

*Н.А. Перемитина*

## ПРОБЛЕМА РАЦИОНАЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

Томский государственный педагогический университет

Экономическая теория относится к наукам о человеке. По словам А. Маршалла, она является «исследованием человечества в повседневных делах его жизни. Экономическая наука изучает ту часть индивидуальной и общественной деятельности, которая главным образом посвящена созданию и использованию материальных условий благосостояния». В своем исследовании экономисты исходят из определенных моделей поведения индивида. Моделирование, или упрощенные абстракции, вводит в обиход Д. Рикардо, который с помощью простых аналитических инструментов, включающих несколько стратегических параметров, выводит свои знаменитые заключения: закон сравнительных преимуществ, теорию ренты и др.

Одной из распространенных моделей поведения индивида можно назвать гипотезу о рациональном человеке. Идеального рационального человека называют «экономическим человеком». Благодаря данной гипотезе удалось построить многие экономические теории. Первые разработки понятия «экономический человек» связывают с именем А. Смита. Он рассматривает индивида, во-первых, с позиций морали и нравственности, во-вторых, гражданских и государственных и, в третьих, с экономических позиций. А. Смит пытается объяснить поведение людей с учетом особенностей их природы, полагая, что основным мотивом хозяйственной деятельности является стремление к материальной выгоде, так как классическая школа делает акцент на вещном богатстве. В основе хозяйственной деятельности лежит внутренний порядок, создающий гармонию между усилиями отдельных лиц. Частные интересы способны гармонично сочетаться с общественными. Для этого необходимы условия свободной конкуренции. Лучшее средство достигнуть общего благополучия – это предоставить каждому свободу осуществлять свои интересы. По словам А. Смита, помешать росту богатства может только неблагоразумие ее правителей, поскольку великие нации никогда не беднеют из-за расточительности и неблагоразумия частных лиц.

При таком подходе экономическая система рассматривается как результат взаимодействия принимающих решения индивидов. Первичным уровнем выработки решений здесь служат отдельные экономические агенты, а вторичным –

экономика в целом. Данный принцип в современной теории называется методологическим индивидуализмом.

Исследуя проблему рациональности, классики делают некоторые допущения относительно поведения индивида и условий его деятельности.

1. Экономический человек почти всегда ограничен решением только одной задачи – максимизации доходов, минимизации затрат труда и капитала, получения наибольшего числа голосов избирателей и т.п.

2. Из анализа исключаются психологические и социальные факторы. Тем не менее А. Смит признает важность данных моментов в формировании и направлении материальных интересов. Личные и общественные интересы находятся в согласии только в определенных институциональных условиях. В качестве механизмов их сочетания называются мораль и закон.

3. Полная информированность о том, где, в каких отраслях и местностях заработная плата, прибыль выше или ниже.

4. Гибкость цен и заработной платы.

5. Отсутствие количественных пределов экономического роста. Рост национального дохода зависит от темпов накопления капитала и роста производительности труда. Единственный ресурс, который нельзя увеличить – это земля.

Новые подходы в теории рациональности обозначаются в начале 70-х гг. XIX в. в связи с «маржиналистской революцией». Независимо друг от друга У. Джевонс, К. Менгер и Л. Вальрас выдвинули принцип убывающей предельной полезности как основополагающий для построения системы экономических взаимосвязей между данными целями и ограниченными ресурсами, имеющими альтернативные варианты использования. Теория рациональности модифицируется в оптимальный выбор человека как потребителя товаров, производителя и собственника ресурсов. Принцип, которым он руководствуется, это максимизация выгоды – полезности, богатства, дохода – при наличии ограничений (прежде всего бюджетных). Деятельность человека направляется в первую очередь на выбор средств, наилучшим образом подходящих для реализации заданной цели. При этом формирование цели, процесс целеполагания выводится за рамки рассмотрения. Индивид руководствуется правилом уравни-

вания предельных величин. В теории потребительского поведения оптимальное состояние достигается, когда потребитель уравнивает предельную полезность приобретенных благ в расчете на каждую затраченную денежную единицу, в теории фирмы – когда одинаковы предельный доход и предельные издержки, в теории рынков ресурсов – предельный денежный продукт и предельные издержки ресурса.

