного озарения. Так или иначе, если предположить, что значения вероятностей получены, можно исходить из того, что индивид занимается максимизацией ожидаемой полезности, и даже рекомендовать ему это делать (фон Нейман и Моргенштерн делают из своей теории однозначные нормативные выводы).

Как уже отмечалось выше, теория ожидаемой полезности во всех своих в настоящее время многочисленных вариантах имеет дело не с «истинной неопределенностью» в смысле Найта, а с той ситуацией, которую Найт называл риском.

Важно отметить, что трактовка рациональности в теории ожидаемой полезности является гораздо более ограничительной, чем трактовка рациональности как максимизации целевой функции в

²³ Для доказательства необходимо соблюдение так называемых пяти аксиом фон Неймана—Моргенштерна. Современную версию их см. [134, с. 32—34].

²⁴ Сама идея ожидаемой полезности принадлежит еще Даниилу Бернулли [24].

случае, когда имеет место полная информация [156, р. 390]. Это означает прежде всего, что теорию ожидаемой полезности гораздо легче верифицировать, чем максимизацию полезности в условиях определенности. Достаточно организовать эксперимент — искусственную ситуацию выбора, при которой значения вероятностей разных исходов доступны и выбирающему, и экспериментатору, а исходы выразить в денежных суммах — практически речь идет о выборе между различными лотереями. В ходе этих эмпирических проверок гипотеза максимизации ожидаемой полезности много раз была опровергнута. Практически сразу же после выхода в свет работы фон Неймана и Моргенштерна начало складываться целое направление, которое можно было бы назвать описанием аномалий, не укладывающихся в данную гипотезу.²⁵ Не вдаваясь в их подробное исследование, рассмотрим те из полученных результатов, которые имеют непосредственное отношение к свойствам экономического человека.

Прежде всего в ряде экспериментов было зафиксировано *постоянство* предпочтений [331], *зависимость их от контекста*, в котором задавался вопрос. Например, предложив участникам эксперимента один и тот же выбор между лотереями в качестве игры и в качестве страховки от потери определенной суммы денег, исследователи получили совершенно разные результаты [389]. Само наличие в формулировке вопроса слова «страховка» порождало у испытуемых ассоциации, склоняющие их к более осторожному выбору, тогда как слово «игра» располагало их к более терпимому отношению к риску. Другим регулярно наблюдаемым феноменом является асимметрия в оценке приобретений и потерь: при прочих равных условиях потеря определенной вещи значит для человека больше, чем ее же приобретение. Одним из примеров такой асимметрии является так называемый эффект владения (endowment effect).²⁶ Он проявляется в том, что люди склонны выше оценивать вещь, которой они уже владеют, по сравнению с той же вещью, которую они еще не приобрели. Участникам эксперимента был предложен выбор между красивой кружкой и некоторой суммой денег [267]. Было установлено, что при сумме в 3.5 дол. достигалось безразличие между этими двумя вариантами. Другим испытуемым сначала подарили кружку, а потом предложили обменять ее на деньги. В этом случае цена составила око-

²⁵ Примеры приведены, в частности, в работах [14, 134].

²⁶ Впервые описан в работе [411].

ло 7.12 дол., т. е. примерно в два раза больше! Очевидно, что во втором случае расставание с кружкой рассматривалось участниками эксперимента как *потеря чего-то своего*, тогда как в первом случае речь шла о приобретении вещи, к которой они еще не успели привязаться. Если дать эффекту владения экономическую интерпретацию, можно сделать вывод, что люди склонны оценивать действительные издержки выше, чем альтернативные издержки такой же величины. Однако и потеря и выгода различны. В другом эксперименте лишь 46% из 200 опрошенных ответили, что если они потеряют билет на театральное представление стоимостью 10 дол., то купят новый билет. В то же время 88% той же группы ответили, что купят билет, если перед покупкой обнаружат, что потеряли 10 дол. [269]. Видимо, эффект владения сильнее проявляется в отношении к вещам, имеющим свою индивидуальность, чем к обезличенным денежным суммам.

