

В.И. ВЕРХОВИН

Парадоксы и лимиты принципа максимизации

Принцип максимизации - один из универсальных компонентов человеческого (социального) поведения. Но когда мы переходим к анализу конкретных моделей и реальных способов максимизации, возникает масса вопросов и трудностей, связанных с их интерпретацией. Особенно если используются методы философского или социологического анализа, которые "шире" экономических, делающих феномен максимизации выгоды, полезности, производительности результирующим стержнем научного объяснения хозяйственной жизни общества.

Модель "рационального максимизатора" в различных модификациях хороша при анализе идеально типических случаев экономического (рыночного) поведения, прежде всего когда необходимо использовать методы математического анализа. Тогда все аспекты человеческого поведения, противоречащие и не совпадающие с данной формулой, выносятся за скобки и не рассматриваются, так как противоречат строгим процедурам, связанным с применением количественных методов. С точки зрения В. Леонтьева, все модели макро- и микроанализа экономического поведения основаны на целой серии допущений и упрощений, без которых их построение невозможно.

Следует отметить, что принципы методологического индивидуализма, положенные в основу построения максимизационных функций (полезности, потребительской выгоды, производственной эффективности), служат первичными строительными блоками для объяснения определенных явлений в индивидуальном и групповом поведении, т.е. решений, принимаемых участниками громадной экономической игры [1, с. 80]. Это стохастическое рыночное поле действия множества субъектов, максимизирующих свою выгоду, порождает "внутри" экономической теории проблему лимитирующего выбора тех количественных и качественных признаков [1, с. 71-84], которые необходимы для более или менее строгого объяснения наблюдаемых фактов массового экономического поведения. Однако при этом реальные субъекты (например, производители или потребители) "растворяются", агрегируются в рамках теории общего равновесия и ее модификаций, которые пренебрегают деталями конкретной институциональной организации экономической системы, замещаются производственными или потребительскими функциями, теряя свою качественную специфику.

Таким образом, экономический анализ демонстрирует неполноту применяемых методов, особенно при объяснении реального человеческого (экономического) поведения. Например, при интерпретации максимизирующего поведения двух и более взаимосвязанных субъектов [1, с. 55]. Прежде всего это касается множества взаимодействующих агентов рынка. То же можно сказать о решении проблемы "полезности" в ее кардиналистском и ординалистском вариантах. Здесь парадоксы потребительской функции решаются за счет упрощения или выведения за скобки реального потребительского выбора и замещения его удобной гипотезой (фикцией), делающей возможным применение количественных методов [1, с. 76-78].

Верховин Владимир Исаакович - кандидат философских наук, доцент социологического факультета Московского государственного университета им. МВ. Ломоносова.

При рассмотрении модели "рационального максимизатора" в различных вариантах мы имеем дело с конкретными фактами методологического упрощения, корректными и допустимыми в одних случаях и малопродуктивными в других.

Естественно, авторы тех или иных экономических теорий хорошо знают об этом и строят упрощенные модели человеческого поведения (индивидуального и массового) и другие процедуры с целью применения количественных методов анализа. Но когда методологические упрощения служат средством универсальных выводов и обобщений, допускаются серьезные просчеты в интерпретации.

Основное возражение по поводу универсализации модели максимизации возникает, когда мы, анализируя реальное экономическое поведение, констатируем пределы (лимиты) максимизирующего выбора. Возникает целый ряд противоречий и трудностей, которые ставят под вопрос корректность использования и применения этой модели для объяснения реальных случаев (фактов), а также научных выводов, концепций и прогнозов, из нее вытекающих. Я уже не говорю о правомерности некоторых идеологических конструкций, которые служат основанием для принятия и осуществления реальных решений и действий на разных уровнях.

Другое возражение относительно корректности интерпретаций максимизирующего поведения можно условно назвать ретроспективным. Оно дает возможность установить относительную неполноту и "фрагментарность" модели рационального выбора прежде всего как теоретического средства объяснения реального человеческого поведения. Достаточно перечислить ряд интерпретаций моделей "*homo oeconomicus*", чтобы в этом убедиться.

В эволюции концепций экономической теории прослеживается тенденция колебания интерпретаций моделей максимизации между двумя предельными "полюсами": от универсально-рациональной версии детерминистского выбора до ее иррационально-экзистенциального антипода. Естественно, эта ретроспектива развития экономических теорий и их предпосылок не является линейной последовательностью исторических фактов, строго следующих друг за другом в хронологическом порядке. Можно констатировать несколько линий развития, которые сосуществуют, пересекаются и дополняют друг друга, сходятся на определенном качественном уровне и расходятся, когда предпосылочная часть одним позволяет использовать количественные методы анализа, а другим не позволяет.

