

А. Н. Неверов, А. Ю. Маркелов

**К ПРОБЛЕМЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВ
В ГЕОЭКОНОМИКЕ**

32

Посвящена теоретическим аспектам развития поведенческой геоэкономики как нового направления междисциплинарных исследований. Авторы делают попытку введения в научный оборот конструкта «стратегическое экономическое поведение». В основу подхода положены результаты эмпирического и теоретического анализа справедливости постулата методологического индивидуализма. По мнению исследователей, экспериментальные данные позволяют утверждать, что поведение государства не может быть сведено к поведению отдельных индивидов. Отказ от принципа методологического индивидуализма позволяет высказать предварительные соображения о том, что рациональность экономического поведения государств должна рассматриваться через соотношение целей, наличных ресурсов и горизонта планирования. Предложенный теоретический конструкт постулируется как основа для новой междисциплинарной программы исследований, интегрирующей в себе институционально-эволюционное и поведенческое направления экономической мысли.

The article focuses on the theoretical aspects of the development of behavioral geoeconomics as a new area of interdisciplinary research. The authors attempt to introduce the “strategic economic behavior” construct into scientific circulation. The approach is based on the results of empirical and theoretical verification of the methodological individualism postulate. According to researchers, the experimental data suggest that the behavior of the state cannot be narrowed down to the behavior of individuals. The rejection of the methodological individualism principle allows us to consider that the rationality of the state economic behavior should be considered through the correlation of goals, available resources and the planning prospects. The proposed theoretical construct is postulated as the basis for a new interdisciplinary research program that integrates the institutional-evolutionary economics and behavioural economics.

Ключевые слова: экономическое поведение, поведенческая геоэкономика, государство, стратегическое поведение, экономико-психологические факторы, рутины.

Keywords: economic behavior, behavioral geoeconomics, state, strategic behavior, economic and psychological factors, routines.



Введение

Сегодня уже очевидно не только ученым и экспертам, но и не имеющим профильной подготовки в экономической сфере людям, что отечественная экономика и глобальная экономическая система в целом столкнулись с рядом структурных ограничений и внешних негативных факторов, блокирующих механизм устойчивого экономического роста [14]. К сожалению, в обозримом будущем следует ожидать только усиления макроэкономических, структурных, внешних и институциональных угроз, способных оказать негативное влияние на ее развитие.

Как мы уже отмечали ранее, проблема анализа стратегии России как экономического агента в условиях многополярного экономического пространства с позиций межуровневого, поведенческого подхода в текущий момент является слабо разработанной и один из путей ее решения состоит в развитии специфического направления исследований — поведенческой геоэкономики [8]. Эмпирическую основу для его развития образуют факты существенного и постоянно возрастающего воздействия группы поведенческих и экономико-психологических факторов на общественное и институциональное развитие как на индивидуальном, так и на межгосударственном уровнях [6; 7; 9]. Их учет требует разработки методологии экономико-психологического моделирования стратегического поведения агентов различного уровня (от индивидов до государства), что в перспективе способно обеспечить выход на экономико-психологическую модель действия России как особого экономического агента и тем самым обеспечить механизмы для адекватного формирования Россией стратегического поведения в долгосрочной и среднесрочной перспективе. Предварительной формулировке одного из базовых конструктов данной методологии — пониманию стратегического экономического поведения государства — посвящена настоящая статья.

Методологические предпосылки и теоретические основания

В последние десятилетия задачей изучения экономической психологии и поведенческой экономики становится построение более сложных и комплексных моделей поведения экономических агентов, способных описать диапазон различных типов и стилей принятия решений и достижения результатов в социально-экономической и политэкономической сферах [27]. Однако в значительной степени эти модели имеют отношение исключительно к поведению отдельных индивидов, а не к анализу данных процессов на уровне государства. Связано такое положение прежде всего с господством в парадигмальном для современной экономической науки неоклассическом направлении постулата методологического индивидуализма. Как известно, данный постулат обосновывается тремя основными тезисами: а) тезис Р. Масгрейва: «Поскольку группа людей как таковая не может говорить, возникает во-



прос, кто способен выразить чувства этой группы» [25]; б) тезис К. Висселя: «Если полезность для каждого отдельного гражданина равна нулю, то совокупная полезность для всех членов общества будет равна нулю и ничему другому» [16]; в) тезис К. Поппера: «Поведение и действия таких коллективов как государства или социальные группы должны быть сведены к поведению и действиям отдельных людей» [21].

