

УДК 330.837

*І. В. Тимошенко, О. М. Нащекіна*

## ПОВЕДІНКОВІ ПЕРЕДУМОВИ НОВОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

### **Анотація**

Визначено зміст головних поведінкових передумов нової інституційної економіки, якими запропоновано вважати обмежену раціональність економічних агентів та їхню схильність до опортуністичної поведінки. Доведено необхідність удосконалення принципів і підходів щодо класифікації рівнів раціональності поведінки економічних агентів та запропоновано авторську класифікацію, яка визначає і описує чотири основні рівні раціональності: абсолютну або необмежену раціональність, псевдораціональність, субраціональність та ірраціональність. Розмежовані і порівняні між собою уявлення і ставлення до вихідних поведінкових передумов неокласичної теорії в старому (традиційному) інституціоналізмі і новій інституційній економіці.

**Ключові слова:** нова інституційна економіка, економічна поведінка, обмежена раціональність, абсолютна раціональність, псевдораціональність, субраціональність, ірраціональність.

## ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

### **Аннотация**

Определено содержание главных поведенческих предпосылок новой институциональной экономики, которыми предлагается считать ограниченную рациональность экономических агентов и их склонность к оппортунистическому поведению. Обоснована необходимость совершенствования принципов и подходов к классификации уровней рациональности поведения экономических агентов и предложена авторская классификация, которая выделяет и описывает четыре основных уровня рациональности: абсолютную или неограниченную рациональность, псевдораціональність, субраціональність и ирраціональність. Разграничены и сопоставлены между собой представления и отношение к отправным поведенческим предпосылкам неоклассической теории в старом (традиционном) институционализме и новой институциональной экономике.

**Ключевые слова:** новая институциональная экономика, экономическое поведение, ограниченная рациональность, абсолютная рациональность, псевдорациональность, субрациональность, иррациональность.

## BEHAVIORAL ASSUMPTIONS OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

### Annotation

The meaning of the main behavioral assumptions of the new institutional economics, which include bounded rationality of economics agents and their inclination toward opportunistic behavior, is defined. The necessity of refining principles of and approaches to classifying the levels of rationality of economic agent behavior is substantiated, and a classification is proposed, within which four basic levels of rationality – absolute or unbounded rationality, pseudorationality, subrationality, and irrationality – are described. Basic ideas of old (traditional) institutionalism and the new institutional economics as well as their attitudes toward the key behavioral assumptions of neoclassical economics are differentiated and compared.

**Key words:** new institutional economics, economic behavior, bounded rationality, absolute rationality, pseudorationality, subrationality, irrationality.

Найважливішим методологічним підґрунтям нової інституційної економіки стала відмова від припущення неокласиків про необмежену раціональність економічних агентів. Натомість новими інституціоналістами було введено поняття «обмеженої раціональності» (bounded rationality), уперше запропоноване Гербертом Саймоном (Herbert Simon) в його відомій роботі 1947 р. «Управлінська поведінка» (Administrative Behavior) [6]. Обмежена раціональність, за Г. Саймоном, означає, що «економічні суб'єкти прагнуть діяти раціонально, але насправді мають цю здатність лише в обмеженому вигляді». Прагнення до раціональності означає орієнтацію на мінімізацію витрат при використанні обмежених ресурсів, тоді як визнання обмеженості пізнавальних здібностей служить стимулом для дослідження економічних інститутів [3].

Не буде перебільшенням зауважити, що положення про абсолютну раціональність поведінки економічних агентів є відправною точкою всієї неокласичної теоретичної доктрини – визнання раціональності

поведінки економічних агентів знаходить вираження у всіх аспектах їх діяльності, включно з такими найважливішими характеристиками, як визначеність і стабільність структури цілей економічної поведінки, врахування і зіставлення результатів цільової діяльності з засобами їх досягнення, відсутність нецільової, тобто нераціональної поведінки і т. ін. На відміну від цього, дослідження реальної поведінки економічних агентів з позицій нової інституційної економіки свідчить про те, що їх поведінка не є чимось гомогенним й односпрямованим, і більше того – завжди поєднує в собі рішення і дії, які суперечать одне одному й з погляду наближення до раціональності можуть бути умовно зведені до декількох основних рівнів.