Яркая иллюстрация этого "сосуществования" - развитие неоклассической парадигмы в экономическом анализе и либеральной, базирующейся на маржиналистских процедурах и вербальных моделях австрийской и неавстрийской школ, отрицающих макроэкономику и сопутствующие ей методы количественного анализа.

В одной статье нельзя рассказать о множестве версий экономического поведения. Тем не менее попытаемся проиллюстрировать выдвинутые ранее положения примерами, которые демонстрируют бесконечный процесс модификаций моделей рационального выбора.

В рамках современного неоклассического подхода модель "рационального максимизатора" представлена в системе целевых (максимизирующих) функций. Например, целевая функция фирмы, домашнего хозяйства, потребителя, где априорно предполагается целерациональная заданность экономического поведения, ориентированного на различные выгоды. Очевидно, здесь не рассматриваются и не имеются в виду стереотипы и стандарты массового экономического поведения, которые задаются не процедурами логического, рационального вывода, а "практиками" повседневности, усваиваемыми традиционно-опытным путем и являющимися продуктами определенной экономической культуры.

Из-за неполноты знаний, которая лимитирует возможности рационального выбора, априорная модель максимизирующего поведения ограничивается более реалистической разновидностью - оптимизационной, связанной с выбором лучшего в данных конкретных условиях варианта. Например, на основе поиска необходимой информации (теория поиска) [2, с. 507-518].

Таким образом, информация как фактор принятия решений - важнейший лимит, ограничивающий целевую функцию максимизирующего субъекта, который нужно преодолеть, чтобы приступить к процессу принятия решений. В этой связи ставится под сомнение универсальность рационального выбора, которая ограничивается пределами оптимального решения, связанного в данном случае с процессом поиска информации.

Выбор оптимальной линии экономического поведения определяется расчетом вероятности будущих событий на основе оценки их вероятности в прошлом. Это стало причиной появления еще одного лимита рационального выбора (временного) и выделения фактора неопределенности. Последний противостоит категории риска, который предполагает возможный просчет вероятности будущих событий на основе экстраполяции вероятности прошлых.

В свою очередь, просчет вероятности будущих событий вскрывает еще один лимит рационального выбора - сам процесс принятия решений, особенно в нестандартных ситуациях, которым не было аналога. Возникает проблема целерациональных действий, ориентированных на инновационный результат. Она порождает еще одну версию экономического поведения, которая описывается с помощью эффекта неопределенности (Ф. Найт). Здесь делается попытка объяснить иррациональность инновационных (предпринимательских) действий, которые не поддаются рациональной реконструкции.

Следовательно, такая разновидность экономического поведения, как предпринимательство, может объясняться в русле философской герменевтики, поскольку не имеет количественного аналога в экономической теории. Не случайно концепция предпринимательского поведения не вписывается в систему теорем предельной производительности.

Множество теорий, разработанных в экономике и в смежных с ней областях, ставят под сомнение универсальность модели рационального выбора, особенно в версии методологического индивидуализма. При этом выдвигаются аргументы, "атакующие" модель максимизационного выбора с разных сторон.

Ряд специалистов в течение длительного времени выдвигает возражения относительно корректности использования моделей максимизации. Один из аргументов, который при этом приводится, - интеллектуальная ограниченность субъектов, принимающих решения, что проявляется в лимитах информации, а также в ограниченной способности реальных субъектов ее перерабатывать и моделировать таким образом, чтобы всегда принимать правильные решения. Это обстоятельство нашло свое отражение в работах многих авторов, которые изучали и описывали различные версии этой вечной проблемы и методов ее решения.

Следует назвать концепцию ограниченной рациональности Г. Саймона, который перевел проблему рационального выбора на основе использования функции полезности в систему координат реальных человеческих действий с изменяющейся функцией человеческих притязаний. Последние - результат предпочтений, которые определяют "планку" экономических достижений, сопутствующих им решений и действий. Не рассматривая классические положения теории ограниченной рациональности, отметим важнейший фактор рационального выбора, который часто игнорируется в экономической теории. Г. Саймон по этому поводу отмечал следующее: "Критерий эффективности - это приближенное выражение критерия рациональности при принятии решений. Суждение о том, какой выбор эффективен, как и суждение о том, какой выбор рационален, всегда делается относительно проводимых в жизнь ценностей. Поэтому, когда измеряют и оценивают эффективность, надо знать, какие и чьи ценности максимизируются. Определив их, мы должны определить, как измерить степень достижения этих ценностей" [3, с. 263, 264]. Не вдаваясь в детали, отметим, что аксиологический модус экономического поведения является базовым компонентом рационального выбора. Он определяет вектор целей и режимов максимизирующего поведения, его нормативные границы, за которыми скрывается

"пространство" редистрибутивных эффектов, т.е. получение выгоды за счет убытков другого.