Данные лабораторных и полевых экономических и экономико-психологических экспериментов свидетельствуют о том, что при отождествлении человеком себя с собой, с семьей, с государством при равенстве всех остальных параметров у него меняется тип и стиль принятия экономических решений, сам процесс выбора альтернатив и, естественно, меняется качество и результат экономического поведения [10; 13]. Тем самым, на практике один и тот же индивид меняет принцип своих экономических действий в зависимости от того, в чьих интересах он их реализует. Этих данных достаточно, чтобы поставить вопрос о том, что государство по своим поведенческим характеристикам не может быть сведено к интересам и полезности отдельных людей, а должно рассматриваться как особый тип экономических агентов.

В настоящей статье мы исходим из того, что экономическое поведение определяется ориентацией на цель и исходными параметрами агента, которых недостаточно для одноактного достижения цели, что побуждает его реализовывать особую форму активности — стратегическое экономическое поведение.

При этом регуляторами экономического поведения, как показывает практика, могут выступать не только рассматриваемое в качестве единственного мотива в неоклассической школе экономической мысли стремление к максимизации полезности или прибыли [19], но и обеспечение справедливости, этические нормы, релятивное позиционирование, статус, стремление к счастью, благотворительность, стремление к равенству, сохранение культурной идентичности, направленность на сохранение статус-кво и традиционных властных взаимоотношений [20; 26].

Такой широкий диапазон целей определяет возможность существования и выбора различных стратегий экономического поведения. Реализация данных стратегий находится под влиянием множества переменных, которые обычно не рассматриваются в рамках неоклассического подхода. Среди данных переменных такие, как когнитивные способности агента и их ограниченность [18], ошибки мышления, эмоции, врожденные склонности и социальный опыт, фрейминг-эффекты, установки по отношению к неопределенности и риску, оценки будущего, иррациональное начало, стили принятия решений, распределение властных полномочий в группах, принимающих решения и институциональные рамки (то есть установленные правила игры) [28].

Под стратегическим экономическим поведением, по нашему мнению, следует понимать такое поведение, которое обусловлено существованием условий, при которых прямое достижение субъективного



экономического благополучия агентом невозможно в силу дефицита наличных ресурсов (материальных, финансовых, психических, культурных, информационных и т.д.), что побуждает к увеличению горизонта планирования и числа связанных актов выбора и действий.

Аналитический механизм поведения агентов при этом состоит в том, что целесообразность и осмысленность их действий определяется не внешним наблюдателем, а через анализ соотношения действий, цели и горизонта планирования. Мы предлагаем исходить из постулата, согласно которому экономические агенты могут иметь различный горизонт планирования (то есть длину стратегии), в рамках которой и следует определять их рациональность или нерациональность. Очевидность его соответствия реальному положению дел в экономике неоспорима. В то же время доминирующие сегодня модели Homo Economicus оставляют его за рамками теоретических основ анализа экономического поведения.

Применение вышеозначенного аналитического механизма показывает, что на выбор и реализацию стратегии оказывают определяющее воздействие стартовые, то есть имеющиеся на момент каждого акта выбора, условия [28] и институциональная среда (создающая определенные стимулы принятия решений и ограничения вариантов выбора) [12], а также характеристики самих экономических агентов (психические характеристики, уровень адаптивности, степень свободы выбора, образ экономического благополучия и т.д.) [23]. Ресурсы же определяют возможность реализации выбора.

Цели и стратегическое поведение, направленное на их достижение, могут различаться как среди индивидов, так и среди групп индивидов в зависимости от культурных, исторических и образовательных особенностей. Таким образом, становится возможным применение единого методологического подхода к анализу всех типов экономических агентов: индивидов, домохозяйств, фирм и государств.

Конечно, для выхода на полную позитивную модель и типологию поведения данных агентов становится необходимой реализация кросс-культурного подхода к анализу экономической системы, способного выявить общее и особенное при формировании стратегий экономическими агентами, воспитанными в различных культурных средах. Повидимому, решение этой задачи — это одно из наиболее перспективных направлений экономических исследований в ближайшие годы. Однако уже сейчас можно утверждать, что цели индивидов или групп в процессе производства и потребления могут быть социально субоптимальными, и включать результаты, которые являются экономически или X-неэффективными [4]. В связи с этим в современной науке остро стоит проблема построения моделей, способных объяснять и прогнозировать экономическое поведение в условиях множественного равновесия и учитывать вариативность целей и стратегий, а также различия в уровне их оптимальности.