Розвиваючи принципи й підходи класифікації, що було запропоновано в роботах Г. Саймона [5–8], Л. П. Малкова [1, с. 60–61] і О. І. Вільямсона [3, с. 70–74, 93–95, 124–126], вважаємо за доцільне виділити чотири основні рівні раціональності: *абсолютна* або *необмежена раціональність*, *псевдораціональність*, *субраціональність* та *ірраціональність* [2, с. 148–149].

*Абсолютна або необмежена раціональність* описує дії економічних акторів у тих випадках, коли для досягнення абсолютно раціонально обраних ними цілей використовуються абсолютно (і тільки) раціональні засоби.

*Псевдораціональність* характеризує поведінку, при якій досягнення цілей, які акторам видаються раціональними, припускає використання ними лише частково раціональних або нераціональних засобів їх досягнення. При цьому і цілі, і засоби, зазвичай, декларуються як раціональні й не піддаються сумніву.

*Субраціональність* описує ситуацію, в якій досягнення сформульованих цілей завдяки чинним обставинам є апіорі нерезальним завданням, втім, недосяжність таких цілей не визнається. Наші міркування підтверджує такий приклад: спроби обґрунтування вибору найкращої моделі поведінки при неможливості знайти її в умовах браку часу або інших наявних ресурсів, необхідних для її визначення. Як наслідок, – застосування тих засобів визначення моделі (евристичні процедури, ситуаційні рішення тощо), які з найбільш високою вірогідністю не в змозі коректно вирішити це завдання.

*Ірраціональність* означає, що поведінка економічного актора спрямована на досягнення не раціональних, а інших цілей, тобто є ціннісно орієнтованою, нормативною, емоційною і т. ін. При цьому відмова від раціональності може бути як усвідомленою, так і неусвідомленою. Безсумнівно, що для різних ситуацій і умов економічної практики найбільш характерними є ті чи інші рівні раціональності поведінки економічних акторів. Однак настільки ж безсумнівним видається й висновок про те, що серед усіх цих чотирьох рівнів існує лише один, що постає окремо від інших, і якщо він і зустрічається на практиці, то хіба що за найбільш виняткових, екстремальних умов. Це – рівень абсолютної або необмеженої раціональності. Вважаємо, що поведінка економічного актора може бути визначена як абсолютно раціональна лише в тому випадку, коли вона буде відображати реалізацію тільки його особистого егоїстичного матеріального інтересу без урахування будь-яких обмежувальних чинників зовнішнього середовища – прийнятих у суспільстві норм соціальної поведінки, моральних цінностей і т. ін. У реальній практиці така, по суті, *абсолютно асоціальна* поведінка, якщо й зустрічається, то надзвичайно рідко, оскільки, зазвичай, навіть у поведінці найбільш маргінальних членів суспільства завжди виявляються ті чи інші нормативно-ціннісні самообмеження. Але ж, зауважимо ще раз, саме таке трактування поведінки економічних агентів – як абсолютно раціональної – стає найважливішою методологічною основою неокласичної економічної теорії. З цією характеристикою методології неокласики безпосередньо пов'язані уявлення про зміст і структуру цілей економічних агентів, які, на думку неокласиків, є заданими, стабільними і незмінними.

Всупереч цьому представники нової інституційної економіки вважають, що у своїй діяльності економічні актори завжди орієнтовані на досягнення не певної єдиної мети, а на досягнення декількох цілей, і при цьому сукупність цілей економічного агента не є чимось заданим і постійним. Навпаки, вона утворює структуру, що постійно змінюється під впливом безлічі ситуаційних факторів. І така структура може бути стійкою тільки в тому випадку, якщо її ситуаційні зміни несуттєво позначаються на поведінці, однак на практиці така ситуація є вкрай

малоймовірною. Крім того, варто зазначити, що в ряді випадків цілі економічних агентів виражаються поняттями, самий зміст яких не може бути визначений чітко й однозначно (престиж, стабільність, мода тощо), не кажучи вже про складнощі їх операціоналізації і вимірювання в стандартних показниках економічного аналізу. До цього треба додати, що хоч змістовні цілі економічної поведінки будь-якої людини можуть бути структуровані на основі визначення спільних для всіх людей за своїм економічним змістом елементів – підцілей, ця структуризація завжди буде індивідуальною й ситуаційною. Як саме визначення змісту підцілей, так і оцінка їх відносної значущості в загальній структурі завжди будуть визначатися наявністю цілої низки таких «нерациональних» чинників поведінки людини, як її емоції, особистий досвід, амбіції, вдача, особливості психотипу тощо. Недосяжне в контексті неокласичної методології вирішення таких завдань, як урахування всіх цих чинників і складових економічної поведінки акторів, так само, як і врахування всього спектру засобів досягнення цілей їх носіями, в новоінституційному підході якщо і не знайшло на сьогодні свого повного й остаточного вирішення, то принаймні було розпочате і продовжує розвиватися.