Лимиты рационального выбора в связи с анализом эмпирических факторов деятельности фирм были изучены Х. Лейбенштайном и изложены в концепции "Х-эффективности". В ее основу положены следующие предпосылки: с одной стороны, любой реальный экономический субъект действует по принципу экономии энергии, который ориентирует на минимизацию затрат и сохранение статус-кво, с другой - перманентное возникновение экстремальных ситуаций, давление конкурентов, неблагоприятная конъюнктура стимулируют максимизацию затрат. Индивиды, фирмы и экономики оперируют не на максимуме возможностей, согласующихся с их ресурсами, и чаще всего не используют последние до тех пор, пока не возникнет соответствующая ситуация. Этот процесс происходит волнообразно, в зависимости от обстоятельств экономический субъект форсирует или минимизирует свои затраты [4]. Фактически "Х-эффективность" - доказательство постоянного недоиспользования возможностей экономического субъекта. Последний минимизирует свои затраты на определенном (ниже максимального порога эффективности) уровне, т.е. сохраняет резервы. Другое дело, что он не всегда знает, а часто не может и не хочет знать своих возможностей, поскольку его в большей степени устраивает устойчивость (при стабильной средней норме прибыли), нежели риск, связанный с внедрением нововведений, поиском новых ресурсов, организационных схем и информации. Таким образом, идея ограниченной рациональности экономического действия дополняется идеей рациональности переменной, которая демонстрирует версию классического эффекта минимизации затрат при максимизации выгод, если для этого есть объективные условия.

Весьма интересную интерпретацию ограниченности рационального выбора и неполноты знаний принимающего решения (неважно, кто в данном случае имеется в виду: рядовой обыватель или ответственное лицо) приводит Ф. Хайек. Он разработал концепцию расширяющегося рыночного порядка. В этой стохастической системе "индивиды, действующие в своих собственных интересах (зачастую довольно расплывчатых), без преувеличения не знают и не могут знать, каков же будет конечный результат из взаимодействий" [5, с. 125]. И далее: "В порядке, столь обширном, что он превосходит возможности понимания и руководства со стороны какого бы то ни было отдельного сознания, единая воля всех, по существу, не может определить благосостояние каждого отдельного человека... открытия, позволяющие кому-то преуспеть, по большей части носят непреднамеренный характер и предвидеть их невозможно - это не под силу ни тем, кто преуспевает, ни тем, кто проигрывает" [5, с. 128, 129].

Таким образом, максимизационные намерения множества действующих индивидов, во-первых, имеют весьма условную и расплывчатую почву, так как базируются на смутных предположениях и расчетах. Во-вторых, они не могут регулироваться и базироваться на основе универсальных принципов рационального выбора, так как последние требуют наличия полной информации и способностей, которыми отдельные индивиды не обладают. В-третьих, большинство действий и поступков в сфере экономической жизни общества базируются на традиционных "практиках" человеческого поведения и не поддаются вербализации. В-четвертых, все инновационные действия и решения являются продуктом личного знания и не поддаются рациональному объяснению.

Ф. Хайек, констатируя неполноту человеческих знаний (и тех, кто познает, и тех, кто принимает решения), апеллирует к парадоксам "рациональности" расширяющегося рыночного порядка. В системе последнего "работает" бесконечное множество "практик" человеческого поведения и социальных институтов, возникших в процессе социальной эволюции. Массовые индивидуальные действия и решения "внутри них" - лишь некий живой фрагмент, активная составляющая, которые оформляются и структурируются этими прагматически-институциональными рамками. Так строится

концепция эволюционирующего рыночного порядка, некой стремящейся к оптимальности самоорганизующейся институциональной системы. Последняя обеспечивает предпосылки и возможности для функционирования и реализации атомарных, дискретных, стохастических моделей экономического поведения. Эти модели базируются на определенных ценностях, эталонах социальных достижений и устойчивых предпочтениях, ориентированных на свободу экономических действий и решений, правда, с неясным и непредсказуемым результатом. Ф. Хайек апеллирует к наднациональным и наиндивидуальным предпосылкам человеческого поведения, снимающим проблему рационального выбора, замещая его проблемами традиционных действий, личного знания и конкуренции как процедуры открытия.

Другой путь - экзистенциальное объяснение загадки экономического выбора - предлагает Дж. Шекл. Его "радикальный субъективизм" (В. Автономов) основывается на ранее выдвинутых предположениях Дж. Кейнса о "внерациональных стимулах" экономического поведения, которые в свою очередь базируются на спонтанной активности экономических субъектов (*animal spirits*) [6]. Шекл дает экзистенциальную трактовку экономических действий, связывая их с беспредпосылочным выбором субъектов, активность которых инициируется фактом необходимости действовать и их творческой фантазией. В этой концепции особый акцент делается на дуальность разума и выбора. С точки зрения Шекла, выбор предшествует решению, он беспредпосылочен и служит "первой инстанцией" дальнейшего действия.