Предлагаемая программа исследований

36

В соответствии с вышеизложенным, особенностью построения адекватной современным вызовам поведенческой модели социально-экономической системы поведения государств выступает решение задачи на одновременное моделирование психологических, социальных и культурных переменных в совокупности с традиционными экономическими переменными, такими как цена и доход. При этом критически важным параметром выступает фиксация влияния институциональных факторов, генерируемых культурно-историческим контекстом (неформальными институтами) и производимых государствами (формальные институты) на поведение индивидов. В совокупности институты задают рамки допустимых решений для всех типов агентов. Формализация данного процесса позволит в одной модели отразить изменения целей и моделей поведения, а также оценка влияния на данный процесс параметров внешней среды. Мы считаем, что решение данной задачи возможно за счет развития подходов ограниченной рациональности Г. Саймона [18] и Дж. Марча [24] в поведенческой экономике, позволяющих преодолеть ограничения неоклассической модели экономического поведения, основанной на постулатах М. Фридмана [10]. Как известно, подход М. Фридмана, являющийся доминирующим в современной экономической теории, исходит из максимально простого объяснения экономического поведения, и тем самым предлагает значительно более простую модель по сравнению с моделью, включающей психологические, социальные и институциональные переменные, однако кардинальным образом отличающуюся от реального поведения экономических агентов.

По нашему мнению, несмотря на то что предлагаемая модель предположительно будет иметь более сложный вид, она потенциально обладает критически важными преимуществами, позволяющими повысить качество имитирования и выявления факторов и результатов реального стратегического экономического поведения государств.

В современной экономической науке в настоящее время поведение понимается как совокупность актов принятия решений. В то же время стратегическое экономическое поведение должно включать в себя не только акты (даже с добавлением процесса) принятия решений, но и общую подчиненность целевой функции (которая при этом определена, конкретна), допускающей корректировку процедурной рациональности и рациональности выбора в зависимости от результатов реализации предыдущих актов решений, от степени и динамики приближения к цели. В этом случае принципиально меняется концептуальный подход к пониманию экономического поведения и рациональность действий начинает зависеть от ряда параметров: а) от действий других экономических агентов (акторов): эти действия могут облегчить достижение цели или реализацию решения, могут затруднить данный процесс (возможны и промежуточные результаты; б) от сущности целевой



функции; в) от полученной информации. Тем самым поведение становится активным, то есть приближается к тем фактам и постулатам, из которых исходили Н.А. Бернштейн [3], П.К. Анохин [1] и, по-видимому, И. Кирцнер [5].

Попробуем разъяснить это на примерах, используемых в работе Р. Нельсона и С. Дж. Уинтера [11], но с принципиально иной интерпретацией.

Как известно, слабость существующей теории экономического поведения с позиций эволюционного анализа привела ряд ученых к постановке задачи выхода на новый подход. В работе Р. Нельсона и С. Дж. Уинтера для решения данной задачи предлагается выделение рутин как базовых моделей экономического поведения [11]. При этом основным критерием для их разграничения выступает степень автоматизма при принятии решений. Автоматизм, в свою очередь, рассматривается по отношению к двум основным критериям: а) времени обдумывания (в случае рутин оно стремится к 0, в противном случае является заметным объективному наблюдателю); б) уровень осознанности выбора (в случае рутин – выбор осуществляется неосознанно).

Для иллюстрации различий авторы теории используют среди прочего пример про водителя автомобиля, который осуществляет движение руля (чтобы удерживать автомобиль на выбранной траектории); коррекцию скорости и т.д. Каждая из данных коррекций, по мнению ученых, выступает актом выбора, но и одновременно с этим данный акт неосознаваем у профессионального водителя (но не у новичка) и не требует предварительного обдумывания.

По нашему мнению, тот же пример можно рассмотреть с позиций теории потребного будущего Н.А. Бернштейна [3]. Если постулировать имеющийся в реальном мире крайне высокий уровень степеней свободы у человека в каждый конкретный момент времени (Н.А. Бернштейн это замечательно показал при анализе движений, акта постановки ноги и т.д.), что полностью согласуется со всеми имеющимися сегодня фактами, то действительно человеческий индивид перманентно находится в ситуации выбора.

