

УДК 1.316.3:165.92+111.32

## СУЧАСНІ АЛЬТЕРНАТИВНІ МОДИФІКАЦІЇ НОМО ECONOMICUS: НЕОАВСТРІЙСЬКА ШКОЛА ТА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ

Оксана Петінова

*ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет  
імені К.Д. Ушинського»  
кафедра філософії, соціології та менеджменту соціокультурної діяльності  
вул. Старопортофранківська, 26, 65000, м. Одеса, Україна*

На основі аналізу основних теоретичних філософсько-економічних позицій представників неоавстрійської економічної школи та інституціоналізму виявлена та розкрита специфіка й особливості сучасних альтернативних модифікацій номо економікус. Показано, що модель економічної людини людини неоавстрійців націлена на глибокий аналіз фундаментальних проблем (природа ринку, капітал, економічні цикли, державна соціально-економічна політика, тощо). Інституціоналістська ж модель, з одного боку, характеризується зміною економічної поведінки, а з іншого – зберігає рутинні схеми виживання. З'ясовано, що опортуністична максимізація корисності є властивою всім учасникам суспільно-економічних процесів.

*Ключові слова:* економічна людина, раціональний максимізатор корисності, конкуренція, опортунізм, раціональність, соціальні інститути.

Діалог наукових програм, націлених на дослідження людського ресурсу в найважливішій обмінно-продуктивній – економічній діяльності, сприяє виробленню оптимальних стратегій соціально-економічного розвитку суспільства. Різноманітність альтернативних посилянь побудови моделі економічної людини відображає складність і неоднозначність соціальних процесів, в яких формуються нові стандарти динамічної рівноваги у суспільстві.

Модель раціонального максимізатора в неокласичному варіанті є, безперечно, найактуальнішою в плані можливостей її застосування і затребуваності в соціально-філософському та економічному дискурсі. Її потенціал пов'язаний з ідеєю раціональної взаємодії економічних соціальних суб'єктів різного рівня, узгодження їх інтересів і цілей суспільства. Крім того, ця модель характеризується синергійними комплементарними можливостями, що дозволяє включити її в міждисциплінарне поле досліджень, використовуючи матеріали з різних, не лише економічних сфер. Критика моделі зосереджена, як правило, на окремих її недоліках. Серед основних альтернативних підходів прийнято виділяти австрійську теорію, посткейнсіанство, інституціоналізм, поведінковий напрям, радикальну економічну теорію. Перераховані підходи розрізняються за моделями поведінки людини та зумовлюються спеціалізацією. Моделі, пов'язані з теорією фінансів та ринків, характеризуються більш сильною «кількісною» мотивацією і значною економічною раціональністю, ніж моделі, пов'язані із теорією особистого споживання.

Серед авторів, що досліджували проблему моделей економічної людини, найбільш відомим є В. Автономов, що порівнює модель людини в повоєнній західній економічній теорії з матрицею, яка складається з рядків та стовпчиків. Рядки – різні методологічні підходи, а стовпчики – економічні проблеми. На його думку, серед елементів цієї матриці буде багато нулів, адже практично не існує методологічних підходів, що дозволяють пояснити всі економічні проблеми [1]. Серед основних моделей людини виокремлюють три: перша –

«Людина економічна/господарча, homo economicus» (А. Сміт, К. Менгер, А. Маршалл, Ф. Хайєк та інші), друга – «Людина соціологічна, homo sociologicus» (Е. Дюркгейм, М. Вебер, В. Зомбарт, Т. Парсонс та інші), третій – «Людина психологічна, homo psychologicus» (психоаналітична традиція – З. Фрейд, К. Юнг, А. Адлер, Е. Фромм, К. Хорні, Г. Салліван, біхевіоризм – Е. Торндайк, Д. Уотсон, Б. Скіннер, гуманістична школа – Г. Олпорт, А. Маслоу, К. Роджерс, соціотехнічна школа – К. Левін, Р. Батлер, когнітивна психологія – Д. Канеман, А. Тверські, Д. Кранц). Відповідно, наукові дискурси моделей homo economicus представлені з позицій економічної, соціологізованої та психологізованої людини, тим самим певна модель людини виступає основою пізнання. Ці моделі досліджували такі науковці, як В. Вольчик [6], П. Вайзе [7], Г. Саймон [12], В. Москаленко, Ю. Шайгородський та О. Міщенко [11], А. Шабунова й Г. Белехова [16] тощо.