Каковы критерии выбора? Вопрос не ясен. Необходимо выделить процесс необратимости, неизбежности действия, процесс перебора (альтернатики) вариантов, связанный с селекцией возможных, наиболее субъективно вероятных путей решения проблем. В этой связи появляется категория "творческий выбор" (*смутная рациональность*), которая "обслуживает" процессы осуществления выбора и реализации принятых решений, а также категория "предпочтение", предшествующая выбору. Но что такое акт предпочтения? Согласно М. Шелеру, акт предпочтения "происходит безо всякого стремления, выбора, желания" [7, с. 306]. И если "иерархия ценностей", по Шелеру, есть нечто абсолютное, то "правила предпочтения", возникающие в истории, принципиально переменчивы [7, с. 306].

Таким образом, выбор не иррационален и не беспредпосылочен. Он базируется на первичных коррелятах всякого выбора - ценностях, которые, в свою очередь, являются элементами, "универсалиями" определенной культуры. "Внутри" последней формируется конкретный этос экономического выбора (М. Вебер) как принцип социального действия, принимаемый большинством людей, даже если они не осознают этого или совершают ошибочные действия.

Важный компонент, обеспечивающий конкретный аксиологический порядок социального поведения, в том числе экономического, - социальные институты, включающие широкий круг формальных и неформальных явлений от устоявшихся традиций и повседневных привычек до официальных институтов правопорядка [8].

Однако констатация и описание данного факта недостаточны, если нужно объяснить не только генезис и принцип действия институтов, обеспечивающих порядок максимизирующего поведения разных экономических субъектов, но и их (институтов) реальные функциональные характеристики. Именно они делают возможными соединение и взаимообмен множества противоположных экономических интересов. Следовательно, проблема еще более усложняется, когда ресурсно-затратная система массового максимизирующего поведения переводится в плоскость таких неосознаваемых активов и "субстанций", как элементы прав собственности, экономические статусы, роли и привилегии, а также морально-этические обязательства и принципы, делающие возможным порядок и обмен максимизационными намерениями.

Особенно ярко это обнаруживается, когда "максимизационный эгоизм" легально и легитимно действующих субъектов проявляется в системе институционально-контрактных отношений, где проблема получения информации о действиях партнеров и конкурентов "упирается" в феномен конфиденциальности. Последний -

важнейшая предпосылка индивидуального рационального выбора. Рассматривается случай, когда знание, на основе которого могут приниматься рациональные решения, "гносеологически" известно, но служит достоянием узкого круга лиц. Здесь экономические задачи, связанные с получением выгоды, не решаются и не могут решаться не из-за ограниченных человеческих возможностей, а по причине сокрытия информации.

В связи с этим возникает эффект неравномерности распределения информации (знания), когда в одном случае ею могут воспользоваться, а в другом - нет. Следовательно, монополия на информацию служит основанием при принятии решений. Причем затраты на подготовку таких решений при прочих равных условиях минимальны и значительно упрощают процесс максимизации выгоды тем, кто обладает информационным преимуществом, и, как правило, за счет дорогостоящих, излишних и нецелесообразных затрат тех, кто такой информацией не обладает.

Интересна и "загадочна" институционально-контрактная система социально-экономического обмена рыночного и внутрифирменного. Она транслирует, распределяет (оптимизирует) и синхронизирует "максимизационные импульсы" множества людей, преследующих часто противоположные экономические интересы, базирующиеся на разных предпочтениях и приоритетах. Действия этой системы — массовый стохастический процесс обмена и перераспределения выгод и издержек, а также явных (установленных) и неявных (неустановленных) элементов прав собственности.

Проблематика, разрабатываемая в рамках неинституционалистской методологии, теории транзакционных издержек и других концепций, позволила раскрыть новые измерения в изучении рыночного контрактного механизма обмена (перераспределения) выгод и издержек множеством экономических субъектов. Последние не рассматриваются через призму производственных и потребительских функций как в неоклассике, а анализируются как институциональные системы, которые структурируются на основе сети экономических контрактов. Обмен ресурсами, затратами и выгодами между ними и внутри них имеет весьма сложную конфигурацию, которая не описывается в рамках теории общего равновесия.

Это, в частности, объясняется тем фактом, что существует мощный социальный механизм "трения" (транзакционных издержек), который лимитирует максимизационные намерения экономических субъектов, порождает целую гамму неопределенностей, связанных с издержками (поиск информации, ведение переговоров, измерение, спецификация и защита прав собственности, оппортунистическое поведение). Эта далеко не полная система издержек не поддается рациональной реконструкции (оценке) в балансе затрат и выгод, что еще раз доказывает: любой рациональный просчет максимизирующего действия относителен, не включает всей полноты информации, а также способов реагирования на непредвиденные обстоятельства.