Интересно, что поскольку уровень степеней свободы стремится к ∞ , то фактически всегда выполняется требование превышения возможностей действия над ресурсами действия (в полном согласовании с определением Л. Роббинса [15]), и, если развивать идеи неоклассического направления экономической мысли, станет очевидно, что все поведение человека и групп людей может быть определено как экономическое. Как убедительно было показано профессором Н.А. Бернштейном, в этой ситуации каждый акт выбора становится крайне трудным и неопределенным без введения специального механизма координации и допущения о наличии механизма опережающего отражения (механизма построения потребного будущего) [3]. В этом случае коррекция поведения (то есть те случаи, о которых писали Р. Нельсон и Дж. Уинтер [11]) носит неосознаваемый характер до тех пор, пока динамика внешней среды не вносит существенных изменений, требующих включения



высших уровней психической и психифизиологической систем человека [1]. Однако, связано это прежде всего не с опытом и автоматизмом (хотя и с ними тоже), поскольку реальная жизнь – это обучение без повторения, но с наличием адекватной программы действий.

Адекватность программы действий при этом носит вполне однозначный и операциональный характер – программа действий до тех пор адекватна, пока позволяет без существенных коррекций достигать поставленной цели. Поэтому гораздо важнее говорить о том, что в экономической активности (поведении) необходимо выделять процесс принятия решения (выбора, постановки цели) и процесс достижения данной цели (процесс действия). Оба процесса в своей структуре, как это замечательно показали и экономисты Р. Нельсон, Дж. Уинтер и психофизиологи школы Н. А. Бернштейна, имеют элементы выбора (элементы корректировки поведения), связанные с перманентным превышением степеней свободы решения (возможностей действия) над реальным действием (оно возможно только одно в один момент времени, поскольку экономический субъект (агент) всегда действует как целостная система).

Выводы

Таким образом, и сам процесс выбора (принятия решения) и процесс его реализации – это процессы затратные для организма, индивида, субъекта, государства. Затратность процессов означает, среди прочего, необходимость расходования ресурсов организма (или общества в случае с государством), и поэтому она должна быть сопряжена с усилиями (в понимании усилий как преодоления) и возникновением ценности (в понимании ценности как обратной стороны усилия по Ф. Бастиа [2]). В этом смысле, экономическая активность предстает как интересная комбинация ценности (как результата усилий) и полезности (как ответа на мотивацию) – ценность возникает по мере развертывания активности, тогда как оценка полезности (в значении ожидаемой полезности) предваряет активность. Отсюда интересные следствия: 1) возможная ситуация, когда по мере движения к цели оценка полезности оказывается субъективно ошибочной (полезность воспринималась как более высокая или, наоборот, более низкая в начале) при росте ценности результата активности; 2) уровень полезности остается постоянным, тогда как уровень ценности монотонно (или экспоненциально) возрастает.

Конечно, анализ возможных случаев и форм взаимного изменения в процессе экономической активности ожидаемой полезности (в традиционном понимании этого как способности удовлетворить потребности агента) и субъективной ценности результатов активности и самой активности (в понимании этого как субъективной оценки усилий и затрат на реализацию деятельности и достижение результата) требует более тщательного и глубокого исследования. Между тем, в данном случае нас интересует сам факт того, что направление активности меняется (акт выбора или адаптации), а сама активность требует постоян-



ных усилий и корректирующих действий. Деление поведения на рутины и выделение в них процессов «выбирания» (choosing) и «делания» (doing) Р. Нельсоном и С. Дж. Уинтером [11] безусловно важный шаг, акцентирующий внимание на относительно постоянных компонентах экономического поведения, а также на том, что экономические агенты, одновременно обучаясь, стремятся перевести в рутины (автоматические умения) как можно больше своих решений и действий. Однако при такой постановке вопроса остаются за рамками анализа очень важные процессы, понимание которых выступает необходимым элементом развития теории экономической активности и поведения государств как экономических агентов.

Эти процессы связаны: а) с изменением активности (относительно первоначального плана в связи с изменением внешних по отношению к агенту условий) при сохранении общей цели и ключевых индикаторов плана по ее достижению — корректирующими действиями в рамках общей экономической стратегии; б) с изменением цели и ключевых индикаторов плана активности — сменой стратегий экономической активности; в) с отказом индивида, коллективного или интегрального экономического элемента от постановки цели и осознанного формирования плана активности (принятие позиции «экономического объекта»). Представляется очевидным, что эти процессы не могут быть качественно описаны и проанализированы в рамках выделения рутин, а нуждаются в принципиально новом подходе.

