

Список литературы

- 1 *Бажин И.И.* Информационные системы менеджмента. — М.: ГУ «ВШЭ», 2000. — 688 с.
- 2 *Вентцель Е.С.* Исследование операций. Задачи, принципы, методология: Учеб. пособие для вузов / Е.С.Вентцель. — 4-е изд., стереотип. — М.: Дрофа, 2006. — 206 с.

Р.А.Яушев

Мейрамханалық бизнеске қаражат салымдарын оңтайландыру

Мақалада мейрамхана бизнесінің тұжырымдары жан-жақты қарастырылған. Бизнесінің бұл түріндегі жетістікке жетудің құрылымдық формуласы келесідей: клиенттердің қалаулары; қызмет көрсету деңгейі және түрлері; мейрамхананың жұмыс уақыты; асхана типі; жиі сатылып алынатын азық-түліктер; бәсекелестер; мейрамхана бизнесіндегі танымал бағыттар және пайда мен шығын сипаты тәрізді факторлармен анықталады. Жоғарыда көрсетілген тұжырымдарды жүзеге асыруда тиімді шешімдерді қабылдау үшін төмендегідей экономикалық-математикалық амалдар: сызықтық, сызықтық емес және динамикалық бағдарламалау қолданылады. Осы амалдардың негізінде экономикалық-математикалық модельдер құрылады, бұл есептеулер мейрамханалық бизнесті жобалау кезінде дивидендтік (инвестициялық) шығындарды оңтайландыруға мүмкіндік береді. Берілген математикалық модельдер Microsoft Office жүйесінің интегралды кестелік процессорын пайдалану арқылы есептелді.

This paper examines in detail the concept of the restaurant business. Structural formula for success in this business is as follows: customer preferences, the level and types of services, the time of the restaurant, type of cuisine, best-selling products, competitors popular destinations restaurant business, income and expenses. For optimal decision making in the implementation of the modified concept of using modern economic and mathematical approaches: linear, nonlinear and dynamic programming. Based on these approaches are based economic and mathematical models, calculation which allows optimizirovt cost of funds (investments) in the design of the restaurant business. Mathematical model described in this article are solved using spreadsheet integrated system of Microsoft Office.

УДК 330.837

Ж.С.Хусаинова

*Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова***Институционализация экономического поведения:
деканонизация неоклассического подхода и альтернативные модификации**

В статье рассмотрены актуальные теоретические аспекты исследования экономического поведения экономических субъектов в рыночной среде. Сущность данной проблемы раскрыта через призму традиционного неоклассического и современного институционального методов. Автор обратил внимание на содержательный смысл и типологию понятия «рационализм». Рассмотрены как альтернативные неоклассическая традиционная и операционная гармоничная концепции.

Ключевые слова: рыночные субъекты, модель, прогнозирование, среда, глобальная оптимизация, информация, конфликт, институциональные преобразования, поведенческая экономика, неоклассическая парадигма.

Современная отечественная экономика, претерпевая существенные институциональные преобразования, встраивается в систему мирового хозяйства, что неизбежно актуализирует потребность в изучении и практическом использовании моделей и инструментов оптимального поведения рыночных субъектов как на микро-, так и на макроуровнях. В этом контексте возрастает роль микро- и макроэкономических теорий, имеющих своей доминантной целью изучение механизма функционирования современной экономики и моделей рационального поведения рыночных субъектов.

Вместе с тем произошедший в последние десятилетия переворот в теоретической макроэкономике, в значительной мере обусловленный «критикой Лукаса», привел к тому, что «современные

макроэкономические теории опираются не на априорные зависимости между макропеременными, а на поведенческие модели агентов и теорию общего равновесия» [1]. В итоге, после многих лет почти раздельного существования микро- и макроэкономики в настоящее время интенсивно разрабатываются синтетические теории, в частности, поведенческая экономика.

Доминирующая в микроэкономике неоклассическая парадигма рассматривает человека как рационального экономического субъекта, который на основе точного учета всего доступного ему массива информации принимает оптимальные решения, максимизирующие его собственную выгоду и, соответственно, минимизирующие степень риска при достижении поставленных целей. На основе этой исходной установки неоклассиками выстроены элегантные модели спроса и предложения, потребительского поведения и поведения производителей, деловых циклов и макроэкономического равновесия, инфляции и безработицы и т.д. Однако существуют и противники традиционного неоклассического подхода к анализу экономического поведения. К ним, в частности, относятся сторонники относительно новой концепции в экономической науке, известной как поведенческая (или бихевиоральная) экономика. Принято считать, что ее идейные основы были заложены двумя американско-израильскими исследователями — лауреатом Нобелевской премии по экономике 2002 г. Д. Канеманом и его соавтором А. Тверски в статье «Теория ожиданий: Принятие решений в рискованных ситуациях», опубликованной в 1979 г. в журнале «Econometrica». Д. Канеман и А. Тверски на основе серии экспериментов пришли к выводу, что в реальной действительности люди отнюдь не склонны поступать в соответствии с неоклассическими матрицами рационального поведения, напротив, они часто демонстрируют склонность к иррациональному поведению.