Мета статті – розкрити специфіку та особливості сучасних альтернативних модифікацій homo economicus на прикладі неоавстрійської школи та інституціоналізму.

Моделі економічної людини в теоріях неоавстрійської школи (Ф. Хайєк, Л. Мізес, І. Кірцнер) орієнтовані на рівноважну економіку в реальних темпорально-процесуальних обставинах, в умовах поширення інформації між економічними агентами, які самостійно приймають рішення, та обмеженостями знання через приховані економічні змінні. Рівновага не є готовою передумовою (також і оптимізація), як в неокласичній традиції, а досягається за допомогою спільних зусиль. Із цієї точки зору раціональність людини не може розглядатися в термінах максимізації та оптимізації, оскільки те, що є невід’ємним елементом оптимізаційної задачі – ціни і кількості, формується в процесі функціонування ринку [17, с. 87].

Т. Бахарєва зазначає, що концепція неявного (розсіяного) знання (tacit knowledge) Ф. Хайєка свідчить про його розуміння в широкому значенні, що включає і неусвідомлене. Для опису неявного знання в економіці використовуються поняття імпліцитного знання (implicit knowledge), неартикульованого знання (inarticulate knowledge), локального знання (local knowledge), розсіяного знання (dissemination knowledge), особистісного знання (personal knowledge), прихованого знання (hidden knowledge) [3, с. 12].

На думку Ф. Хайєка [14], до неявного знання належить таке, що може використовуватись людиною для ухвалення рішення чи здійсненні дії. Таке знання є «швидкоплинним» і не кодифікується, не вербалізується, не зберігається, не передається комуніканту. Але на ринку як особливому інформаційному пристрої здійснюється синтез абстрактного і конкретного (індивідуального) знання. Фонова інформація втілюється в професійних навичках і майстерності, які зчитуються в прямих контактах. Ринок створює умови для успішного використання особистісного знання. Абстрактна інформація виконує функцію координації розсіяного по індивідах конкретного знання. Власне, її відображають ціни, в яких закладені відомості про переваги, можливості, плани.

Концепція неявного знання пояснює механізми використання цінної інформації, що розсіюється серед економічних агентів, і з цієї точки зору критикує централізоване планування. Значна частина інформації має використовуватись оперативно, а її централізація вимагає часових і ресурсних витрат. Неорганізоване знання, на відміну від неявного, може бути відрефлексоване й кодифіковане носієм. Ф. Хайєк припускав, що знання, як таке, «розсіяне» серед людей, це ускладнює завдання його зведення до єдиної картини світу.

Проаналізувавши роботи Ф. Хайєка, можемо зробити висновок, що він приділяє багато уваги розгляду механізму динамічної конкуренції. Його позиція відрізнялася і від кейнсіанської, де конкуренція розглядається як недосконалий механізм досягнення збалансованості економічної системи, і від неокласичної, де конкуренція – швидкий і

ефективний спосіб оптимального розподілу ресурсів. Філософ першим розглянув конкуренцію як процедуру і спосіб відкриття нових продуктів та технологій. Конкуренція змушує підприємця в пошуках високого прибутку шукати нові продукти, використовувати нові ринки сировини, нові виробничі комбінації, які і забезпечують динамічний розвиток економічної системи.