Другого рода аномалия лежит в основе получившего широкую известность феномена *обращения предпочтений* (preference reversal) [399]. Американские исследователи П. Слович и С. Лихтенштайн предложили участникам эксперимента выбрать между лотереями с примерно одинаковым математическим ожиданием, но различающимися тем, что одна из них предлагает небольшой выигрыш с высокой вероятностью, а другая — большой выигрыш с низкой вероятностью. Большинство выбрало более вероятный небольшой выигрыш. Затем экспериментаторы предложили испытуемым представить себя на месте владельца каждой лотереи и ответить, за какую цену они согласились бы их продать. Хотя по сути дела этот вопрос не отличался от первого, заметное большинство респондентов назначило более высокую цену за лотерею с маловероятным большим выигрышем. Аналогичные результаты были получены этими авторами несколько раз: люди неизменно стремились сыграть в лотерею с большей вероятностью выигрыша, но определяли более высокую цену (как продажи, так и покупки) за лотерею с большим выигрышем и меньшей вероятностью. Несмотря на все попытки других экспериментаторов опровергнуть феномен обращения предпочтений путем учета различных побочных факторов, им пришлось прийти к выводу, что в основе даже простейших проявлений человеческого выбора не лежат никакие оптимизационные принципы [237]. Теоретическое объяснение этой аномалии заключается в том, что цена лотереи и выигрыш измеряются в одинаковых (денежных) единицах, и, думая о

том, какую цену назначить, респондент невольно сопоставляет ее именно с величиной выигрыша [420]. Этот вывод был подтвержден и экспериментально: когда деньги были заменены неденежными выигрышами, эффект обращения предпочтений в два раза уменьшился [398]. Такой феномен, который можно считать разновидностью эффекта контекста, получил название *эффекта точки отсчета* (anchoring effect).

Американский психолог А. Тверски доказал, что если выбираемые альтернативные лотереи оцениваются отдельно по нескольким критериям (например, выбор между попытками поступить в различные колледжи определяется платой за обучение, его качеством и т. д.), то транзитивность выбора гарантирована только в том случае, когда вес каждого компонента в общей оценке данной альтернативы является линейной функцией, т. е. плата за обучение всегда определяет итоговый выбор, скажем, на 40%, независимо от того, равняется ли она 10 тыс. или 100 тыс. дол. в год — предпосылка, обоснованность которой весьма сомнительна [419].

Ряд обнаруженных аномалий связан с характерным для большинства людей стремлением избежать риска даже дорогой ценой. Так, выяснилось, что выигрыш, который испытуемый получает со 100%-ной вероятностью, он оценивает *непропорционально выше*, чем выигрыши с высокими вероятностями, близкими 100%: 99% и т. д. (так называемый *эффект определенности*, обобщающий известный парадокс Алле [14, с. 230—233; 268]). Этот результат свидетельствует о том, что состояния определенности и неопределенности индивиды рассматривают как *качественно*, а не только количественно различные. Это в свою очередь означает, что они менее склонны к риску, чем предполагается в теории субъективной ожидаемой полезности.

Похожий результат дает так называемый парадокс Эллсберга [211]. Перед испытуемым находятся две урны с черными и красными шариками, и он получает 100 дол., если вытянет из любой из них красный шарик. Про урну А известно, что черных и красных шаров там поровну, про урну Б неизвестно ничего, но, отвечая на дополнительный вопрос, участники эксперимента также оценивают вероятность вынуть оттуда красный шар в 50%. Тем не менее они предпочитают доставать шары из урны А — объективная вероятность оценивается выше, чем равная ей субъективная! Здесь мы уже имеем дело скорее с неприятием неопределенности (по Найту), чем с неприятием риска.

Другую аномалию можно назвать переоценкой больших и не-

дооценкой небольших вероятностей. Представим себе, например, такие варианты выбора между двумя лотереями [209, S. 18].

Ситуация 1:

лотерея А — игрок получает 5000 марок с вероятностью 90%, лотерея Б — игрок получает 10 000 марок с вероятностью 45%.

Ситуация 2:

лотерея А — игрок получает 5000 марок с вероятностью 0.2%, лотерея Б — игрок получает 10 000 марок с вероятностью 0.1%.