Любопытны проблемы *оппортунистического поведения* и так называемых *экстерналий* (внешних эффектов) тех или иных экономических действий. Они разными способами описывают асимметричность максимизационных действий и их последствий для субъектов, взаимодействующих на рынке или находящихся в ареале действия друг друга.

В первом случае имеются в виду многочисленные случаи нарушения контрактных (договорных) отношений в системе внутреннего (фирменного) или внешнего (межфирменного) партнерства. Они предполагают сознательное (явное или неявное) уклонение партнеров от условий соблюдения контракта с целью получить не предусмотренную выгоду за счет издержек одного из них. Контракт как таковой не всегда обеспечивает договорную меру распределения выгод между партнерами, а часто служит средством (при условии некомпетентности или отсутствия контроля) максимизации выгоды одной стороны путем минимизации договорных обязательств и издержек по отношению к другой.

Весьма сложна интерпретация оппортунистического поведения при нарушении обязательств прямого или косвенного партнерства. Они легко объяснимы, но трудно

доказуемы, особенно в условиях применения казуистики судебных и арбитражных разбирательств. Дело в том, что субъект оппортунистического поведения, руководствуясь скрытыми неморальными принципами, старается применять в целях своей защиты изощренную систему формально-демагогических аргументов и приемов, с помощью которых сводятся на нет или смягчаются санкции по отношению к нему. Гораздо чаще ответственность и издержки перекадываются на плечи невинного, некомпетентного или излишне доверчивого партнера. Технология максимизации выгоды в этом случае многовариантна.

Приведу несколько типичных аргументов, выдвигаемых в спорных случаях субъектом оппортунистического поведения:

1) аргумент технического порядка, когда вина (издержки) одной стороны не может быть доказана юридически как факт сознательного и преднамеренного нарушения контракта и представляется как факт некомпетентности третьей стороны, которая в договоре не участвует;

2) аргумент нормативно-юридического порядка, когда издержки оплачиваются не действительным виновником, а тем, кто не сумел доказать свою правоту;

3) аргумент беспрецедентного порядка (форс-мажорные обстоятельства); при этом создается ситуация неопределенности и неинформированности одной из сторон относительно реальных случаев, которые в будущем могут нарушить нормальный ход контракта и привести к убыткам. Одна из сторон информирована об этом, а другая - нет.

Другая важная проблема - последствия ("экстерналии" положительные, отрицательные; прямые или косвенные, краткосрочные или долгосрочные, обратимые или необратимые) различных экономических действий.

Помимо классических случаев "экстерналий" и способов их минимизации [9], метод оценки побочных эффектов можно применять и экстраполировать на более широкий круг явлений. Это раскрывает еще один парадокс (лимит) процесса максимизации выгоды. Каждый экономический ресурс, находящийся в обороте, а также трансформация последнего и "остаточные эффекты" от его использования выходят за пределы ареала действий субъекта, максимизирующего свою выгоду с его помощью. Данное обстоятельство касается вещественных, экономических, экологических, социальных и других последствий, в зоне влияния которых может находиться множество людей и организаций. Они не имеют прямого отношения к субъекту, максимизирующему свою функцию, равно как и к партнерам.

Таким образом, результаты максимизации выгоды (как отрицательные, так и положительные) распространяются на более широкий круг явлений, каким бы "автономным" ни был этот процесс с точки зрения того, кто его реализует. Следовательно, максимизирующее поведение нельзя полностью сделать "стерильным", очищенным от побочных последствий того результата, который достигается (даже в оптимальном случае).

Известно множество примеров действия экстерналий, где частные предельные издержки и общественные меняют свой знак. Причем нас интересуют не столько хрестоматийные иллюстрации этих фактов [10], сколько то, что реальные процессы такого рода не всегда могут быть количественно описаны и измерены. Значит, их нельзя свести к оптимальной величине, во-первых, в связи с отсутствием полной и достоверной информации у тех, кто принимает такие решения; во-вторых, с невозможностью учесть интересы, противоположные по знаку экономической выгоды, и воздействовать на них.

Очевидно, существует масса вариантов, когда ареал индивидуальной максимизации выгоды затрагивает такие области социальной и экономической жизни, к которым многие объекты экономического поведения не имеют ни прямого, ни косвенного отношения. Экономические ресурсы, которые служат объектом максимизационных намерений и действий, привлекаются, "втягиваются" в поле влияния различных агентов рынка и отчуждаются, отвлекаются, воздействуя прямым или, в нашем

случае, косвенным образом на внешнюю среду. Последняя - пространство действия других субъектов экономического поведения, максимизационные намерения которых под влиянием "экстерналий" ограничиваются или усиливаются, причем в различном временном лаге. Повторим, речь идет не о прямых выгодах и убытках, которые получают или терпят партнеры экономического обмена, а о косвенных.