Поведенческая экономическая теория, как альтернатива неоклассической микроэкономике, имеет особую методологическую платформу, связанную с исследованием реального поведения экономических субъектов (фирм и домохозяйств) и процессом принятия ими решений. Если в неоклассической микроэкономике отправным пунктом анализа является модель безусловной рациональности поведения домохозяйства и фирмы (соответственно, максимизация полезности и прибыли), а затем результаты и прогнозы данной модели сопоставляются с реальным поведением, то в поведенческой экономической теории аксиоматичной презумпции экономической рациональности как таковой не существует. Неоклассики, как правило, строят оптимизационные микроэкономические модели по принципу черного ящика, где на входе ресурсы (x_1, x_2, \dots, x_n), а на выходе — результат хозяйственной деятельности (Y), принимая допущение, что внутри ящика экономические агенты ведут себя рационально. Поведенческая экономическая теория отказывается от предпосылок максимизации выгоды (для фирм — прибыли, для домохозяйств — полезности) и заменяет их более реалистичными поведенческими допущениями.

Методологической основой поведенческой теории является модель ограниченной (Г. Саймон) или переменной (Х. Лайбенштайн) рациональности человека, а в центре ее исследовательской программы находится процесс принятия решений экономическими агентами. С этих методологических позиций раскрываются «черные ящики» домохозяйства и фирмы, в которых, по мнению представителей поведенческой теории, господствует не рациональное, а подчиняющееся принятым правилам и нормам конвенциональное поведение. В этой связи уместно привести слова Р. Коуза о том, что «современная институциональная экономическая теория должна изучать человека таким, какой он есть на самом деле, действующим в рамках ограничений, налагаемых реальными институтами. Современная институциональная экономическая теория — это экономическая теория, какой ей следовало бы быть» [2; 39].

Поведенческая теория пытается исследовать реальное поведение экономических субъектов и представлять его не только как целевую функцию максимизации полезности или прибыли, а учитывать такие институциональные факторы, влияющие на принятие экономических решений, как культура, традиции, менталитет, общественные нормы и стандарты. В этом плане поведенческая экономическая теория может представлять интерес для объяснения некоторых явлений трансформационного периода отечественной экономики.

Признанным основоположником поведенческой экономической теории считается нобелевский лауреат, американский экономист, профессор психологии и информатики Г. Саймон. В процессе своих исследований Г. Саймон создал обобщенную модель экономического поведения, которая получила название теории ограниченной рациональности.

Прежде чем перейти к рассмотрению сути данной методологической платформы, обратимся к истокам анализа экономического поведения. Как известно, систематизированное описание экономики

на основе абстракции «экономического человека», движимого частным интересом, принадлежит А.Смиту [3]. Со временем исходная классическая модель смитианского «экономического человека» претерпела значительные методологические трансформы. В маржиналистском перевороте ее фокус сместился в плоскость оптимизации поведения потребителя и производителя. Критикуя лимитированность и узость классических методологических подходов, У.Джевонс указывает на то, что «истинную экономическую теорию можно получить лишь обратившись к мотивам, побуждающим человека действовать» [4; 67].

Однако в маржиналистских моделях экономические субъекты еще более рациональны и оптимизируют свои действия по принципу максимизации полезности и прибыли. Свое продолжение маржиналистский подход получил в рамках неоклассического синтеза А.Маршалла, который, в противовес смитианскому «экономическому человеку», ввел в плоскость рыночного анализа «человека из плоти и крови» на основе объединения классической и маржиналистской теории [5]. В дальнейшем экономическая теория в большей степени развивается по пути уточнения природы рациональности экономических субъектов, в том числе через введение в анализ детерминант неопределенности. Так, лидеры новой австрийской школы Ф.Хайек и Л.Мизес указывают на «рассеянное знание», т.е. тенденцию дефицита информации у рыночных субъектов для выстраивания оптимальной траектории своего экономического поведения. В качестве примера можно привести и концепцию «выделенных предпочтений» П.Самуэльсона, основывающуюся на том, что человек осуществляет не оптимальный, а просто некий последовательный непротиворечивый выбор.