Легко убедиться, что математическое ожидание выигрыша у лотерей А и Б одинаково и в ситуации 1 (45 000), и в ситуации 2 (10 000). Однако в ситуации 1 большинство участников эксперимента выбрали лотерею А, а в ситуации 2 — лотерею Б. Можно сделать вывод, что субъективная вероятность выше объективной при больших значениях последней и ниже при малых [134, с. 61]. Некоторые авторы в этой связи предложили включить в функцию ожидаемой полезности и полезность самой вероятности! $EU = Ef(p.)U(x..p.)$, где $p.$ — объективная вероятность, $f(p.)$ — субъективная вероятность, U — функция полезности, $x.$ — величина выигрыша [134, с.67].

Следующая аномалия связана с *асимметричным* поведением людей в случаях выбора между выигрышами и между проигрышами. Выясняется, что, выбирая между выигрышами (ситуация 1 в приведенном выше примере), испытуемые не склонны рисковать и предпочитают «синицу в руках» (лотерею А) «журавлю в небе» (лотерее Б). Если же заменить в этой ситуации выигрыши на проигрыши, то участники эксперимента предпочтут лотерею Б — возможность потерять 10 000 марок с вероятностью 45% [209, S. 20].

Все описанные выше и многие другие аномалии выбора относятся к искусственным ситуациям эксперимента. В ряде случаев, приближаясь к реальным рыночным условиям, в частности применяя реальные денежные выигрыши, экспериментаторам удалось несколько ослабить аномалии в тех случаях, когда их причиной являлись обычная небрежность и случайные ошибки [191; 209, S. 46]. Но вовсе устранить их оказалось невозможным. Более того, в ситуациях, когда главную роль должны были играть не

точные вычисления, а интуитивная оценка, аномалии при введении денежных стимулов даже усиливались [412, р. 155—156]. Аналогичные результаты были получены и в случае, когда участникам эксперимента предоставлялась возможность учиться на своих ошибках (эксперимент был повторен несколько раз). Кроме того, аномалии обнаруживались и в ходе некоторых полевых исследований, преимущественно в области страхования, где вычисление ожидаемой полезности имеет непосредственное хозяйственное значение [134, с. 51—53].

В целом экспериментальные проверки теории ожидаемой полезности показывают, что люди часто не могут адекватно обработать доступную им информацию,²⁷ наталкиваются на границы своих когнитивных возможностей. Было выдвинуто несколько альтернативных гипотез, учитывающих этот факт (мы рассмотрим их в главе 4). Однако среди экономистов, придерживающихся основного течения, теория ожидаемой полезности сохраняет свое основополагающее место как исходная предпосылка рационального поведения, неизбежная в рамках экономического анализа (см., например [209, S. 40—41]). Реакцию экономистов на обнаруженные аномалии можно разделить на четыре вида. В первом случае гипотеза максимизации ожидаемой полезности сохраняет свое значение как исходного пункта анализа выбора в условиях неполной информации, однако наличие аномальных ситуаций ограничивает сферу ее возможного применения: «хорошо структурированные повторяющиеся ситуации, в которых решения принимают хорошо подготовленные специалисты» [134, с. 63]. Во втором случае происходит модификация аксиом теории ожидаемой полезности, позволяющая учесть некоторые аномалии [305, 308].

Третий способ реакции сводится к типичному неоклассическому «обволакиванию» — переинтерпретации полученных результатов за счет расширения понятия альтернативных издержек. Если включить в их состав психические или когнитивные издержки, понимаемые для каждой аномалии по-своему, то любую аномалию можно объяснить в терминах рационального выбора, хотя это объяснение, очевидно, будет в значительной степени тавтологическим.

Наконец, четвертый, чисто методологический способ состоит в том, чтобы постулировать, что верификация предпосылок теории в отличие от верификации прогнозов не имеет никакого зна-

²⁷ «На уровне индивидуального принятия решений максимизация ожидаемой полезности скорее исключение, нежели правило» [134, с. 62].

чения для оценки ее обоснованности. Поэтому можно предположить, что люди ведут себя так, *как если бы* они максимизировали ожидаемую полезность [120, 121].