Предлагаемый нами поведенческий подход не противостоит, а расширяет эволюционный подход к экономической активности, основанный на рутинах. Связано это с тем, что субъектно-деятельностный подход отечественной психологии в его приложении к экономической активности позволяет провести соотнесение рутин с операциональной (в рамках того, что Р. Нельсон и С. Дж. Уинтер называют умениями) и неосознаваемой частями активности, в то же время изучение механизмов переключения режимов активности, выделение постановки и коррекции целей деятельности и т. д. позволяют перейти от нормативной единой модели экономического агента к позитивной классификации как самих агентов, так и режимов их экономической активности.

Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ №19-011-00328 А «Разграничение предметов ведения и полномочий в Российской Федерации как конституционная форма выбора федеральным центром экономического поведения: проблемы реформирования» (руководитель — Э.Г. Липатов).

Список литературы

1. Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы. Избранные труды. М., 1978.
2. Бастия Ф. Экономические гармонии. Избранное. М., 2007.
3. Бернштейн Н.А. Физиология движений и активность. М., 1990.
4. Кирдина С.Г. Х-эффективность и Х-экономики: синтез теоретических подходов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5, №2. С. 9–26.



5. *Кирцнер И.* Конкуренция и предпринимательство. М., 2001.
6. *Неверов А. Н.* Капитал и диффузия субъектности. Саратов, 2009.
7. *Неверов А. Н.* Концепция ноосферной экономики. Саратов, 2009.
8. *Неверов А. Н.* Поведенческая геоэкономика: постановка проблемы // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Сер.: Гуманитарные и общественные науки. 2019. №2. С. 36–45.
9. *Неверов А. Н.* Экономико-психологические факторы общественного развития. Саратов, 2008.
10. *Неверов А. Н., Васин В. Н.* Национально-психологические особенности принятия экономических решений // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: матер. девятой Всерос. науч.-практ. конф. для Круглого стола IV Байкальского экономического форума / под общ. ред. А. Д. Карнышева. Иркутск, 2008. С. 161–165.
11. *Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж.* Эволюционная теория экономических изменений. М., 2002.
12. *Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б.* Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М., 2011.
13. *Магальян А. Т., Неверов А. Н.* Изменение ценностных оснований экономического поведения индивидов при различном типе идентификации // Психолого-экономические исследования. 2020. Т. 7 (13), №2.
14. *Раджан Р. Г.* Линии разлома: скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике. 2-е изд. М., 2013.
15. *Роббинс Л.* Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Вып. 1. С. 10–23.
16. *Рубинштейн А. Я.* Рождение теории. Разговоры с известными экономистами. М., 2010.
17. *Рубинштейн А. Я.* «Группы и их интересы»: приглашение к дискуссии // Вопросы экономики. 2006. №11. С. 81–94.
18. *Саймон Г.* Науки об искусственном. М., 2004.
19. *Самуэльсон П. А.* Принцип максимизации в экономическом анализе (Нобелевская лекция) // THESIS. 1993. Вып. 1. С. 184–202.
20. *Сен А.* Развитие как свобода. Сер. Библиотека Фонда «Либеральная миссия». М., 2004.
21. *Поппер К.* Открытое общество и его враги. М., 1992.
22. *Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Вып. 4. С. 20–52.
23. *Хащенко В. А.* Психология экономического благополучия. М., 2012.
24. *March J. G., Simon H. A.* Organizations. Wiley, 1958.
25. *Musgrave R. A.* The Theory of Public Finance. N. Y., 1959.
26. *Nussbaum M.* Aristotelian Social Democracy // Liberalism and the Good R. B. Douglass et al. (eds.). N. Y., 1990.
27. *Thaler R., Sunstein C.* Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness. Yale University Press, 2008.
28. *Tversky A., Kahneman D.* Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. 1992. Vol. 5, №4. P. 297–323.

Об авторах

Александр Николаевич Неверов – д-р экон. наук, проф., Центр психолого-экономических исследований, Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина – филиал РАНХиГС, Россия.

E-mail: neverov@ipei.ru



Антон Юрьевич Маркелов – д-р экон. наук, проф., Центр психолого-экономических исследований, Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС, Россия.

E-mail: markelov@ipei.ru

The authors

Prof. Alexander N. Neverov, the Center of Psycho-Economic Research, Stolypin Volga Region Institute of Administration – branch of RANEPА, Russia.

E-mail: neverov@ipei.ru

Prof. Anton Yu. Markelov, the Center of Psycho-Economic Research, Stolypin Volga Region Institute of Administration – branch of RANEPА, Russia.

E-mail: markelov@ipei.ru