Эти обстоятельства проявляются постепенно, по-разному, с различной интенсивностью и полярностью влияют на социально-экономические ситуации и события, на активность и эффективность экономической деятельности в целом. Их кумулятивный эффект (с положительным или отрицательным знаком) проявляется как результат максимизационных действий, служащих производными огромного числа факторов, оценку воздействия которых нельзя полностью учесть и предвидеть.

Неполнота моделей "*homo oeconomicus*" как средства понимания реального поведения объясняется рядом причин. Во-первых, относительностью знания в рамках конкретной научной области, в данном случае экономической теории, которая лишь постепенно расширяет свои горизонты. Во-вторых, тем, что, как и всякая концептуальная модель, упрощает реальность. В-третьих, тем, что концептуально-понятийная основа научного знания (например, в экономике) расширяется не только за счет предметного (фактического) знания, но в не меньшей степени за счет автономного развития средств, с помощью которых это знание получается. Значит, сами средства познания, особенно количественные (математические), имеют тенденцию к саморазвитию, ориентируясь на свой идеальный объект.

Таким образом, математические методы, выполняющие вспомогательную роль в одной области (например экономической теории), порой начинают доминировать, превращаясь из прикладных средств в основные. Тогда конкретная содержательная область одной научной дисциплины превращается в прикладную область другой, а ее предмет начинает терять свою специфику.

Если даже не абсолютизировать эту тенденцию и согласиться с тем, что экономика - наука, где предмет исследования выступает в количественной форме (Й. Шумпетер), причем в большей степени, чем в других общественных науках (например социологии), то все равно видно, какими сложными и "окольными" путями решается проблема строгости экономических теорий, связанная с применением конкретных математических методов [1, с. 84-99]. Тем более, что не все экономисты отдавали предпочтение количественному анализу, некоторые его просто отрицали по причине исключительной сложности реальных экономических процессов, не доступных полному рациональному объяснению (Ф. Хайек).

Существует громадная дистанция между научными представлениями о том, как осуществляется или должен осуществляться процесс рационального выбора, и реальным его протеканием. Теории, его объясняющие, лишь в каком-то аспекте отображают то, что действительно происходит. Следует отметить, что возможности рационального выбора весьма неоднозначны у разных субъектов, даже если допустить исходное равенство их интеллектуальных способностей. Они ограничиваются рядом лимитов: ресурсных, временных, ситуативно-экзистенциальных, институциональных, аксиологических, характерологических и др. Кроме того, существуют так называемые *гносеологические лимиты*, ограничивающие наши представления рамками конкретного знания, которым мы располагаем, а также *праксеологические*, ограничивающие рациональные действия рамками тех средств и методов (технологий), которые известны в настоящее время.

Выделим и рассмотрим некоторые из наиболее, на наш взгляд, существенных лимитов рационального выбора. Мы имеем в виду институциональные, функционально-личностные, ресурсные и экзистенциально-ситуативные.

В первом случае речь идет об институциональной и социокультурной "оболочке" экономических действий, которая структурирует их социальный порядок, архитектуру и общественную целесообразность, а также обеспечивает относительную автономность и целостность индивидуальных, групповых и массовых моделей экономичес-

кого поведения, ориентированных на максимизацию выгоды. Причем мы не имеем в виду историко-генетический аспект этой проблемы, т.е. процесс формирования социокультурных и институциональных предпосылок, делающих возможными и наиболее продуктивными реализацию моделей рационального выбора. Фундаментальное обоснование и объяснение ему дал М. Вебер.

Нас в большей степени интересуют нормативно-институциональный и функционально-поведенческий "срезы" экономической активности, которая осуществляется в реальном времени и пространстве и воплощается в действиях конкретных людей.

Очевидно, институционально-аксиологический "каркас" экономического поведения определяет возможности, легитимный порядок, альтернативы и пределы максимизирующего выбора, а также этос поведения действующих экономических субъектов, являющийся внутренним регулятором и стимулятором их активности.

Институциональная система экономического поведения, выполняя целенормирующую и социализирующую функции, с одной стороны, достаточно жестко алгоритмизирует (стереотипизирует) массовые модели экономического поведения, а с другой - оставляет определенное "пространство" для свободного выбора альтернатив, где тот или иной индивид предоставлен самому себе при их выборе, обосновании и реализации. В этом смысле можно говорить о степени "жестокости" институциональных "каркасов" экономического поведения. Последние могут в одном случае предельно лимитировать альтернативы экономического поведения, а в другом - задавать некий исходный стартовый порядок, предоставляя субъекту большую или меньшую свободу выбора. Кроме того, институциональный "каркас" экономического поведения дополняется социокультурным содержанием, которое формирует наиболее вероятные модели социальных действий, ориентирующиеся на конкретные ценности и предпочтения. Это наименее уловимая "субстанция" человеческого поведения, которая не поддается точным измерениям и определениям, оказывает существенное, а иногда решающее влияние на его результативность.

