

**В.И Верховин**

**Экономическое поведение  
Учебное пособие**

В 2 частях

Часть 1

**Москва  
Издательство Российского университета дружбы народов  
2015**

**УДК 330.16(075.8)**  
**ББК 60.56**  
**В36**

**Рецензенты:**

Доктор философских наук Д.С. Клементьев  
Доктор социологических наук В.В. Щербина

**В.И. Верховин**

В36            Экономическое поведение: учебное пособие: в 2 частях/  
В.И. Верховин. – Москва: РУДН, 2015 -.  
ISBN 978-5-209-06514-2  
Ч. 1. – 2015. – 91с.  
ISBN 978-5-209-06515-9 (ч.1)

В первой части учебного пособия дается социологический анализ рыночного обмена. Рассматриваются природа социального и экономического обмена, качественные параметры и факторы специализации экономического поведения в рыночной экономике. Анализируются коммерческие и дистрибутивные модели экономического поведения.

Для студентов и аспирантов, специализирующихся в области экономической социологии, социологии организации и экономической теории.

**Автор: Верховин Владимир Исаакович, доктор социологических наук, профессор кафедры экономической социологии и маркетинга социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова**

ISBN

УДК 330.16(075.8)  
ББК 60.56

ISBN 978-5-209-06515-9 (ч.1)  
ISBN 978-5-209-06514-2

© В.И. Верховин, 2015

© Издательство Российского университета дружбы народов, 2015

## 1. СОЦИАЛЬНЫЙ ОБМЕН И ЕГО МОДИФИКАЦИИ

Все виды индивидуального, группового и массового социального поведения включают в себя компоненты обмена различными ценностями, благами, которые переходят от одних субъектов к другим. Способы же, технологии и предметы обмена могут быть самыми разными, как и те критерии и оценки, которые делают этот обмен возможным.

Например, коммуникативное поведение есть процесс обмена информацией: ее носителями, средствами ее кодирования и декодирования, методами понимания и интерпретации. В результате информационного обмена его партнеры не только получают необходимые сведения о параметрах социальной среды, но и могут ее интерпретировать в рамках мотивов, смыслов и значений друг друга. По существу это – обмен смысловыми схемами поведения множества людей, которые, получая необходимую информацию о взаимных действиях, могут координировать свои потребности, интересы и намерения. И не важно, каким образом информация транслируется, главное, что она становится достоянием тех, кто в какой-то момент времени ею не обладал. А это уже факт обмена, связанный с распределением и перераспределением знаний различного класса и порядка, без которых не возможны ориентация, координация и кооперация совместных социальных действий.

Акты обмена осуществляются в режиме социального взаимодействия, представляющего собой систему комплементарных (дополняющих) возможностей множества людей, которые ищут недостающие звенья в цепи средств достижения своих интересов и используют ресурсы, которыми обладают другие. Таким образом, любые виды социального взаимодействия, в какой бы форме они не осуществлялись – традиционной, институциональной, спонтанной, представляют собой (явно или неявно, осознанно или неосознанно) поиск различных ресурсов, позволяющих

реализовать тот или иной индивидуальный, групповой или массовый интерес.

В самом широком смысле социальное поведение – это процесс канализации и трансляции ценностей в различных сетях социального обмена. Эти сети представляют собой не только функцию дуального акта выбора отдельных субъектов на основе утилитаристского принципа «затраты-возмещения», но в гораздо большей степени являются производными культурных норм, традиций, разнообразных институциональных структур, механизмов и социальных сетей, действующих на различных уровнях социальной организации.