С середины XX в. на перекрестке посткейнсианского, неоавстрийского и институционалистского течений начал сформировываться альтернативный подход к модели экономического поведения индивидов. При этом обоснование выбора индивидами модели экономического поведения изучается не с точки зрения полученного результата, а с точки зрения самого процесса выбора. Альтернативная исследовательская конструкция экономического поведения индивидов свободна от ситуационного детерминизма, т.е. алгоритмы поведения экономических субъектов связываются не с изменением внешних условий их деятельности, а, в первую очередь, со спецификой человека как биосоциального существа, находящегося под перекрестным воздействием своей биологической природы и общественных институтов.

В настоящее время диапазон смыслового содержания категории рациональности достаточно обширен — от инструментальной и субстантивной (А.Сен), процедурной и субстантивной (Г.Саймон), субъективной и объективной (Р.Будон), сознательной и бессознательной рациональности (Й.Шумпеттер) до рациональности в широком и узком смысле слова (Дж. Эльстер).

Оперируя понятием рациональности, работающие в данном направлении исследователи не так однозначны относительно способности данной категории в объяснении разнообразных модальностей экономического поведения. Данная неоднозначность проявляется в том, что рациональность в экономической теории трактуется по-разному. Так, в наиболее общем виде рациональность может быть определена так: субъект никогда не выберет альтернативу X, если в то же самое время доступна альтернатива Y, которая, с его точки зрения, предпочтительнее. При этом доминантными характеристиками рационального выбора являются: индивидуальный характер — выбор делает субъект; ограниченность — набор благ ограничен; субъективность — выбор производится «с его точки зрения».

Относительно последней характеристики понятия существует крайне полемичное замечание Дж. М.Ходжсона: «На любое заявление о том, что человек не максимизирует что-либо, можно всегда возразить, что в действительности он максимизирует что-то другое. Поскольку мы не можем в принципе продемонстрировать, что это самое «другое» (возможно даже неизвестное нам) не максимизируется, значит, теория защищена от любой эмпирической атаки... Допущение о максимизирующем поведении может быть ошибочным — но в любом случае невозможно доказать, что это так... Нефальсифицируемость какой-либо теории еще не означает ее неприменимости или ненаучности... На что она указывает, так это на то, что спор по поводу подходов институционалистов и неоклассиков невозможно разрешить простым наблюдением за фактами. В любом случае неизбежно затрагиваются также вопросы методологии и интерпретации» [6; 14].

Также подчеркивается, что рациональность понимается аксиоматически, в противоположность ее гипотетическому пониманию. В данном случае нерациональное трактуется как нечто остаточное. Как признается Р.Швери: «Наконец, рациональность — это идеальный (абстрактный) тип реальности, который помогает нам сформулировать некоторые гипотезы относительно поведения субъектов» [7; 37]. Данный тезис предполагает, что гипотеза рациональности экономических субъектов не пре-

тендует на исчерпывающее описание реальности. Формулируя задачу теории рационального выбора, Р.Швери пишет: «Задача теории рационального выбора не заключается в объяснении любых типов поведения. Теория рационального выбора концентрирует внимание на нормальном поведении людей, то есть их действиях в нормальных условиях» [7; 38]. Р.Швери делает особый акцент «на нормальном» поведении «в нормальных условиях», однако именно в этом и упрекают теоретиков рационального выбора — в недостаточном акценте роли норм и ценностей, без которых понятие «нормальное действие» становится трудно идентифицируемым.

Для более полной определенности в отношении понятия рациональности представим типологию рационального поведения, которую выделяет О.Уильямсон. В соответствии с его подходом на методологическом пространстве анализа рациональности существуют следующие уровни:

1) Слабая форма рациональности — органическая рациональность. Концепция «невидимой руки» — хороший пример органической рациональности. После А.Смита органическая форма рациональности активно отстаивалась австрийской школой и различными эволюционистскими подходами.

2) Сильная форма рациональности — принцип максимизации. Неоклассики и приверженцы чикагской школы (Дж. Стиглер, Г.Беккер, С.Пельцман и др.) склонялись к использованию принципа рациональности в строгой форме. Рациональность ими понимается как процесс максимизации при определенных объективных ограничениях, образцом чего может служить поведение домашних хозяйств.

3) Полусильная форма рациональности — ограниченная рациональность, которая предполагает, что субъекты в экономике «стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени» [2; 41]. Данная поведенческая предпосылка принята в институционализме, и более всего — в теории трансакционных издержек. Появление концепции «ограниченной рациональности» обусловлено тенденциями психологизации экономических исследований. В данной концепции подвергается сомнению интеллектуальная и волевая способность «экономического человека» к последовательным рациональным действиям.