В целом было бы неправомерно отрицать роль теории ожидаемой полезности как исходного пункта, с которого логично начинать изучение поведения людей в условиях неполной информации (без этого исходного пункта мы не смогли бы открыть даже описанные выше аномалии). Однако использование данной концепции в качестве основы для объяснения и прогнозов реальной хозяйственной действительности требует многих оговорок и большой осторожности. В ряде случаев исследователю более целесообразно исходить из полной неосведомленности хозяйственных агентов, чем пытаться оперировать сомнительными количественными оценками их субъективных вероятностей.²⁸

Стратегическая рациональность. Теория игр. Асимметричность информации. Приведенный выше анализ когнитивных компонентов модели экономического человека в условиях неполной информации полностью относился к классу так называемых параметрических ситуаций. В этих ситуациях хозяйственному субъекту противостоит монолитная и нерасчлененная среда, изменения которой являются для него объективными данными, к которым он обязан адаптироваться. В условиях совершенной конкуренции поведение других участников рынка настолько мало влияет на цену благ, что никак не может изменить ограничения, в которых действует каждый хозяйственный субъект, и поэтому соответствующая информация не требуется для принятия оптимального решения.²⁹ В то же время действия самого хозяйственного субъекта не оказывают на состояние среды никакого осязаемого воздействия. Однако в хозяйственной жизни существуют и ситуации другого типа, которые можно назвать стратегическими [213, р. 117—123]. В этих случаях число участников рынка относительно невелико и они сопоставимы, так что поведение одного из них обязательно скажется на состоянии рынка в целом и, значит, на состоянии и

²⁸ Под полной неосведомленностью понимается здесь ситуация, когда человек, выбирая между различными вариантами, учитывает лишь наилучший и наихудший из возможных исходов каждого. В этом случае выбор делается по правилу максимина: выбирается вариант с наилучшим из наихудших исходов [157].

²⁹ Предпосылка существующего, но незаметного влияния других участников рынка находится в противоречии как с предпосылкой совершенного предвидения, так и с принципом всеобщей взаимозависимости, который лежит в основе теории общего равновесия [146, S. 48].

поведении других участников. В отличие от «параметрических» ситуаций, которые в принципе можно описать с помощью модели совершенной конкуренции, в таких условиях предпосылка совершенного предвидения и понятие рационального выбора при полной информации с самого начала теряют всякий смысл.³⁰ Таковы прежде всего ситуации олигополии, двусторонней монополии, любых торгов и т. д.

Анализ подобных ситуаций берет начало еще в теории дуополии А. О. Курно [199],³¹ через сто лет обобщенной и формализованной для случая любых некооперативных игр Дж. Нэшем [338], однако важной и неотъемлемой частью основного течения экономической теории он стал после применения к экономике теории игр, у истоков которого стояли Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн.

Настоящий расцвет игровых методов в экономической теории произошел начиная с конца 1970-х гг. В теории игр исходы определяются не абстрактной «средой», а взаимодействием субъекта и его партнера-соперника. Первоначально в информации, доступную субъекту хозяйственной деятельности, входил полный набор не только собственных, но и чужих вариантов поведения. Кроме того, он обладал возможностью рассчитать, к какому исходу приведет для него любое сочетание своих и чужих стратегий, и вы-

³⁰ Это положение иллюстрирует известный парадокс Моргенштерна: уезжая из Лондона в Дувр, Шерлок Холмс видит на платформе преследующего его профессора Мориарти. Он делает вывод, что Мориарти сядет в скорый поезд и приедет в Дувр раньше него. Поэтому Холмс решает выйти из поезда на промежуточной станции. Но Мориарти видит, что Холмс его заметил, и просчитывает его возможные действия, — он также решает выйти на промежуточной станции. В свою очередь Холмс, зная недюжинные логические способности Мориарти, решает не выходить на промежуточной станции, а ехать до Дувра. Очевидно, здесь мы имеем дело с бесконечным, «несходящимся» логическим поединком. Разумеется, в случае не двух, а более участников процесс еще больше усложняется [330, S. 52].

³¹ В теории дуополии Курно каждый продавец исходит из того, что величина предложения его конкурента является фиксированной величиной, хотя на самом деле она изменяется под влиянием его собственного поведения. Таким образом, стратегический характер ситуации проявляется у Курно лишь задним числом, *ex post*, и не учитывается обоими участниками, проявляющими некоторую близорукость при составлении своих планов. В теории игр близорукость участников не требуется и стратегический характер ситуации очевиден *ex ante*.