Во втором случае выделяются функционально-личностные лимиты рационального выбора. Речь идет о пределах и возможностях конкретных людей, играющих решающую роль в движении и обращении экономических ресурсов, без которых использование последних бессмысленно и не может состояться. Функционально-личностные лимиты - один из важных компонентов анализа экономического поведения. Говоря об их содержании, мы имеем в виду два смысловых контекста.

Первый - наш уровень знаний о функционально-личностных составляющих конкретных социальных действий, и прежде всего факт, что реальный человек гораздо больше того, что он о себе знает. «Он представляет собой значительно более сложную запутанную систему, нежели это следует из соображений здравого смысла и из бесчисленных теорий самоуверенных ученых. Он не напоминает ни павловскую собаку, ни лемовского Голема, не является ни простейшим гомеостатом, ни одномерным индивидом. Выпадает из схемы "*homo oeconomicus*". Его следует понимать как систему наивысшей сложности... Нынешнее знание о человеке напоминает скорее архипелаг небольших островков в море незнания» [11].

Второй - функциональные возможности (компетенция), которые позволяют принимать оптимальные решения. Речь идет о широком диапазоне вариаций от простейших рутинных операций, доступных всем, до уникальных навыков и способностей, которые невозможно вербализовать и технологически алгоритмизировать, чтобы повторить тот же путь достижения успеха с тем же результатом.

Оптимальное поведение, а тем более его максимизирующие варианты имеют пределы эффективности. Помимо других факторов на их успешность влияет "ограниченная компетентность" тех, кто их реализует. А если допустить, что в любом рациональном расчете, как бы он ни был обоснован, есть вероятность (большая или меньшая) неудачи, то становится очевидным: любое рациональное экономическое действие - это система проб и ошибок [12]. Следовательно, достижение поставленной

цели (при любом уровне обоснования расчета) - нелинейный, стохастический процесс, постепенное кумулятивное накопление промежуточных результатов, которые приближают или могут приблизить достижение стратегического результата.

Функционально-личностная программа субъекта, принимающего решения, ограничена пределами его компетенции. А поскольку процесс ее повышения лимитирован конечностью человека во времени и пространстве, то ясна относительность представлений о его максимизационных возможностях.

В третьем случае выделяется ресурсно-функциональная специфика экономических действий, которая дифференцируется по различным основаниям и указывает на их глубокую специализацию. Это предполагает наличие разных способов и технологий, связанных с реализацией тех или иных поведенческих программ максимизации.

Специализированные экономические ресурсы, находящиеся в распоряжении субъектов, максимизирующих свою выгоду, имеют весьма широкий диапазон функционального применения. Причем это касается как определенных способов их использования, так и глубокой дифференциации внутри специализированных действий, касающихся применения каждого из ресурсов. Например, функциональная программа денег как универсального экономического ресурса предполагает множество моделей экономических действий (профессиональных и непрофессиональных), связанных с их использованием. Они зависят от целого ряда факторов: качества обеспечения, типа и вида материального носителя (металлические деньги, банкноты, электронные деньги, чеки и т.п.), смежных институтов, способствующих векторам свободы их обращения и трансформации в те или иные заменители, и т.д. Эти обстоятельства существенным образом влияют на реализацию моделей монетарного поведения, связанных с максимизацией выгоды от их оборота.

Это касается и других экономических ресурсов (активов): материальных, финансовых и "незримых" (знания, навыки, способности, статусы, информация). Таким образом, все они относятся к средствам и методам достижения поставленных целей и входят как важнейший компонент в структуру максимизирующих действий, определяя меру и степень рациональности экономического поведения в процессе их использования.

В четвертом случае выделяются экзистенциально-ситуативные лимиты. Они связаны с предпочтениями и выбором конкретной системы действий и тем социальным контекстом, в котором оказываются индивиды, принимающие решения. Речь идет о "парадоксах" человеческого выбора, которые не поддаются рациональному объяснению и находятся в поле зрения философской герменевтики экзистенциальных действий и поступков.

Известно, что степень сложности принятия решений, а также их реализации определяет вероятность риска. Чем стандартнее поведенческие задачи, тем ниже "планка" экономических достижений, тем меньше вероятность неудачи, и наоборот. Фактор неопределенности, который "охватывает" эту ситуацию, связан не только с отсутствием информации и неадекватным реагированием на нестандартные ситуации, но и со страхом перед экономическим и социальным крахом (банкротством). В последнем случае имеются в виду социальные санкции, связанные с лишением доступа к экономическим ресурсам и с правом распоряжаться ими. Отсюда вытекают статусно-ролевой и эмоциональный дискомфорт, чувство тревоги и бессилия из-за отсутствия уверенности, осознание необходимости начинать все сначала или даже потеря всякой временной перспективы.

