

---

# «ПОСТКЕЙНСИААНСКАЯ МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА» И ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН В 1990-е ГОДЫ

---

**И.В. РОЗМАИНСКИЙ**

кандидат экономических наук, доцент,  
Филиал Государственного университета –  
Высшей школы экономики, Санкт-Петербург

---

## 1. Введение

Очевидно, что последняя декада ушедшего века оказалась для российской экономики периодом хозяйственной катастрофы. Вопреки обещаниям неоклассической теории и экономических советов российских властей, реформы по «переходу к рынку» обернулись беспрецедентным по своим масштабам спадом производства, инвестиционным коллапсом и технологической деградацией, усилением социального неравенства и структурной деградацией.

Для полного понимания всех этих негативных процессов необходимо выяснить особенности хозяйственного поведения россиян в указанный период. Именно через их поведение получили конкретное воплощение фундаментальные причины российского экономического краха. Однако ясно, что здесь необходим адекватный теоретический базис. Какой же теоретический подход следует выбрать для анализа экономического поведения россиян в 1990-е гг.?

На наш взгляд, лучше всего сюда вписывается посткейнсианство. Именно эта школа экономической мысли способна пролить свет на многие проблемы экономики постсоветской России. Данный тезис обосновывается следующими двумя соображениями.

Во-первых, посткейнсианская школа базируется на реалистичных предпосылках, в отличие от неоклассической теории в частности и магистральной экономической теории (mainstream economics) в целом (последняя, помимо неоклассики, включает также большинство разработок новых кейнсианцев и неинституционалистов). Во-вторых, посткейнсианская школа представляет собой *целостную теоретическую систему* (особенно если синтезировать ее с некоторыми элементами традиционного институционализма [11]), которая способна противостоять неоклассике, так сказать, «по всем пунктам». В частности, с помощью посткейнсианства можно выработать реалистичную модель человека, альтернативную неоклассической модели. Именно такая альтернативная модель способна верно описать хозяй-

ственное поведение людей в разных ситуациях, в том числе и в условиях трансформаций экономических систем.

Структура нашей статьи будет следующей. В следующих трех разделах мы изложим основные аспекты взглядов посткейнсианцев на природу человека и природу мира. Мы покажем, что эти взгляды значительно ближе к научной истине, чем подход к аналогичной проблематике неоклассиков. Так, во втором разделе разбирается отправной пункт учения посткейнсианцев – концепция неопределенности. Посткейнсианцы указывают на то, что неопределенность будущего – базовая характеристика любой децентрализованной экономической системы, в которой производственная деятельность ориентирована на «рынок» и использует активы длительного пользования. В такой системе неизбежно возникают определенные институты, что логически доказывается в третьем разделе, а в четвертом разделе будет продемонстрировано, что оптимизирующее поведение в большинстве ситуаций реального мира оказывается невозможным, вопреки мнениям неоклассиков. Затем, в пятом разделе, мы обобщим основные типы хозяйственного поведения людей в реальной действительности. В шестом разделе мы представим концепцию «инвестиционной близорукости», которая служит развитием посткейнсианской теории экономического поведения. Седьмой же раздел будет посвящен обобщению «посткейнсианской модели человека», применению этой теории к проблемам постсоветской экономики России и подведению некоторых итогов.

## 2. Фундамент посткейнсианства: понятие и сущность неопределенности

Посткейнсианская теория начинается с признания особой роли фундаментальной неопределенности будущего. Вообще говоря, «просто» *неопределенность будущего* означает, что мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. В таких ситуациях, как писал Дж.М. Кейнс, «мы просто не знаем» [2]. Мы не знаем ни количества возможных исходов, ни вероятностей наступления каждого из них. В этом плане неопределенность отличается от *риска*, при котором будущее можно описать при помощи вероятностных распределений.

Как показал на рубеже веков бразильский посткейнсианец Д. Дэкуэц [22], неопределенность будущего, в свою очередь, бывает двух типов: *фундаментальная неопределенность* (*fundamental uncertainty*) и *неясность* (*ambiguity*). При неясности будущее неопределенно, но познаваемо. То есть неясность представляет собой ту форму неопределенности, которую исследовали, например, представители австрийской школы. Каждый в отдельности хозяйствующий субъект, в том числе и государство, почти ничего не знает о знаниях, предпочтениях и ожиданиях прочих хозяйствующих субъектов. Но рынок в целом собирает всю эту информацию воедино и генерирует верные решения. Поэтому государство никогда не сможет прийти к таким же «хорошим» результатам, к которым приходит рынок. Но в принципе информацию, которую собирает и обрабатывает рыночная система, заполучить можно, просто ценой экстремально высоких издержек.