Водночас Т. Веблен, основоположник американського інституціоналізму, критикує попередників за «неправдиву концепцію людської природи». Мислитель пов'язував, таким чином, недосконалість економічної теорії з нерозвиненістю моделі економічної людини. У свій міждисциплінарний проект він включає новітні досягнення психології, антропології, філософії. Не пасивний гедоніст як згусток бажань, які він прагне задовольнити в результаті взаємодії із середовищем, а активна людина, гармонійна структура нахилів і звичок, яка реалізується та виражається в процесі діяльності, стає об'єктом його уваги. Змінюється предмет дослідження (і, відповідно, модель економічної людини), в який Т. Веблен включає інститути як елемент становлення економічної науки як еволюційної дисципліни. На думку мислителя, еволюційна економіка повинна бути теорією культурного зростання як процесу, що визначається економічним інтересом, теорією кумулятивної послідовності економічних інститутів, яка сформульована в термінах процесу [4, с. 25, 26, 28]. Еволюція суспільного устрою є процесом природного відбору соціальних інститутів. Соціальні інститути не тільки самі є результатом процесу відбору і пристосування, що формують домінуючі і панівні типи відносин і духовну позицію, вони водночас є особливими способами існування суспільства, які утворюють особливу систему суспільних відносин і, отже, своєю чергою, виступають дієвим фактором відбору. Крім того, Т. Веблен ототожнював інститути та економічну структуру суспільства [5, с. 200, 215].

Природа людини, на думку Т. Веблена, зумовлена психічними і соціальними чинниками (інстинктами і інститутами). Інстинкти (як цілі усвідомленої поведінки людини, що формуються в певному культурному контексті і передаються з покоління в покоління), визначають цілі, а інститути (як комплекс звичних способів мислення і загальноприйнятої поведінки) – засоби їх досягнення. Характеризуючи людину економіки, Т. Веблен вводить, наприклад, такі поняття, як «демонстративне споживання» (conspicuous consumption), «грошове суперництво» (pecuniary emulation), «власники, що є відсутніми» (absentee ownership), «свобода контролю» (discretionary control), «здатність продаватися» (vendibility), «здатність надати послугу» (serviceability).

До рушійних мотивів поведінки належить, як вважає Т. Веблен, не максимізація вигоди, а інстинкти майстерності (закладені від народження в людині прагнення до творчості), цікавості (продовження інстинкту гри як форми пізнання світу), батьківський інстинкт (турбота про ближнього), схильність до придбання, набір егоїстичних схильностей (схильність до суперництва і агресії, бажання прославитися), інстинкт звички. Наприклад, розмірковуючи про один із найпотужніших – інстинкт майстерності, – Т. Веблен розглядає людину як агента «телеологічної» діяльності, який прагне в будь-якій дії досягти конкретної, об'єктивної безособової мети. Вона наділена схильністю до роботи, що приносить результати, і відчуває неприязнь до даремних зусиль. Вона віддає собі звіт у перевагах, якими володіють такі якості, як корисність або результативність, і не бачить переваг у марній витраті сил або неспроможності до праці. Цю схильність до ефективних дій Т. Веблен і називає «інстинктом майстерності». Там, де традиції суспільного життя або обставини призводять до звичного порівнювання однієї людини з іншою за ефективністю їх дій, там у зіставленні себе з суперником, в порівнянні, що викликає заздрість, на думку Т. Веблена, виробляється інстинкт майстерності. Залежно від попиту на таку якість у суспільстві,

розвивається й інтенсивність її прояву. У тій спільності, де стає звичайним таке засноване на заздрості порівняння, демонстративний успіх як основа поваги стає метою, яку переслідують заради неї самої. Виявляючи свої здібності в дії, людина знаходить повагу і уникає осуду. В результаті інстинкт майстерності виливається в суперництво і демонстрацію перед іншими своєї сили [5, с. 68]. Якщо інстинкти є затребуваними в певному культурному і соціальному контексті, вони «входять в звичку». Однак, підсумовуючи, наголошуємо на тому, що все ж головним мотивом індивідуальної економічної поведінки людини можна виокремити прагнення до підвищення соціального статусу, що стимулює творчі сили і сприяє технічному прогресу.