Свой выбор потребитель осуществляет исходя из субъективных предпочтений, т.е. он знает, что ему нравится больше, а что меньше. В наиболее общем виде такую рациональность можно сформулировать следующим образом: субъект никогда не выберет альтернативу X, если в то же самое время доступна альтернатива Y, которая, с его точки зрения, предпочтительнее X. В конечном счете оказывается, что человек выбирает между различными видами собственных предпочтений.

Маржинальный подход облегчает применение модельной формализации анализа. Экономисты стали использовать математические и графические методы для описания количественных взаимосвязей рационального выбора потребителей, производителей, собственников ресурсов. В первую очередь это метод кривых безразличия, предложенный Ф. Эджуортом, усовершенствованный М. Шифером и использованный в 1934 г. в целях перестройки теории потребительского поведения Д. Хиксом и Р. Алленом. Кривые безразличия характеризуют различные комбинации двух товаров, обеспечивающие один и тот же уровень полезности. С их помощью индивид может последовательно ранжировать свои предпочтения и выражать свое «безразличие» к потребительским наборам, доставляющим ему одинаковый уровень удовлетворения. В качестве ограничителей здесь выступают цены товаров и доход потребителей, отражаемые бюджетной линией. Оптимальный выбор находится в точке касания бюджетной линии и наивысшей из доступных потребителю кривых безразличия.

Постклассическая экономическая наука исходит из более реалистической теории рациональности – теории рационального поведения, имеющей меньший уровень абстракции. Прежде всего меняется подход к определению целей. Они перестают быть экзогенной величиной в поведении индивида. Процесс их формирования, множественность, выбор между целями становятся самостоятельными объектами исследования экономистов. Сначала человек выбирает для себя цели, а затем средства для их реализации. При этом средства, эффективные для достижения одних целей, могут оказаться непригодными для других, например для извлечения текущей выгоды и выгоды в долгосрочном периоде. Рацио-

нальность реализуется по принципу: если альтернатива X предпочтительнее альтернативы Y, тогда индивид (группа) будет сам осуществлять выбор между ними. В результате, потенциально существует столько «рациональностей», сколько людей на свете.

Принцип максимизации целевой функции превращается в поиск решения, удовлетворяющего заданным ограничениям, являющегося приемлемым и позволяющего снять проблему. Человеческое поведение, по словам Г. Саймона, является рациональным лишь в намерении. Люди стремятся быть рациональными, но не всегда становятся таковыми. Тем самым признается право на существование ограниченной рациональности в противоположность полной рациональности у неоклассиков. Иррациональный экономический агент с позиции теории рационального выбора оказывается рациональным с позиции теории рационального поведения.

Ослабляются условия полного распределения ресурсов. В расчет принимаются издержки получения информации, трансакционные издержки (прямые и косвенные затраты на заключение сделки), нормы, традиции. Это привносит в теорию рациональности фактор неопределенности и неравномерного распределения информации в ситуациях выбора. В результате происходит переход к расширительной трактовке рациональности. Рациональным признается человек, который следует экономическим законам, существующим социальным нормам.

Появляется концепция рациональных ожиданий, предполагающая, что в условиях неопределенности индивиды формируют ожидания исходя из субъективных вероятностей возможных событий, хотя существуют данные об объективных вероятностях. На ожидания можно воздействовать, ими можно манипулировать. Для этого следует учитывать, что человек, как правило, прислушивается не к логике, а к чувству, склонен завышать свои социально-экономические ожидания и т.п.