Фундаментальная неопределенность означает не только отсутствие знаний о будущем, но и его непознаваемость. Эта непознаваемость связана с тем,

что значительная часть нужной информации еще не создана. Таким образом, между настоящим и будущим (а также прошлым) возникают фундаментальные онтологические различия, и в этом – одно из базовых отличий посткейнсианства от неоклассического подхода<sup>1</sup>.

Согласно неоклассикам, мир характеризуется *эргодичностью*. Это означает, что его прошлое, настоящее и будущее могут быть описаны одной и той же функцией вероятностных распределений<sup>2</sup>. По сути, время сводится к пространству, в том смысле, что возможны движения из одного состояния времени (места пространства) в другое в любых направлениях. Отсюда следует, в частности, что, во-первых, прошлое не сковывает людей тяжкими оковами необратимости. Во-вторых, люди могут предсказывать будущее либо «напрямую», либо используя методы теории вероятности.

Ясно, что для посткейнсианцев такой подход неприемлем, будущее радикально отличается от настоящего и прошлого, а движение во времени возможно только в одном направлении. При этом неопределенность будущего присуща не всякой экономической системе. Она возникает лишь тогда, когда выполняются определенные условия:

- производственный процесс базируется на применении активов длительного пользования и занимает большой промежуток времени;
- производственная деятельность нацелена не только на самообеспечение, но и «на рынок»;
- большинство экономических решений принимается децентрализованно [8, с. 9].

Именно эти условия порождают проблему неопределенности будущего. Ведь в экономике, функционирование которой растянуто во времени, а ввиду децентрализованности процесса принятия решений действия хозяйствующих субъектов могут быть несинхронизированы (т.е. действия одних лиц могут не оправдать ожидания других лиц, и наоборот), прошлое, настоящее и будущее становятся неразрывно связанными. Дж.М. Кейнс писал: «Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим» [3, с. 210].

### 3. Неопределенность и институты

Очевидно, что экономика, удовлетворяющая этим трем свойствам, очень близка по своим характеристикам так называемой «рыночной экономике» (посткейнсианцы предпочитают пользоваться термином «денежная экономика», а почему, станет ясно чуть ниже). Более того, из этих трех свойств можно «вывести» некоторые фундаментальные институты подобной экономики. Дело в том, что, в соответствии с посткейнсианским подходом, «институт – это механизм координации принятия решений, позволяющий экономить на издержках, связанных с существованием неопределенности будущего и необратимости прошлого» [13, с. 12]. Институты генерируются людьми для снижения степени неопределенности будущего. Важнейший институт рассматриваемой нами экономической системы – институт форвардных контрактов

<sup>1</sup> См. работы Дж.М. Кейнса [2; 3], Дж. Шэкля [31; 32], П. Дэвидсона [18–20], Д. Дэкуэча [21; 22], А.С. Скоробогатова [13].

<sup>2</sup> Об этом неоднократно писал П. Дэвидсон [18–20].

[16; 18–20]. Форвардные контракты – это обязательства, предусматривающие в будущем поставку благ (товаров и услуг) и денежные платежи, или, другими словами, обязательства:

- по покупке денег через производство и поставку товаров и услуг на некоторую будущую дату;
- по покупке товаров и услуг через поставку денег на будущую дату.

Подобные обязательства в значительной степени минимизируют неопределенность будущего. Ведь когда, например, неким предпринимателем заключены соответствующие форвардные контракты с рабочими, поставщиками и даже с покупателями, будущие события представляются ему в более ясной перспективе. Иными словами, форвардные контракты как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

Но институт форвардных контрактов не может существовать без другого института – денег. С одной стороны, нужна некоторая всеобщая мера ценности (единица счета), в которой можно было бы выразить все контракты, а с другой – необходимо некоторое средство платежа, предъявление которого позволяло бы считать контрактные обязательства выполненными. Актив, который выполняет обе эти функции (меры ценности и средства платежа), и есть деньги. При этом важно, чтобы такая ценность данного актива обладала большой устойчивостью по сравнению с ценностями прочих активов длительного пользования [27, р. 46]. Таким образом, деньги в «денежной экономике»<sup>3</sup> представляют собой не просто «средство обращения» или «всеобщий эквивалент», а, как отмечал Дж.М. Кейнс в своем «Трактате о деньгах», «то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты [debt and price contracts] и в чем удерживается запас общей покупательной способности» [26, р. 3]. В посткейнсианской традиции деньги важны прежде всего потому, что они – средство урегулирования (форвардных) контрактных обязательств [16, р. 101–102].