брать оптимальное для себя поведение в зависимости от своей целевой функции. Такие игры «с открытыми картами» представляли собой чисто формальное решение проблемы стратегической неопределенности с помощью «обволакивания»: отсутствие полной информации на одном участке (какая стратегия будет выбрана другим участником игры) компенсировалось ее наличием на другом (все возможные стратегии всех участников и их результаты известны заранее).

Однако уже здесь заложена возможность моделировать такое стратегическое поведение, когда участник игры максимизирует свой долгосрочный выигрыш, хотя в краткосрочном аспекте его действия нельзя назвать оптимальными. Например, монополист не жалеет затрат на то, чтобы разгромить и вытеснить с рынка любого новичка, поскольку это отпугнет следующих претендентов (так называемое хищническое, или разорительное, ценообразование — *predatory pricing*) [378]. В другом случае фирма демонстрирует свою верность постоянному клиенту, несмотря на краткосрочные выгоды, связанные с «изменой», поскольку в дальнейшем может заработать на укреплении доверительных отношений и своей доброй репутации.

Впоследствии появились игровые модели, в которых заложена асимметричность информации, дающая возможность описывать блеф, создание себе хорошей репутации и другие разновидности стратегического поведения. Но и в этих моделях предполагается, что большая часть информации *доступна каждому участнику игры* (включая распределение субъективных вероятностей для всех участников относительно недоступной информации) [329, p. 347]. В этом смысле использование инструментария теории игр связано с теми же методологическими проблемами, которые обсуждались применительно к теории ожидаемой полезности: оно позволяет осмыслить и поставить множество новых проблем, давая в распоряжение исследователя точку отсчета и необходимые аналитические инструменты. В то же время применение новых теорий на практике во многих случаях сильно затруднено.

В ситуациях стратегического поведения очень важное значение имеет распределение информации, его равномерность или асимметричность. Использование предпосылки асимметричной информации в экономической теории выходит за рамки игровых моделей. Асимметричность информации создает возможность для оппортунистического поведения, с помощью которого одна из сторон пытается использовать свое информационное преимущество.

Среди известных в экономической теории типов такой ситуации выделяются «отбор худших» (adverse selection), «моральный риск» (moral hazard) и отношения «принципала и агента» (principal-agent). Ситуация *отбора худших* возникает, когда одна сторона сделки знает о качестве блага больше, чем другая. В пример можно привести уже упоминавшийся рынок подержанных автомобилей, описанный Дж. Акерлофом [13]. Качество такого товара, как автомобиль, можно оценить, только пользуясь им достаточно долгое время. Поэтому его продавец всегда знает о нем намного больше, чем покупатель, и имеет возможность продавать плохие машины. Разобравшись в ситуации, покупатели станут предлагать за все подержанные машины более низкие цены, в результате продавцам машин хорошего качества станет невыгодно продавать свой товар и на рынке останутся только плохие экземпляры. В этом и состоит отбор худших.

Иногда информационное преимущество имеет, наоборот, покупатель над продавцом. Наиболее ярко это проявляется в страховом деле: люди, которые покупают страховые полисы, часто в отличие от страховой компании знают, что вероятность страхового события для них существенно выше, чем для других людей. Надо сказать, что страховое дело, непосредственно связанное с оценкой вероятности, дает экономической теории, пожалуй, самое большое количество примеров оппортунистического поведения на основе асимметричной информации. Трудности страховых компаний не ограничиваются отбором худших. Заключив договор, клиент перестает опасаться события, от которого он себя застраховал, и начинает вести себя беспечно, чем увеличивает вероятность наступления страхового события по сравнению с объективной вероятностью, из которой исходила компания, продавая полис. Или же, например, имея договор о страховании от болезни, клиент без нужды обращается к врачам, просит выписывать себе дорогие лекарства и пр. [153]. Компания заранее об этом не знала (иначе она потребовала бы увеличить размер выплачиваемых взносов), так что здесь вновь имеет место асимметричное распределение информации. Эта ситуация называется *моральным риском* [153, 348]. Стремясь снизить вероятность отбора худших и морального риска, страховые компании изобретают специальные схемы, при которых клиент платит часть страховки сам или получает премии, если страховое событие не наступает [439].