Ще однією важливою поведінковою передумовою нової інституційної теорії стало припущення ймовірності опортуністичної поведінки економічних агентів. Під опортунізмом у даному контексті зазвичай розуміють переслідування особистого інтересу віроломним шляхом. При цьому опортунізм уміщає як очевидні (обман, шахрайство), так і більш тонкі, витончені форми (надання неповної інформації і т. ін.) [3]. Обмежена раціональність економічних агентів та їх схильність до опортунізму створюють серйозні проблеми при проведенні економічних обмінів. З одного боку, учасники економічних обмінів змушені вживати заходів проти опортунізму, створюючи систему контрактних гарантій. З іншого боку, через обмежену раціональність учасники обмінів часто не в змозі передбачити всі можливі ризики від взаємодії один з одним й укласти вичерпні контрактні угоди. Таким чином, проведення економічних обмінів є далеко не таким простим і безпроблемним, як це показує неокласична теорія. Навпаки, з огляду на зазначені поведінкові передумови, здійснення угод завжди

пов'язане з певними витратами – трансакційними – і, таким чином, механізм взаємодії сторін (контрактні відносини між ними) повинен бути визначений у ролі об'єкта дослідження економічної теорії. Як підкреслює Клод Менар (Claude Ménard), трансакції та пов'язані з ними витрати перебувають у центрі уваги нової інституційної теорії і являють собою ту основу, яка об'єднує всі напрями в межах нової інституційної економіки [4]. Одним з головних постулатів нової інституційної економіки є визначення того, що, хоча економічні агенти й діють в особистих інтересах, прагнучи максимізувати власну функцію корисності (принцип максимізації запозичено з неокласики), вони роблять це з урахуванням тих обмежень, що накладає на них чинна інституційна структура (дещо «пом'якшене» положення старого інституціоналізму). Нова інституційна економіка намагається також ендогенізувати інститути, тобто інтегрувати їх у загальну економічну модель. На думку нових інституціоналістів, важливо не тільки вивчати характеристики сучасних інститутів, але також пояснювати, передбачати їх формування. При цьому, на відміну від представників старого інституціоналізму, вони розглядають індивідуумів як активних агентів інституційних змін, а не просто як продукти чинного соціального порядку. Підводячи загальні підсумки порівняння старого й нового інституціоналізму в економічній науці, зробимо узагальнювальний висновок: коректне розмежування старого й нового інституціоналізму в економічній науці може бути досягнуте на основі зіставлення їх відношення до головних поведінкових передумов неокласичної теорії.

### Список літератури

1. Малков Л. П. О двух подходах к построению экономических моделей / Л. П. Малков // Системные исследования: методол. пробл. : ежегодник, 1985. – М., 1986. – Вып. 17. – С. 48–63.
2. Тимошенко І. В. Інституційні основи розвитку системи освіти : монографія / І. В. Тимошенко ; Нар. укр. акад. – Х. : Вид-во НУА, 2013. – 568 с.
3. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма : Фирмы, рынки, «отношенческая контракция» / Оливер Итон Уильямсон ; науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катякало ; пер. с англ. Ю. Е. Благова [и др.]. – СПб. : Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.

4. Menard C. Methodological Issues in New Institutional Economics / C. Menard // Journal of Economic Methodology. – 2001. – Vol. 8, № 1. – P. 85–92.
5. Simon H. Administrative Behavior / H. Simon. – 2<sup>nd</sup> ed. – New York : Macmillan, 1961. – XXIX, 242 p.
6. Simon H. A. Administrative Behavior / Herbert A. Simon. – 3<sup>rd</sup> ed. (Original Publication: 1947). – N. Y. : Free Press, 1976. – XIV, 364 p.
7. Simon H. A. Reason in Human Affairs / Herbert A. Simon. – Stanford : Stanford University Press, 1983. – XI, 340 p.
8. Simon H. A. Theories of Bounded Rationality / Herbert A. Simon // Decision and Organization / ed. by C. B. McGuire and R. Radner. – N. Y., 1972. – P. 161–176.