Наконец, еще одним фундаментальным институтом описываемой экономики является государство как «защитник контрактов». Иными словами, главная функция государства заключается в обеспечении принуждения к соблюдению контрактов, т.е. в выполнении функции «энфорсмента» (enforcement). Плохой «энфорсмент» означает *институциональную неадекватность* государства<sup>4</sup> и сильно повышает степень неопределенности будущего.

#### 4. Неопределенность и невозможность оптимизации

Таков институциональный фон, на котором ведут свою хозяйственную деятельность субъекты современной «денежной экономики». Даже при бесперебойно работающей системе форвардных контрактов и хорошо функционирующем государстве как «защитнике» этих контрактов будущее все равно остается неопределенным. В подобных условиях полностью рациональное, т.е. оптимизирующее, поведение невозможно. Нельзя оптимизировать, если

<sup>3</sup> Согласно Ф. Карвальо, «денежная экономика» – это экономика, основанная на использовании форвардных контрактов [16, р. 102]. Посткейнсианцы предпочитают говорить именно о денежной, а не о рыночной экономике, на том основании, что функционирование экономической системы с крупными банками и фондовыми рынками фундаментально отличается от функционирования «деревенской экономики», даже если последняя и является «рыночной». Более того, мир, в котором в производстве *не используются* активы длительного пользования, в значительной степени эргодичен.

<sup>4</sup> Этот термин был предложен в работе [4].

точно не известны будущие последствия принимаемых сегодня решений. Поэтому любые неоклассические модели, базирующиеся на оптимизирующем поведении хозяйствующих субъектов (домохозяйств, промышленных фирм, банков, государства), следует считать нереалистичными (пусть даже они и адекватны в смысле достижения определенных дидактических целей). Хозяйственное поведение людей в условиях фундаментальной неопределенности будущего не может быть полностью рациональным! Вот почему некоторые посткейнсианцы<sup>5</sup> предпочитают говорить не о *рациональном* (rational), а о *разумном* (sensible) поведении, хотя при этом пока что четкого определения того, что такое разумное поведение, у посткейнсианцев нет.

Однако есть еще по меньшей мере два отличия посткейнсианского взгляда на поведение людей от неоклассического. Во-первых, посткейнсианцы признают ограниченность счетных и познавательных способностей человека [28]. Здесь они, конечно, не оригинальны, потому что данная идея заимствована ими у традиционных институционалистов (и само заимствование произошло, видимо, лишь где-то на рубеже 1980–1990-х гг.). Но от этого указанная идея не теряет своей правильности. Она означает, что серьезным препятствием для оптимизирующего поведения людей может быть не только неопределенность будущего, но и «переизбыток информации» (information overload), когда люди сталкиваются либо со слишком большим количеством данных, либо со слишком сложными данными<sup>6</sup>. Более общее название для неопределенности будущего и переизбытка информации – *внешние информационные ограничители* [9].

Во-вторых, неопределенность будущего означает, что поведение каждого отдельного человека не может не зависеть от поведения других людей и общества в целом.

Вообще говоря, человек, имеющий ограниченные познавательные способности и живущий в мире, характеризующемся необратимостью прошлого и неопределенностью будущего, не может не чувствовать себя незащищенным, если функционирует «сам по себе». Поэтому люди стремятся быть частью отдельных социальных групп и общества в целом. Но для этого приходится подчиняться нормам этих «коллективов». Отсюда следует большая значимость группового и массового поведения.

Дело в том, что социальные нормы и стереотипы способны снизить неопределенность будущего, естественно, в том случае, если подавляющее большинство людей следует им. Таким образом, и на цели человека, и на средства их достижения оказывают влияние нормы поведения и конкретные действия других людей и общества в целом<sup>7</sup>. Это означает, в частности, что предпочтения каждого человека и ограничения, с которыми он сталкивается, перестают

<sup>5</sup> Например, П. Дэвидсон [18, 19].