Серед філософсько-економічних позицій Т. Веблена ми виокремимо розгляд протиріч капіталізму крізь призму соціальних відносин бізнесу (торгівля, кредит, біржові маніпуляції) і промисловості (матеріального виробництва), адже їх суб'єктом виступає саме людина. В індустріальній сфері працює інженерно-технічний персонал – це прогресивні підприємці, менеджери, робітники. Представники ж бізнесу стурбовані отриманням прибутку, а не розвитком виробництва. Інституційна мирна перемога (після страйку фахівців) влади технічної інтелігенції над «панівним класом», на думку Т. Веблена, призведе суспільство до процвітання, метою виробництва буде задоволення суспільних потреб на основі ефективного використання природних ресурсів, виробничої ефективності і справедливого розподілу продукції, яка споживається. Критика концепції пріоритету технократизму Т. Веблена [8] акцентована на тому, що він занадто переоцінив ступінь солідарності інженерно-технічних працівників, їх роль у суспільстві та можливість заміни політичних інститутів виробничо-технічними.

У новому інституціоналізмі (О. Уільямсон, Д. Норт, Р. Познер) використовується функціональний підхід із визнанням значущості реалістичних передумов для опису взаємодії економічних агентів. Пізнавальна передумова означає тип раціональності, а мотиваційна – ступінь слідування індивідом своїм інтересам. Вище вже були розглянуті різні форми раціональності за О. Уільямсоном. Серед них сильна форма раціональності (максимізація) передбачає вибір оптимального варіанту з усього набору альтернатив. Відомо, що цей варіант визнає неокласична теорія. У теорії трансакційних витрат є прийнятою напівсильна форма – обмежена раціональність, що розширює спектр розуміння обмежених ресурсів шляхом включення інтелектуальних, психічних та інших показників. Слабка (органічна) форма раціональності, раціональність процесу використовується в австрійській школі (К. Менгер, Ф. Хайек та інші) та еволюційному підході (Р. Нельсон, С. Уінтер, А. Алчіян).

У мотиваційній передумові також виділяються різні за силою форми. Нагадаємо, що сильна – це опортунізм як слідування своїм інтересам будь-якими способами, егоїзм, обман, маніпуляції з інформацією тощо. Вона є актуальною в теорії трансакційних витрат (вивчення витрат економічної взаємодії, інституційного середовища та угод, проблем координації і розподільчих конфліктів, ринкових угод).

Філософи та економісти визнають, що в інституційній теорії немає єдності в поясненні природи трансакційних витрат. Відомі три версії виникнення трансакційних витрат: теорії трансакційних витрат, теорії суспільного вибору, теорії угод. У теорії трансакційних витрат допускається існування інформаційних витрат. У неокласичній економічній теорії визнається один вид витрат – виробничих. Теорія суспільного вибору пов'язує виникнення трансакційних витрат із проблемами, які супроводжують будь-яке узгодження позицій індивідів із питання суспільних благ. Наприклад, володіння специфічними активами створює стимули для опортуністичної поведінки. З огляду на, що в здійсненні угоди зацікавлені

обидві сторони, сторона, що володіє специфічним активом, отримує можливість для шантажу і маніпулювання контрагентом. Трансакційні витрати високі в двох випадках: якщо важко знайти заміну учасникам торгу (їх кількість обмежена), і коли число потенційних учасників торгу велике. Теорія угод враховує неоднорідність інституційного середовища. Наявність різних дотичних угод, крім високих витрат на пошук і обробку інформації, створює передумови для перетворення раціональної поведінки в опортуністичну. Асиметричність інформації та суперечливість норм, які можна використовувати при укладанні угоди, дають змогу індивідам переслідувати власні інтереси всупереч інтересам партнерів. Відповідно до теорії угод, усі труднощі та витрати, що виникають під час укладання угод, пов'язані з фактом постійного зіткнення різних угод. Світу з нульовими трансакційними витратами не існує, тому що ринок завжди є включеним у більш складну і всеосяжну нормативну систему [9, с. 139–140].