Проблема *принципала—агента* чаще всего исследуется на примере взаимоотношений акционеров и менеджера корпорации. Поскольку последний имеет большое информационное преимуще-

ство, он может отстаивать интересы не только принципалов-акционеров, но и свои собственные [155, 356]. В результате целевая функция крупных корпораций существенно отклоняется от принятой в традиционной теории фирмы максимизации прибыли и включает в себя различные параметры благосостояния самих управляющих [64, 117, 432].

В отличие от традиционной новая микроэкономическая теория активно включает ситуации с асимметричным распределением информации в сферу своих исследований. В особенности это относится к новому институционализму, поскольку асимметрия информации часто бывает связана с функционированием некоторых общественных институтов. Так, и покупатель, и продавец попадают в ситуацию недостаточной и асимметрично распределенной информации при заключении договора о найме. В отличие от работодателя работник, заключая договор, еще не знает во всех деталях будущих условий труда и его оплаты. В то же время наниматель в отличие от работника не знает реальную квалификацию последнего. Кроме того, обе стороны, естественно, не информированы о многих альтернативных вариантах, которые им в принципе доступны. Таким образом, заключение трудового договора напоминает лотерею с обеих сторон [224]. Конечно, договор может быть впоследствии расторгнут, но обе стороны понесут при этом значительные издержки, что заставляет их очень осторожно подходить к его заключению. Новые микроэкономические теории рынка труда и безработицы пытаются вывести из этой недостаточности информации сам феномен безработицы [358].

Проблема ожиданий. Как уже подчеркивалось, проблема ожиданий является как бы обратной стороной проблемы неопределенности. Как только мы отказываемся от предпосылки совершенного предвидения, нам необходимо иметь какую-либо гипотезу относительно того, как хозяйственные субъекты строят свои ожидания. Однако в современной экономической теории проблема неопределенности и проблема ожиданий — это две разные проблемы.³² Если первая из них рассматривается исключительно в микроэкономическом контексте, то проблема ожиданий традиционно связана с макроэкономическими и в особенности с макроэконометрическими исследованиями. Эта традиция идет от Дж. М. Кейнса, в теоретической системе которого ожидания играют чрезвычайно важную роль. Однако Кейнс трактовал ожидания

³² См, например [198], где каждой из этих теорий посвящен свой обзор.

как данные и не оставил никакой гипотезы относительно их формирования. Создатели эконометрических моделей, описывающих зависимость между временными рядами макроэкономических переменных, должны были сами тем или иным способом эндогенизировать ожидания, чтобы встроить их в свои уравнения.³³

Первым предложенным способом была гипотеза *адаптивных ожиданий*.³⁴ В простейшем виде эта гипотеза записывается так:

$$y_t^e - y_{t-1} = b(y_{t-1} - y_{t-2}), \quad 0 < b < 1,$$

где y^t — фактическая величина переменной в момент t ; y_t^e — ожидаемая величина этой переменной для момента t , формируемая в момент $t-1$; b — коэффициент адаптации.

Содержательно гипотеза адаптивных ожиданий означает, что изменение ожиданий зависит от результата их проверки в ходе последнего наблюдения: чем больше была обнаруженная ошибка, тем больше (с определенным коэффициентом пропорциональности b) будет пересмотр ожидаемой величины. Так как y_t^e в свою очередь зависит от проверки ожиданий в момент $t-2$ и т. д., то ожидаемую величину можно записать как функцию всех предыдущих проверок с весами, уменьшающимися в геометрической прогрессии (так называемая модель с распределенными лагами) [351, р. 162]. Поскольку коэффициент адаптации меньше единицы, процесс исправления ошибок не должен привести к возникновению еще больших ошибок.

Гипотеза адаптивных ожиданий широко использовалась в макроэконометрических моделях (как кейнсианских, так и монетаристских [77, с. 26—34]) до середины 1970-х гг., когда состоялась «революция рациональных ожиданий». Гипотеза адаптивных

³³ Насколько они при этом действовали в духе Кейнса, остается до конца не выясненным. Логическая последовательность и ясность изложения не принадлежали к основным достоинствам этого выдающегося мыслителя. С нашей точки зрения, содержание «Общей теории денег, процента и занятости» дает достаточно оснований для того, чтобы сделать вывод о том, что Кейнс не исходил из возможности моделирования ожиданий как эндогенной переменной.

³⁴ Впервые употреблена в работе [291] при анализе инвестиционной функции.