<sup>6</sup> Дж. Ходжсон, в свою очередь, подразделял «переизбыток информации» на *масштабность информации* (когда ее слишком много) и *сложность информации* (когда она слишком сложна) (см. [6; 7; 14; 24]).

<sup>7</sup> Еще Б. Гильдебранд писал о том, что «человек, как существо общественное, есть прежде всего продукт цивилизации и истории, и... его потребности, его образование и его отношения к вещественным ценностям, равно как и к людям, никогда не остаются одни и те же, и географически и исторически непрерывно изменяются и развиваются вместе со всей образованностью человечества» [1, с. 19]. Как известно, немецкая историческая школа, представителем которой, в частности, был Б. Гильдебранд, сильно повлияла на традиционных институционалистов, а последние, в известной степени, вдохновляли некоторых посткейнсианцев.

быть разделенными «непроходимой стеной». Предпочтения людей могут активно меняться под влиянием моды, обычаев, законов и т.д. Таким образом, рушится неоклассический тезис об автономности и экзогенности целей и предпочтений каждого отдельного индивида, тезис, являющийся основой подавляющего большинства оптимизационных моделей.

Итак, посткейнсианцы трактуют человека как существо, которое:

- живет в мире, характеризующемся фундаментальной неопределенностью будущего;
- обладает ограниченными счетными и познавательными способностями и, соответственно, часто сталкивается с ситуациями «переизбытка информации»;
- подчиняется различным социальным нормам и стереотипам, которые в значительной мере формируют и корректируют его цели и предпочтения<sup>8</sup>.

Каким же типам поведения следует «посткейнсианский человек» в своей повседневной хозяйственной жизни? Мы выделяем четыре типа хозяйственного поведения людей согласно посткейнсианскому подходу, но об этом поговорим в следующем разделе.

## 5. Типы поведения людей в посткейнсианской теории

Итак, люди не могут вести себя полностью рационально либо когда информации мало (ситуация неопределенности будущего), либо когда ее слишком много или она слишком сложна (ситуация переизбытка информации). Как же они себя ведут тогда, когда возникает необходимость осуществлять экономический выбор того или иного ресурса, блага или актива в мире реальной действительности (а не в мире вальрасовского аукциониста)? Посткейнсианцы выделяют следующие типы поведения людей.

1. Поведение на основе «жизнерадостности» (*animal spirits*). Этот тип поведения впервые был описан Дж.М. Кейнсом в 12-й главе «Общей теории занятости, процента и денег» [3]. Жизнерадостность подразумевает «врожденную жажду действовать», «спонтанный оптимизм (или пессимизм)». Иными словами, такой тип поведения не базируется на каких-либо математических («оптимизационных») расчетах, он связан с ожиданиями, настроениями и просто капризами людей. Естественно, особую роль поведение на основе жизнерадостности играет в ситуациях нехватки информации, т.е. при неопределенности. Поэтому анализ такого поведения имеет большое значение прежде всего при анализе инвестиционных решений, а также портфельного выбора.

2. Поведение, связанное с «ориентацией на среднее мнение». В условиях нехватки информации поведение других людей может быть субститутутом знаний. Об этом писал Дж.М. Кейнс в своей статье «Общая теория занятости», опубликованной в 1937 году и изданной на русском языке примерно через 60 лет (см. также [17; 29]). Он использовал понятие «конвенциональных суждений» (*conventional judgement*). Такой тип поведения особенно важен при принятии портфельных решений, когда, с одной стороны, у людей мало информа-

<sup>8</sup> Все это весьма близко взглядам традиционных институционалистов, но они делали очень сильный акцент на роль социальных норм и стереотипов, а неопределенности уделяли чрезвычайно мало внимания. У посткейнсианцев же особое внимание уделяется именно неопределенности, хотя другие важные аспекты отнюдь не игнорируются.

ции, а с другой – не хватает соответствующей квалификации для осуществления «оптимального» выбора. Иными словами, теория конвенциональных суждений необходима для анализа динамики фондовых рынков, особенно в тех странах, где у людей недостаточно навыков для принятия верных решений.