Можемо розрізнити передконтрактний і постконтрактний опортунізм. Із передконтрактним опортунізмом пов'язується отримання вигоди внаслідок маніпуляцій із приватною інформацією і незнанням партнера. Постконтрактний опортунізм передбачає несумлінне виконання контракту, порушення рамок договору з партнером на свою користь (страхування, договір найму, оренда тощо). У постконтрактному опортунізмі характерною є форма, заснована на прагненні отримати дохід, що не відповідає витраченим зусиллям (порівняно з іншими учасниками). Це ухиляння. Проблема ухиляння виникає у відносинах між принципалом і агентом, наприклад, кредитором і боржником, виборцем і депутатом тощо. Прикладами іншої форми постконтрактного опортунізму – шантажу – можуть служити взаємини замовника і виконавця, роботодавця і цінного «незамінного» працівника, який може вимагати особливих переваг для себе.

Модель О. Уільямсона [15] є певною «золотою серединою», ідейним компромісом як заставою між «чистими» неокласичними та інституціоналістським підходами. За У. Даггером [18], обмежена раціональність гібридної людини О. Уільямсона знаходиться між повною раціональністю неокласичного максимізатора корисності та інституціональною культурною раціональністю. Моделі порівнюються за наявністю знань і ступеня незалежності, в якій на перше місце виходять неокласична і гібридна модель, а інституціональна описує людину, яка не є суворо незалежною. На одному кінці шкали опортунізму економічна людина переслідує власний інтерес, але без підступності та примусу (сили), на іншому – інституціональна людина переслідує свій власний інтерес із підступністю і примусом. Гібридна людина О. Уільямсона є зацікавленою у підступності, але недостатньо сильною, щоб вдатися до примусу, тому переслідує власний інтерес з її використанням, але без примусу [10, с. 57].

Новоінституціоналістська модель раціональної максимізації побудована на більш суворій логіці аналізу, ніж неокласична. При цьому спостерігається відхід від принципу методологічного індивідуалізму. Самостійністю наділяється суспільний вибір, адже пояснення еволюційного відбору інститутів, що забезпечують найбільшу економію на трансакційних витратах, має холістський функціональний характер [1, с. 196]. Цей же висновок можна застосувати і до еволюційного напрямі сучасного інституціоналізму (Р. Нельсон, С. Уінтер), що бере початок у теорії економічного розвитку Й. Шумпетера, але з опорою на інший понятійний апарат. Тут фігурує категорія «рутини» як зразка поведінки, що сприяє наступності та збереженню фірми.

Отже, неоавстрійська школа в контексті альтернативних філософсько-економічних підходів моделювання homo economicus характеризується націленістю на глибокий аналіз теоретичних фундаментальних проблем. Це стосується досліджень природи