Интересной можно назвать трактовку рациональности монетаристами. В центре их анализа находятся не факторы производства, а богатство индивидов, фирм (деньги, ценные бумаги, физические блага, человеческий капитал) и издержки по его сохранению и воспроизводству. Каждый собственник стремится оптимизировать структуру своего богатства. При этом он руководствуется правилом уравнивания величин: предельной доходности денег и предельной доходности других форм богатства. В итоге – максимизируется и полезность самого блага.

Экономисты допускают существование разных видов рациональности: продуманности действий и их результативности, информационной

обеспеченности (полная рациональность и ограниченная) и ориентации на собственный интерес (рациональность оппортунистическая, ограниченно эгоистическая, ограниченно альтруистическая, полностью альтруистическая) и др. Ставится вопрос о рациональности на макроуровне, в частности в деятельности государства. Государство рассматривается в качестве равноправного рыночного субъекта, максимизирующего социальную полезность и реализующего Парето-оптимум. Под социальной полезностью понимается способность блага удовлетворять несводимые общественные потребности совокупности индивидов, а под Парето-оптимумом – то, что эффективное распределение ресурсов не должно быть инвариантным по отношению к улучшению или ухудшению положения государства как носителя несводимых общественных потребностей.

Принцип рациональности распространяется и на политическую деятельность государства, что находит отражение в теории общественного и социального выбора. Теория общественного выбора – это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих интересах. В ее рамках разрабатывается идея политического рынка. Политики, чиновники, избиратели рассматриваются как лица, преследующие собственные интересы и в этом смысле ничем не отличающиеся от экономических агентов. Целью их деятельности является получение политической ренты. Поэтому политика может быть несостоятельной, в связи с чем возникает проблема

нахождения правил выбора или правил понятия политических решений. Теорию, изучающую данную проблему, называют теорией конституционного выбора. У ее истоков стоит американский экономист Дж. Бьюкенен. Согласно теории конституционного выбора, чтобы определить правила выбора, необходимо разработать правила голосования и решить вопросы информационной асимметрии (т.е. ненасильственных способов принятия решений в условиях, когда между индивидами нет согласия по каким-либо вопросам) и высоких транзакционных издержек согласования интересов. Тем самым в центре внимания оказывается институт общественного договора.

Теория социального выбора связывается в первую очередь с именем А. Бергсона. Ее основная идея – построение функции общественного благосостояния, наилучшим образом отражающей предпочтения группы субъектов в условиях заданного набора альтернатив.

Теория рациональности сегодня перешагнула границы экономической теории и используется для объяснения поведения людей в социологии (базовой моделью здесь является человек социализированный, играющий роль и подверженный санкциям), политологии (различные модели концепции мирной эгоистической рациональности Э. Даунса, Дж. Коулмена и др.) и т.п.

Суммируя сказанное, можно отметить, что теория рациональности имеет важное значение для объяснения поведения людей в самых разных сферах их жизнедеятельности и организации общества в целом.

*В.С. Цитленок*

## ГУМАНИТАРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГЕОПЛАНЕТАРНОГО РАБОТНИКА И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕГО ДИНАМИКИ

Томский государственный университет

Главным конструктивным элементом мировой экономики является геопланетарный работник, формирующий за счет трудоспособной части человечества.

Экономически активная часть населения планеты достаточно устойчива: за 25 лет (1975–2000 гг.) она сократилась менее чем на 1 % (с 41.5 до 40.7 %).

Различия доли экономически активного населения (ЭАН) определяются главным образом социально-экономическим фактором. В экономически развитых странах она приближается к 47 %, в переходо-капиталистических странах превы-

шает 47 %, а в странах Азии, Латинской Америки и Африки не достигает 40 %.

Из-за различий в масштабах применяемых средств производства, а также в силу циклического характера выпуска продукта часть экономически активного населения не работает.

Поэтому реально в каждый конкретный момент времени трудовой производительной деятельностью в мире занято 30 % населения, при этом в экономически развитых странах – 39, в переходо-капиталистических – 41.5, в развивающихся – 20. Удельный вес безработных относительно ЭАН достигает 12–14 %, при этом в эко-