По Г.Саймону, наиболее известному приверженцу концепции ограниченной рациональности, в реальных условиях неопределенности и ограниченности во времени человек при принятии решения не пытается реализовать оптимальный вариант, максимизирующий его полезность, а ведет поиск до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант [8]. Следовательно, люди в принципе не максимизируют, а определяют приемлемый уровень удовлетворения («уровень притязаний»). Если такой уровень достигнут, то они прекращают процесс поиска других альтернатив. Нетрудно заметить, что выбор удовлетворительного варианта требует от экономического субъекта гораздо меньшей информированности и счетного инструментария, чем в неоклассической модели. Иными словами, экономическому субъекту не обязательно располагать полной и точной информацией об исходе данного варианта и сравнивать его с исходами альтернативных вариантов в рамках общей функции полезности, достаточно лишь подсознательного, интуитивного представления о том, что данный вариант выше или ниже приемлемого уровня удовлетворения.

В частности, американский экономист Р.Хайнер доказывает, что субъект неоклассической микроэкономики должен всегда адекватно реагировать на любое, даже самое незначительное изменение конъюнктурных условий, для того чтобы достичь оптимального состояния. Следовательно, поведение такого субъекта обладает абсолютной гибкостью, и достоверно прогнозировать его даже на кратчайший период невозможно. Реальные же индивиды, по мнению Р.Хайнера, для того чтобы оптимально ориентироваться в условиях неопределенности, располагают готовым набором правил поведения, применимых к наиболее часто встречающимся экономическим ситуациям. В ряде случаев отклонения от этих правил могли бы быть выгодны для экономических субъектов, но в силу неопределенности среды установить правильный момент для отклонения не представляется возможным. Здесь можно провести методологические параллели с саймоновским подходом в выборе удовлетворительного варианта. Поскольку набор правил, которыми руководствуются экономические субъекты, ограничен, то их поведение в условиях неопределенности предсказать легче, чем непрерывные скачки, которые предписываются неоклассической оптимизационной моделью. Более того, оказывается, что в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации [9; 644].

Как отмечает Р.Хайнер, человек может обладать прогрессивной информацией или знаниями, но никак на них не реагировать, хотя в случае их использования мог бы получить дополнительную выгоду. Иными словами, согласно институциональным поведенческим концепциям Г.Саймона и

Р.Хайнера, выбор варианта поведения не привязывается к конкретной ситуации, а определяется заранее заданным набором правил, сформированным под влиянием внешнего окружения. Эта модель объясняет часто встречающуюся в хозяйственной практике относительную негибкость экономического поведения рыночных субъектов (фирм и домохозяйств) и «пороговой ловушки» (когда экономическое поведение меняется лишь тогда, когда внешний детерминирующий фактор превышает некоторую пороговую величину).

В рамках теории ограниченной рациональности, деканонизирующей совершенную рациональность, существуют и модели «переменной рациональности» (Х.Лайбенштайн), которые трактуют степень рациональности экономического субъекта не как фиксированную, а как переменную величину, т.е. человек, в зависимости от конкретных обстоятельств, может вести себя более или менее продуктивно и расчетливо.

Идея переменной рациональности существовала в экономической теории достаточно давно. Одно из первых упоминаний этого феномена встречается в маржинализме. В частности, Е.Бем-Баверк писал, что «до известного пункта выгода, получаемая нами благодаря старательному расчету, может превышать соединяющуюся с ним затрату умственной энергии, и в такой мере затрата эта оказывается рациональной с хозяйственной точки зрения. Но за указанными пределами расчетливость начинает приводить уже к результатам совершенно противоположным... в делах важных и крупных расчет должен быть очень точным, в делах средней важности он должен быть умеренно точным, в бесчисленной массе мелочей обыденной хозяйственной жизни он должен быть очень поверхностным» [10; 338].