ожиданий имеет, с точки зрения экономистов, два существенных недостатка. Первый из них связан с ее чисто экстраполяционной природой: факторы, влияющие на формирование ожиданий, сводятся лишь к прошлой динамике соответствующей переменной (другие переменные не учитываются), при этом веса, придаваемые прошлым ошибкам, являются фиксированными и не зависят от изменений среды (государственной политики, технологии и т. д.). Такая модель подразумевает инерционное, пассивное поведение хозяйственного субъекта, его невнимание к происходящим в экономике изменениям.

Второй недостаток имеет методологический характер — поведение в соответствии с гипотезой адаптивных ожиданий, как правило, не является оптимальным. Дело в том, что самой по себе *форме* регрессионного уравнения (а гипотеза адаптивных ожиданий применялась именно в этих уравнениях) свойственны некоторые специфические допущения о рациональности экономического субъекта [9, с. 86—89]. Во-первых, предполагается, что на протяжении данного периода средний экономический субъект принимает решения, пользуясь неизменным набором показателей (спецификация уравнения не меняется с течением времени). Во-вторых, удельный вес каждого из показателей также остается неизменным, поскольку коэффициенты при них являются постоянными (разумеется, за исключением специальных исследований, когда анализируется дрейф коэффициентов при сдвиге периодов измерения). Наконец, в-третьих, предполагается, что реакция на изменение независимых переменных является симметричной: одинаковые по размеру рост и падение параметра вызывают одинаковое по модулю, но разное по направлению изменение моделируемой переменной. Никакой оптимальности, основанной на рациональных расчетах, здесь не требуется, так что уровень рациональности эконометрического человека ниже, чем в основном течении экономической теории. В то время как конституирующая для основного течения предпосылка оптимизационного поведения распространялась на новые области, сфера ожиданий оставалась практически необъясненной в терминах модели максимизирующего экономического человека. Однако эти теоретические недостатки сами по себе вряд ли вызвали бы пересмотр трактовки ожиданий в экономической науке, если бы не stagflation 1970-х гг., в ходе которой макроэконометрические модели, основанные на гипотезе адаптивных ожиданий, перестали давать минимально приемлемые результаты [94].

В результате победил другой способ встраивания в экономическую теорию феномена ожиданий. Это так называемая гипотеза *рациональных ожиданий*,³⁵ о которой уже неоднократно писали в нашей экономической литературе [78, гл. 2; 140]. Эта гипотеза требует от участников экономического процесса, чтобы в своих ожиданиях они либо оптимально использовали всю имеющуюся и относящуюся к делу информацию, в том числе учились на своих ошибках (слабая формулировка [166, р. 29]), либо соответствовали предсказаниям теоретических моделей (сильная формулировка [133, р. 316]).

Сохраняя основополагающие для неоклассической теории предпосылки оптимального поведения и полной расчистки рынков, гипотеза рациональных ожиданий несколько ослабляет предпосылку полной информации. Предполагается, что, вычисляя ожидаемую динамику относительной цены своего товара, которая определяет их величину предложения, производители точно знают динамику цен своего товара (числитель дроби), но не общего уровня цен в экономике (знаменатель) [306, р. 306—307]. Используя всю доступную им информацию о прошлых и настоящих ценах на отдельные товары других отраслей, они могут лишь определить *средний* ожидаемый уровень цен как результат оценки регрессионного уравнения, в котором независимыми переменными будет вся известная на данный момент информация. Короче говоря, рациональные ожидания — это *в среднем* правильные ожидания. Краткосрочные ошибки возможны, но они чисто случайны, не носят систематического характера (говоря техническим языком, их математическое ожидание равно нулю и автокорреляция между ними отсутствует) [280, S. 90].

Таким образом, гипотеза рациональных ожиданий разрушает гордиев узел — проблему соотношения объективных и субъективных вероятностей, которая причинила немало трудностей в теории ожидаемой полезности. Разницей между ними становится возможным пренебречь. Из этой предпосылки непосредственно следует тезис о бесполезности экономической политики, направленной на то, чтобы «обманывать» хозяйственных субъектов в течение достаточно долгого времени, как делала это кейнсианская политика стимулирования спроса путем инфляционного повышения номинальных доходов.³⁶ Как сильная, так и слабая версии гипотезы рациональных ожиданий требуют от хозяйственно-

Впервые сформулирована в работе [333].