3. Поведение, ориентированное на *удовлетворительный результат*. Когда оптимизация невозможна, люди часто выбирают не лучший вариант, а тот, который их «более или менее устраивает». Данная ситуация возникает всегда, когда информации слишком много или она слишком сложна. Ясно, что невозможно осуществить оптимизирующий выбор нескольких тысяч сортов колбасы (именно столько этих сортов можно обнаружить в типовом западно-европейском супермаркете). Об ориентации на удовлетворительный результат много писал Г. Саймон в середине XX в., а еще раньше этот аспект подчеркивался некоторыми традиционными институционалистами<sup>9</sup>. Сравнительно недавно концепцию ориентации на удовлетворительный результат взяли на вооружение и некоторые посткейнсианцы [28]. Такой тип поведения особенно важен на рынке потребительских благ.

4. Поведение на основе *привычек и рутин*. Здесь имеется в виду следование определенным шаблонам и стереотипам поведения, выработанным сознательно (как в случае с привычками) или бессознательно (как в случае с рутинами). В исследовании этого аспекта пионерную роль сыграл Т. Веблен, но и посткейнсианцам отнюдь не чужда эта идея [11; 30]. В эту же категорию можно отнести поведение, основанное на следовании общественным обычаям и традициям и, в частности, на боязни социального ostracism (хотя этот аспект, при более детальной классификации, возможно, следует выделять в отдельный пункт [12]). Описываемый тип поведения также важен прежде всего на рынке потребительских благ. Однако он может проявляться и в других сферах, например, при осуществлении выбора пакета образовательных услуг, предоставляемых тем или иным вузом<sup>10</sup>.

В целом, первые два рассмотренных типа поведения более важны при неопределенности будущего, а последние два типа более важны при переизбытке информации. Все эти типы поведения объединяет факт отказа людей от рассмотрения всех возможных вариантов выбора в данный момент времени (а значит, и отсутствие оптимизации). Иными словами, чем сильнее люди следуют описанным видам поведения и чем меньше пытаются оптимизировать, тем ниже степень *расчетливости* (calculatedness) их поведения. Следовательно, тем вероятнее тот факт, что их решения будут далеки от эффективных. В последнем разделе мы покажем, какое значение эти типы поведения имеют для постсоветской экономики, а пока рассмотрим еще один, особый тип «отклонения от оптимизирующего поведения».

<sup>9</sup> К таким институционалистам относятся У. К. Митчелл и Дж. М. Кларк, см. [30], а также [11].

<sup>10</sup> Кроме того, привычки и рутины также могут играть значительную роль в сфере принятия инвестиционных решений, как это показали в свое время Р. Нельсон и С. Уинтер [5]. На фирмах складываются специфические привычки и рутины, связанные с регулярным приобретением определенных типов капитальных благ у определенных поставщиков. Такие привычки и рутины часто служат основой принятия инвестиционных решений вместо рационального отбора альтернативных возможностей. Впрочем, такая трактовка привычек и рутин характерна для эволюционного институционализма (или, что то же самое, для эволюционной экономической теории). В посткейнсианской традиции подобное понимание привычек и рутин пока еще не прижилось, хотя и не является чуждым ее духу.

## 6. Концепция инвестиционной близорукости

В предыдущем разделе анализировались те случаи, при которых люди не рассматривают все потенциальные варианты выбора в данный момент времени. Иными словами, речь шла об «отказе от оптимизации в пространстве».

Но возможен и «отказ от оптимизации во времени». Такая ситуация возможна в том случае, если люди намеренно не станут рассматривать те результаты своего выбора, которые могут иметь место в определенные отдаленные периоды времени. Впрочем, здесь мы несколько заходим вперед, и нужно рассказать обо всем по порядку.

Как правило, люди, осуществляя выбор, пытаются, так или иначе, учесть последствия своих решений не только в самом ближайшем, но и в отдаленном будущем. При этом чем ближе (дальше) период поступления (поставки) денег или товаров, тем лучше. Данный аспект отражает положительную норму временных предпочтений, воплощающуюся в «субъективной норме дисконта», а также факт экономического роста, воплощающийся в положительной норме прибыли и (опять-таки, положительной) ставке процента. Все это означает, что более отдаленные во времени потоки денег или товаров дисконтируются с учетом «нарастания» одной и той же нормы дисконта (ставки процента). Все это означает *нормальную оценку будущего времени*. Именно из предпосылки нормальной оценки будущего времени исходит подавляющее большинство экономических моделей, и не только неоклассического толка.