ринкового процесу, функцій неповного, розсіяного і асиметрично розподіленого знання, капіталу, економічного циклу, державної економічної політики. Різниця ж інтерпретацій альтернативних моделей неокласичної та новоінституціональної еволюційної школи полягає в тому, що на обурення середовища новокласична модель реагує зміною економічної поведінки людини, а новоінституціональна – зберігає рутинні схеми і виживання. Другий варіант є вигідним економічно, крім того, він не є руйнівним для сформованих відносин із партнерами, однак можливий при порівняно несуттєвих збуреннях середовища. Відрізняються і функції моделей: для інституціоналістів на першому місці знаходиться завдання пояснення самої системи та її історичної еволюції, а не верифікований прогноз. Інституціональна модель економічної людини ґрунтується на концепціях обмеженої раціональності (Г. Саймон) і опортуністичної поведінки. У центрі уваги – опортуністична максимізація корисності, яка є властивою всім учасникам процесу, адже в предписаних правилах, умовах контракту неможливо передбачити всі нюанси і ситуації, в яких варто приймати рішення людині, що має уяви і є схильною до спокусу. Ніхто не дасть гарантії, що власний інтерес, який прагне задовольнити економічна людина, не відведе її в сторону обману, зловживання, присвоєння, перевищення повноважень, брехні, фальсифікації, крадіжки, шахрайства, корупції, вимагання. Опортунізм ускладнює процес економічної взаємодії, заважаючи організаційним завданням, провокує невизначеність поведінкових стратегій.

#### Список використаної літератури

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. Санкт-Петербург, 1998. 230 с.
2. Агапова И.И. История экономических учений. Москва, 2001. 285 с.
3. Бахарева Т.В. Неявное знание и его использование в фирме. Вестник Саратовского гос. соц.-экономич. ун-та. 2012. № 4 (43). С. 11–17.
4. Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. Москва, 2006. С. 10–32.
5. Веблен Т. Теория праздного класса. Москва, 1984. 367 с.
6. Вольчик В.В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики: монография. Ростов-на-Дону, 2004. URL: [http://www.studsupport.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=262&Itemid=198](http://www.studsupport.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=262&Itemid=198) (дата обращения: 25.09.2017).
7. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук. THESIS. 1993. Вып. 3. С. 115–130.
8. Динес В.А. Власть и знание: эволюция технократических концепций. Власть. 1998. № 10/11. С. 106–112. URL: <http://tech-al.at.ua/publ/1-1-0-64> (дата обращения: 13.11.2017).
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Москва, 2002. 416 с.
10. Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория. Новосибирск, 2003. 336 с.
11. Москаленко В.В., Шайгородський Ю.Ж., Міщенко О.О. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект: монографія. Київ, 2012. 348 с.
12. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления. THESIS. 1993. Вып. 3. С. 16–38.
13. Суименко Е.И. Homo economicus современной Украины: поведенческий аспект. Киев, 2004. 244 с.
14. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. URL: <http://www.libertarium.ru/9935> (дата обращения: 14.08.2017).

15. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. Санкт-Петербург, 1996. 703 с.
16. Шабунова А.А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты. Вологда, 2012. 134 с. URL: <http://library.vscs.ac.ru/Files/books/> (дата обращения: 01.08.2014).
17. Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории. Москва, 2006. 141 с.
18. Dugger W.M. Williamson, Oliver E. The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics. In 2 vol. Vol. 2. L-Z. Aldershot, Hants, England; Brookfield, Vt., USA, 1994. P. 378–380.

### **MODERN ALTERNATIVE MODIFICATIONS HOMO ECONOMICUS: NEO-AUSTRIAN SCHOOL AND INSTITUTIONALISM**

**Oksana Petinova**

*South Ukrainian National Pedagogical University after K.D. Ushynsky,  
Department of Philosophy, Sociology and Management of Socio-Cultural Activities  
Staroportofrankivska str., 26, 65000, Odessa, Ukraine*

Based on the analysis of the main theoretical philosophical and economic positions of the Neo-Austrian economic school and institutionalism representatives, the specific character and peculiarities of modern alternative modifications of homo economicus are revealed and developed. It is shown that the Neo-Austrian economic man model is aimed at a deep analysis of fundamental problems (market nature, capital, economic cycles, state social and economic policy, etc.). The institutional model, on one hand, is characterized by an economic behavior change, and on the other hand, it keeps the routine survival patterns. It has been determined that opportunistic utility maximization is peculiar to all participants of socioeconomic processes.

*Key words:* economic man, rational utility maximizer, competition, opportunism, rationality, social institutes.