Неясное будущее и сопутствующая неуверенность - перманентно возникающее состояние всех активных субъектов экономического поведения. Даже тех, кто обладает большим контролем за элементами социально-экономической ситуации, в которой находится. Важный компонент, "отягочающий" (лимитирующий) процесс принятия решений, - ответственность и обязательства перед теми, кто в той или иной степени включен в их реализацию, рискует капиталом, имуществом, репутацией.

Особенно наглядно это проявляется, когда реализуются инновационные модели экономического (предпринимательского) поведения. Так, перманентное воспроизводство предпринимательской функции в различных секторах экономики служит своеобразным экзистенциально-ситуативным условием, которое одних побуждает идти на риск потери социальной стабильности ради подчас недостижимой цели и иллюзорного вознаграждения в будущем, а других - нет. Неопределенность будущего и связанные с этим экзистенциальные состояния сопровождают предпринимателя постоянно. Иррациональность поступков в этих ситуациях очевидна. Достижению успеха сопутствуют обстоятельства, порождающие тревогу и страх, с чем предприниматель должен считаться и чему противостоять. Он все время находится в маргинальных ситуациях, которые преодолевает, противопоставляет тем, кто претендует на его успех и его ресурсы.

Важной особенностью поведения предпринимателя является тот факт, что он функционирует в условиях ситуационных лимитов, ограничивающих его жизненное пространство и часто сводящих на нет рациональные калькуляции будущего, которые он пытается планировать. На это обратил внимание Г. Одиорне, раскрыв экзистенциальный модус инновационного поведения [13]. Предприниматель, экзистенциальный менеджер, по версии Одиорне, действует в стохастически изменяющейся обстановке, в системе возникающих и изменяющихся проблем и парадоксальных ситуаций. Полностью предвидеть их невозможно, как невозможно ответить рациональным способом на непредвиденные обстоятельства в связи с лимитом времени и других ресурсов.

Феномен неопределенности (и сопутствующие ему экзистенциальные состояния) постулируется нами как онтологическая реальность всякого человеческого действия, в том числе экономического, допускающая нечеткость, неточность, множественность, вероятность планируемого результата в связи с:

- отсутствием полной информации, на основании которой принимаются рациональные решения;
- ограниченными возможностями каждого отдельного человека перерабатывать всю доступную информацию, которая оказывается в его распоряжении;
- неизбежным изменением ситуаций и обстоятельств, в контексте которых реализуются конкретные решения.

Следует учитывать, что, гипостазировав неопределенность своей перспективы, любой человек (не важно, на каком социальном уровне он находится) поставлен перед фактом продолжения своего существования, решения тех задач, которые обеспечивают этот процесс идеально и реально. Отсутствие рационально обоснованного выбора не останавливает его, он все равно участвует в событиях, или опережая их, или идя у них "на поводу", или "волочась у них в хвосте".

И здесь важнейшую целеориентирующую роль играют социокультурные факторы, катализирующие человеческие действия (в том числе экономические), даже если нет "под рукой" рационально обоснованных альтернатив. Речь идет о компонентах культуры, инициирующих индивидуальные, групповые и массовые действия: 1) ценностях этой культуры, элементом которых они являются; 2) традициях и стереотипах, в которых эти ценности "заложены"; 3) институциональных "оболочках", в которых аксиологически ориентированные модели экономического поведения возможны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Леонтьев В. Экономические эссе. Теория, исследования, факты и политика. М., 1990.
2. Стиглер Дж. Экономическая теория информации. Теория фирмы. М.-СПб., 1995.
3. Саймон Г. и др. Менеджмент в организациях. М, 1995.
4. Лейбенштейн Х. "X-эффективность". Теория фирмы. СПб., 1995. С. 497-504.
5. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992.

6. *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. М., 1993. С. 227.
7. *Шелер М.* Формализм в этике // Избранные произведения. М., 1994.
8. *Хайлбронер Р.* Экономическая теория как универсальная наука // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 43.
9. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 87-114.
10. *Нуриев Г.* Основы экономической теории // Российский экономический журнал. 1996. №5. С. 120-122.
11. *Козелецкий Ю.* Человек многомерный (Психологические эссе). Киев, 1991. С. 24.
12. *Сорос Дж.* Алхимия финансов. М., 1996. С. 52.
13. *Odiorne C.* The Management Theory Jungle and the Existential Manager // Academy of Management Journal. 1966. V. 9. № 2. P. 111-116.

© В. Верховин, 1998