Однако в ситуации повышенной степени неопределенности – например, вследствие институциональной неадекватности государства или резкой трансформации экономической системы – оценка будущего времени будет искажаться. Доходы сильно отдаленных будущих периодов времени окажутся для людей еще менее предпочтительными, чем в «обычной ситуации». Тогда люди будут дисконтировать такие доходы по завышенной норме дисконта, что означает *краткосрочную временную ориентацию* (short-termism)<sup>11</sup>. Иными словами, каждый последующий период времени будет дисконтироваться по более высокой норме дисконта, чем предыдущий период.

Еще большая степень неопределенности может еще сильнее исказить, т.е. *занизить*, оценку будущего времени, приведя к инвестиционной близорукости (investor myopia). Инвестиционная близорукость – это исключение из рассмотрения материальных и денежных потоков за определенные будущие периоды, которые должны наступить позже определенного порогового момента времени<sup>12</sup>. Описываемый феномен вполне естественен в «ненормальных» ситуациях типа отсутствия защиты форвардных контрактов, противоречивости законодательной базы экономики или высокой социально-политической нестабильности.

Должно быть ясно, что инвестиционная близорукость неизбежно порождает и/или усиливает спад инвестиций, поскольку означает очень короткий временной диапазон принятия решений. Ведь, по сути, те вложения в основной капитал (и прочие активы), которые могут принести доход только по истечении длительного промежутка времени, оказываются вне рассмотрения,

<sup>11</sup> С этим термином мы столкнулись в работе Дж. Джунипера [25] (см. также [23]).

<sup>12</sup> Похожая концепция – теория «горизонта неопределенности» – была предложена в 1998 г. австралийскими экономистами И. Бойдом и Дж.М. Блаттом [15].



если этот промежуток времени наступает позже определенного порогового момента времени. Поэтому инвестиционная близорукость приводит к еще менее эффективным (с неоклассической точки зрения) решениям, чем «пространственные отклонения от оптимизации», проанализированные в предыдущем разделе.

Таким образом, последствия инвестиционной близорукости очевидны: люди, подверженные этой «болезни», отказываются от инвестиций с длительным сроком окупаемости. Не происходит накопления многих важных видов физического и человеческого капитала, технического развития, генерирования инноваций. Экономическая система с чрезмерно заниженной оценкой будущего времени обречена на застой или, в лучшем случае, на низкие темпы роста. Короче говоря, последствия заниженной оценки будущего времени аналогичны последствиям низкой субъективной нормы дисконта в стандартных моделях роста (типа моделей Рамсея–Кэсса–Купманса, Даймонда или Френкеля–Ромера), только они еще более суровы [10; 12].

Инвестиционную близорукость можно легко спровоцировать (например, неумелой государственной политикой), но зато сложно преодолеть, поскольку она глубоко укореняется в психологии и поведении людей. Есть немало примеров этого, и, возможно, самым убедительным из них является хозяйственное поведение россиян в постсоветский период, к рассмотрению которого мы и перейдем в заключительном разделе.

## **7. Заключение: посткейнсианский взгляд на хозяйственное поведение россиян в постсоветской экономике**

Выше мы исподволь неоднократно намекали на то, что трактовка неопределенности как исключительно качественной величины вряд ли правильна. Неопределенность является порядковой переменной. Ее степень может меняться в зависимости от экономических и внеэкономических факторов. Например, степень неопределенности будущего могут резко увеличить разрушение информационной инфраструктуры и неспособность (и/или нежелание) государства защитить субъектов форвардных контрактов, противоречия в законодательстве и доминирование бартера (и/или неплатежей) в сфере обращения – ведь такое доминирование затрудняет соизмерение затрат и результатов хозяйственной деятельности. К росту неопределенности (а также к повышению степени сложности информации, а значит, переизбытку информации) приводят также любые резкие перемены в институциональной среде. Разрушение старых формальных правил игры при отсутствии новых очень сильно поднимает степень неопределенности будущего.

Очевидно, что все эти факторы роста неопределенности имели место в переходной экономике России. С посткейнсианской точки зрения, это наложило огромный отпечаток на хозяйственное поведение россиян. Для того чтобы четко прояснить данный аспект, попробуем сформулировать основные аспекты «посткейнсианской модели человека».