Из современных теорий переменной рациональности наиболее известна концепция Х.Лайбенштайна, которая исходит из предпосылки физиологических стремлений человека к экономии собственных усилий, а потому степень рациональности его поведения зависит от действия двух сил — биологической и общественной природы человека. Биологическая природа человека требует от него экономить умственные и физические силы, которые расходуются тем больше, чем более продуктивным будет процесс принятия решения. Таким образом, если бы поведение человека определялось только его физиологической природой, оно было бы минимально рациональным. Однако на практике этого не происходит, поскольку существует общественная природа человека, а также социальные нормы, отчасти интернализуемые индивидом, в соответствии с которыми рациональное поведение является общественно признанным стандартом. Таким образом, по Лайбенштайну в реальной жизни имеет место конфликт общественных установок рационализации поведения с физиологическими стремлениями человека к экономии собственных усилий. Данный конфликт разрешается достижением некоторой оптимальной для комфорта индивида степени рациональности, которая, однако, далека от абсолютной рациональности, предусматриваемой неоклассической оптимизационной моделью.

В целом кардинальная модификация поведенческих предпосылок анализа посредством введения принципов ограниченной рациональности демонстрирует значительное отступление нового институционализма от методологических стандартов неоклассической теории, согласно которым реалистичность предпосылок малосущественна, а результативность теории определяется исключительно вытекающими из нее выводами и прогнозами. Если неоклассическая модель основана на постулате рациональности, то для институциональной модели исходным понятием является неопределенность и информационная асимметрия. Правда, представители неоклассической микроэкономики (в частности, Дж.Стиглер) склонны утверждать, что концепция ограниченной рациональности — это та же максимизация при учете информационной асимметрии, а также издержек на получение и переработку информации. В этой связи следует отметить, что рациональность, описываемую в концепциях С.Саймона, Р.Хайнера и других институционалистов, можно считать ограниченной лишь относительно формального максимизационного критерия, принятого в неоклассике. В то же время описываемая ими модель принятия решений полностью соответствует более широким критериям рациональности, распространяющимся не только на результаты действия, но и на сам процесс принятия решений. Поскольку объектом институционального анализа являются различные формы организации экономической жизни, как закономерный итог исторической эволюции, то и человека институционалисты рассматривают как биосоциальное существо, поведение которого детерминируется всей биологической природой и общественными институтами, а именно влиянием различного рода формальных и неформальных институтов.

Таким образом, институциональная концепция ограниченной рациональности, как наиболее операциональная альтернатива неоклассической традиции, сегодня является едва ли не единственной в современной экономической теории формальной моделью человеческого поведения, имеющей, с

одной стороны, более прикладной характер, чем неоклассическая микроэкономика, а с другой — достаточную степень абстрактности, для того чтобы применить ее к широкому кругу явлений.

Список литературы

- 1 *Полтерович В.М.* Кризис экономической теории / Доклад на научном семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН «Неизвестная экономика». — <http://vif2ne.ru>.
- 2 *Уильямсон О.* Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. — Вып. 3.
- 3 *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Смит А. Собрание сочинений: В 2 т. — М., 1991. — Т. 1.
- 4 *Вехи экономической мысли: теория потребительского поведения и спроса / Под общ. ред. В.М.Гальперина* — СПб.: Экономическая школа, 1999.
- 5 *Маршалл А.* Принципы политической экономии // А.Маршалл. Собрание сочинений: В 3 т. — М.: Прогресс, 1993.
- 6 *Ходжсон Дж. М.* Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2003. — Т. 1. — № 4. — С. 11–30.
- 7 *Швери Р.* Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм // Вопросы экономики. — 1997. — № 7. — С. 35–51.
- 8 *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. — 1993. — Вып. 3.
- 9 *История экономических учений / Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой.* — М.: Инфра-М, 2001.
- 10 *Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии. — М., 1992.

Ж.С.Хусаинова

Экономикалық мінез-құлықты институцияландыру: классикалық емес шеңберден тыс тұрғыдан қарастыру және балама түр өзгерістері

Мақалада нарықты ортада экономикалық субъектілердің нақты тәртібін зерттеудің өзекті теоретикалық аспектілері қарастырылады. Берілген мәселелердің жиынтығы дәстүрлі неоклассикалық және қазіргі заманғы институционалдық тәсілдердің призмасы арқылы ашылады. Автор «рационалдық» түсінігінің мағыналық мазмұнына және оның типологиясына едәуір назар аударады. Сонымен қатар шектелген рационалдылықтың институционалдық тұжырымдамасы неоклассикалық дәстүрге операциялдық және үйлесімді балама ретінде қарастырылады.

In science article «The institutionalization of the economical behavior: decanonization of neoclassical approach and alternative modifications» there are considered the actual theoretical aspects of the study of the economical individuals' real behavior in market environment. This problematic is discovered through the prism of the traditional neoclassical and modern institutional approaches. The author devotes a considerable attention to the sense maintenance of the «rationality» notion and its types. For all that the institutional conception of the limited rationality is considered by her to be the most operational and optimum alternative of the neoclassical tradition.