го субъекта большей информированности, способности оценивать и перерабатывать информацию, чем те, что свойственны ему в реальной жизни [350]. Гораздо реже отмечается, что, используя гипотезу рациональных ожиданий, экономисты тем самым предполагают, что функция полезности для всех людей одинакова. Иначе на основе оптимально использованной доступной информации или прогноза теоретической модели люди примут разные решения, а в этом случае гипотеза рациональных ожиданий теряет свою прогнозную способность.

Гипотеза рациональных ожиданий имеет и другие недостатки. Так, она неявно подразумевает, что к моменту принятия решения хозяйственный субъект уже прошел через некоторый процесс обучения, научивший его приближать свои ожидания к объективным вероятностям будущих событий. Однако в общественной жизни *объективных* вероятностей просто не существует: движимые субъективными ожиданиями действия обучающегося субъекта меняют условия задачи, которую он пытается решить, так что проверить обоснованность своих ожиданий ему не удастся. В этих условиях нет гарантии, что процесс обучения будет сходиться и приведет к результату, заложенному в гипотезе рациональных ожиданий [180].

Наконец, эмпирическая проверка данной гипотезы достаточно сложна, так как вместе с ней проверяется и правильность модели, положенной в основу формирования рациональных ожиданий. В тех же случаях, когда ее удается провести, гипотеза рациональных ожиданий часто оказывается опровергнутой [186]. Однако следует констатировать, что в настоящее время она стала неотъемлемой частью инструментария основного течения современной экономической теории [94]. Революция рациональных ожиданий способствовала утверждению методологического индивидуализма — даже противники гипотезы рациональных ожиданий из лагеря посткейнсианцев строят теперь свои макроэкономические модели на определенных микроосновах, — и модели максимизирующего экономического человека в области макроэкономики.

Подводя итоги, мы можем сделать вывод, что все попытки отойти от предпосылки полной информации и учесть ограничен-

³⁶ На самом деле тезис о бесполезности систематической политики регулирования спроса требует для своего доказательства не только рациональных ожиданий, но и других, далеко не бесспорных предпосылок. См. [25, с. 638].

ность информации, трудность ее получения, неопределенность и ожидания *в рамках неоклассической оптимизационной парадигмы* неизменно приводят к тому, что ослабление требований к информированности и рациональности в одном компоненте модели оборачивается ужесточением их в других компонентах. Методом «обволакивания» неоклассическая теория «присваивает» и «усваивает» сложные процессы сбора и обработки информации, оставаясь при этом сама собой, т. е. сохраняя свой аналитический аппарат. Однако «усвоенные» процессы, переведенные на язык оптимизации, неизбежно во многом теряют сходство со своими реальными прототипами.

Глава 4

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА

Основное течение, ядром которого является неоклассический подход, господствует в современной западной экономической науке. Границы его постоянно изменяются, включая новые достижения экономической теории: игровые модели, теорию поиска, гипотезу рациональных ожиданий и др. При этом сохраняются общие методологические принципы, характеризующие неоклассический подход, и в первую очередь модель человека, проанализированную в главе 3. Теоретические направления, использующие иные модели человека (например, кейнсианская макроэкономика), имеют тенденцию со временем выпадать из основного течения.

Одной из основных причин господства неоклассического подхода является его всеохватность, готовность единообразно, с помощью модели рационального, максимизационного поведения объяснить не только все явления, которые традиционно было принято относить к экономическим, но и процессы, протекающие далеко за пределами хозяйственной жизни. Критики неоклассического подхода, отмечая его отдельные слабые места и предлагая свои частные альтернативы, до сих пор не претендовали на создание всеобъемлющей системы.

В то же время наряду с неоклассическим существуют и альтернативные исследовательские подходы, пользующиеся большим или меньшим влиянием.¹ Это влияние значительно возросло в результате кризиса в 1970-е гг. неоклассического синтеза, представлявшего собой основное течение с 1940-х гг. и состоявшего из неоклассической микроэкономики и кейнсианской макроэкономики (последняя в интерпретации Дж. Хикса и А. Хансена). Мне-

¹ Определение «альтернативные» в нашей работе означает «не совпадающие с основным течением».