1. Человек ведет хозяйственную деятельность в мире фундаментальной неопределенности (будущего), по крайней мере, во всех тех случаях, когда он является субъектом децентрализованной экономики, производство в которой не ориентировано на самообеспечение и организуется на базе применения активов длительного пользования. Фундаментальная неопределен-

ность, в свою очередь, означает, что будущее не только неизвестно, но и непознаваемо.

2. При фундаментальной неопределенности, т.е. при нехватке «релевантной» для принятия решений информации, оптимизирующее поведение невозможно.

3. Оптимизирующее (т.е. полностью рациональное) поведение невозможно также из-за признаваемой посткейнсианцами вслед за традиционными институционалистами ограниченности счетных и познавательных способностей человека.

4. Человек, живущий в мире фундаментальной неопределенности и сталкивающийся с собственной ограниченностью в области познаний и расчетов, в подавляющем большинстве хозяйственных ситуаций не занимается оптимизацией. Вместо этого он в своей хозяйственной деятельности ориентируется на удовлетворительный результат, подчиняется социальным нормам и обычаям, руководствуется привычками, рутинными, собственными ожиданиями, настроениями и капризами, а также поведением других лиц [12]. Это снижает степень расчетливости поведения человека, при этом чем больше степень неопределенности, тем более серьезным оказывается такое снижение.

5. При особенно высокой степени неопределенности будущего человек занижает оценку будущего времени, завышенно дисконтируя материальные и денежные потоки отдаленных во времени будущих периодов или просто исключая такие потоки из своего рассмотрения (такое исключение называется инвестиционной близорукостью).

6. Основной мотив поведения человека – не максимизация полезности (или прибыли), а избегание неопределенности.

Отсюда следует, что хозяйственное поведение людей при высокой степени неопределенности будущего неизбежно порождает экономическую неэффективность на микроуровне и чрезвычайно низкие темпы экономического роста (а то и длительный спад производства) на макроуровне. Именно такая ситуация сложилась в постсоветской России. Стратегия шоковой терапии привела к огромным по масштабу отрицательным институциональным последствиям, упоминавшимся выше. Это не могло не влиять (негативно) на хозяйственное поведение россиян. Основным каналом влияния было очень сильное ужесточение внешних информационных ограничителей, прежде всего, в виде повышения степени неопределенности будущего, а также в виде увеличения степени переизбытка информации.

В результате поведение россиян стало менее расчетливым и в пространстве, и во времени, что особенно сильно проявилось в сферах принятия инвестиционных и портфельных решений. Субъекты постсоветской экономики, пытаясь избежать неопределенности, почти исключили из сферы своего выбора активы, приносящие доходы в отдаленных будущих периодах времени. Люди сконцентрировали внимание на высоколиквидных и/или быстро окупаемых активах, т.е. счетах зарубежных финансовых учреждений, старом фонде недвижимости, антиквариате, наличной иностранной валюте и спекулятивных активах фондового рынка. Очевидно, что все эти активы были непроизводственными, и закупки таких активов в сочетании с уменьшением долгосрочных вложений в основной капитал и в акции предприятий могли привести только к глубочайшему спаду экономики. Вот почему в России 1990-х гг. наблюдались коллапс инвестиций, технологическая деградация и крупномас-

штабное бегство капитала, а на фондовом рынке доминировали в основном государственные облигации.

В общем, основной вывод, полученный благодаря применению посткейнсианской модели человека к анализу хозяйственного поведения россиян в 1990-е гг., заключается в следующем. Люди, пытаясь избежать неопределенности в условиях резких институциональных изменений и институциональной неадекватности государства, выбирали непроизводительные, высоколиквидные, краткосрочные активы, почти полностью отказавшись (соответственно) от производственных, низколиквидных, долгосрочных активов. Это и привело к беспрецедентному спаду и длительной депрессии постсоветской экономики России.

Таким образом, посткейнсианская теория указывает на ошибочность стратегии шоковой терапии. В начале 1990-х гг. для реформирования экономики следовало избрать другой путь, а именно какой-либо из вариантов стратегии градуализма. Иными словами, трансформацию институциональной среды следовало осуществлять постепенно, законы не должны были противоречить друг другу, а контракты нужно было эффективно защищать. Тогда можно было бы предотвратить колоссальный рост неопределенности будущего, а следовательно, коллапс инвестиций и технологическую деградацию. Это доказал опыт таких стран, как Китай и Венгрия. Впрочем, анализ альтернативных стратегий перехода к рыночной экономике выходит за рамки данной статьи.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Гильдебранд Б.* Политическая экономия настоящего и будущего. СПб., 1860.
2. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости // *Истоки.* 1998. Вып. 3. С. 280–292.
3. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
4. *Малкина М.Ю., Розмаинский И.В.* Основы институционального подхода к анализу роли государства // *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)* / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001. С. 554–577.
5. *Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000.
6. *Розмаинский И.В.* Институциональный анализ поведения домохозяйств: общая характеристика // *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)* / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001. С. 47–65.
7. *Розмаинский И.В.* Институциональный анализ рациональности домохозяйств и критика проведения политики шоковой терапии в переходной экономике России // <http://ie.boom.ru/Rozmainsky/instshock.htm>.
8. *Розмаинский И.В.* Концепция делового цикла в посткейнсианстве: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1998.
9. *Розмаинский И.В.* На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // *Экономический вестник Ростовского государственного университета.* 2003. Т. 1. № 1. С. 86–99.
10. *Розмаинский И.В.* Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // *Экономический вестник Ростовского государственного университета.* 2004. Т. 2. № 1. С. 59–71.
11. *Розмаинский И.В.* Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // *Экономический вестник Ростовского государственного университета.* 2003. Т. 1. № 3. С. 28–35.
12. *Розмаинский И.В.* Предпосылки человеческого поведения в моделях роста: посткейнсианский подход. СПб., 2003; <http://ie.boom.ru/rozmainsky/book/book.htm>.
13. *Скоробогатов А.С.* Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2002.

14. *Ходжсон Дж.* Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 39–55.
15. *Boyd I., Blatt J.M.* Investment Confidence and Business Cycles. Berlin: Springer-Verlag, 1988.
16. *Carvalho F.J.C.* Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for A Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar, 1992.
17. *Crotty J.* Are Keynesian Uncertainty and Macrotheory Compatible? Conventional Decision Making, Institutional Structures, and Conditional Stability in Keynesian Macromodels // New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Traditions of Hyman Minsky / Ed. by G. Dymski, R. Pollin. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994. P. 105–142.
18. *Davidson P.* A Post-Keynesian View of Theories and Causes for High Real Interest Rates // Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling / Ed. by P. Arestis. Aldershot: Edward Elgar, 1988. P. 152–182.
19. *Davidson P.* Post Keynesian Macroeconomic Theory. L.: Edward Elgar, 1994.
20. *Davidson P.* Reality and Economic Theory // Journal of Post Keynesian Economics. 1996. V. 18 (4). P. 479–508.
21. *Dequech D.* Asset Choice, Liquidity Preference and Rationality under Uncertainty // Journal of Economic Issues. 2000. V. 34 (1). P. 159–176.
22. *Dequech D.* Fundamental Uncertainty and Ambiguity // Eastern Economic Journal. 2000. V. 26 (1). P. 41–60.
23. *Dickerson A.P., Gibson H.D., Tsakalatos E.* Short-termism and underinvestment: the influence of financial systems // Manchester School. Dec. 1995. LXIII (4). P. 351–367.
24. *Hodgson G.* The Ubiquity of Habits and Rules // Cambridge Journal of Economics. 1997. V. 21. P. 663–684
25. *Juniper J.* A Genealogy of Short-termism in Capital Markets // <http://business.unisa.edu.au/cobar/workingpapers/cobar/2000-03.pdf>.
26. *Keynes J.M.* A Treatise On Money. Vol. I. The Pure Theory of Money. L.: Macmillan. 1930.
27. *Kregel J.A.* Markets and Institutions as Features of a Capitalistic Production Process // Journal of Post Keynesian Economics. 1980. V. 3 (1). P. 32–48.
28. *Lavoie M.* Foundations of Post Keynesian Economic Analysis. Aldershot: Edward Elgar, 1992.
29. *Raines J.P., Leathers C.G.* Economists and the Stock Market: Speculative Theories of Stock Market Fluctuations. Cheltenham: Edward Elgar, 2000.
30. *Rutherford M.* Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
31. *Shackle G.L.S.* Expectations and Employment // Economic Journal. Sep. 1939. V. 49. P. 442–452.
32. *Shackle G.L.S.* Keynesian Kaleidics. The Evolution of A General Political Economy. Edinburgh: Edinburgh University Press, 1974.