Социальное вознаграждение при оценке эффективности обмена может пониматься очень широко. Им может быть любое благо (материальные блага, технологии их использования, эмоции, комфорт, знание, информация, уважение, обязательства, статус, власть, деньги) – короче говоря, все то, что является предметом приращения возможностей тех, кто реализует свой интерес в системе социального взаимодействия. В этом смысле социальное поведение, направленное к социальному результату, всегда есть социальное отношение или опосредованное социальное взаимодействие, поскольку здесь индивид имеет дело не только с необходимыми ему социальными объектами (благами), но и с социальными институтами, «производящими» и контролирующими эти блага. Именно эта особенность социального взаимодействия дает основание рассматривать его как процесс некоторого сложного социального обмена.<sup>1</sup>

Любые блага общества являются предметами человеческих потребностей, интересов и вожделений, но особенно те блага, которыми люди не обладают, но которые желают получить. Эти желания перманентно сопровождают все человеческие действия и являются своеобразной функцией, задающей им определенную направленность, модальность, интенсивность и регулярность.

---

<sup>1</sup> См.: *Наумова Н.Ф.* Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. М., 1988. С. 8.

В результате происходят взаимообмен, распределение и перераспределение благ, которые становятся достоянием тех, кто стремится их получить.

Социальный обмен может быть возмездным и безвозмездным, эквивалентным и неэквивалентным. В одном случае предполагается, что происходит двухсторонний обмен ценностями, и каждый из участников обмена получает нечто, чего он ранее не имел, передавая то, что у него имеется в избытке. В другом случае обмен не сопровождается осязаемыми, видимыми формами вознаграждения. Причем это может касаться как обеих сторон обмена, так и одной из них. В третьем случае социальное взаимодействие вообще не предполагает наличия обменных эквивалентов, так как сам по себе, независимо от желания и интересов сторон, факт обмена имеет место в самом факте взаимодействия.

Можно выделить множество цепочек и схем социального обмена, возникающих в системе человеческого взаимодействия, где функционируют различные критерии обмена, измерители и способы его оценки, позволяющие определить ценность, справедливость, эквивалентность и гарантированность распределения благ. Одни измерительные инструменты универсальны и применимы к оценке множества ситуаций и действий (например, цены и деньги), другие функционируют только в определенных социокультурных, групповых и личностных контекстах и не могут быть применимы во всех ситуациях. Встречаются такие схемы социального обмена, которые труднообъяснимы для наблюдателей со стороны, так как последние не обладают пониманием ценностно-смысловых программ, определяющих конкретные принципы обмена, приемлемые для одних популяций и неприемлемые, а потому бессмысленные и даже парадоксальные для других.

Даже одна и та же ситуация рыночного обмена между работником и работодателем может интерпретироваться по-разному. Если стороны обмена при оценке своих выгод базируются на одних и тех же критериях и ценовых ожиданиях, учитывая конъюнктуру спроса и предложения на рабочую силу, то можно ожидать согласованных действий сторон в процессе заключения

контракта. Если же, например, со стороны работника доминирует императив профессионального этоса, обмен может вообще не состояться. Это объясняется тем, что падение рыночной цены на рабочую силу (особенно в зоне высококвалифицированного труда) не всегда и не обязательно предполагает согласие с этой ценой работников, которые могут и не заключать невыгодных для них сделок.

Социальный обмен, особенно в его неэкономических формах, не всегда можно описать в сопоставимых измерителях и оценках. В частности это касается случаев, когда речь идет о качественных параметрах человеческого поведения, которые не обладают свойством количественной сравнимости.<sup>2</sup> Существуют ситуации, когда вообще невозможно прогнозировать эквивалентность (взаимовыгодность) социального обмена.<sup>3</sup> Например:

- при сравнении неповторимых и взаимно незаменимых личностных смыслов обменивающихся индивидов;
- в процессе взаимоприспособления ценностей, которые в большинстве своем не могут быть проранжированы на основе некоторого правила, общего для участников социального взаимодействия;
- при интерпретации императивных моделей социального поведения, где заранее предполагается несимметричный обмен, базирующийся на альтруизме или нравственном долге.

Таким образом, социальный обмен в конкретных индивидуальных случаях понимается в весьма широком диапазоне значений, что в зависимости от ситуаций предполагает различные стратегии поведения. Они базируются как на универсальных принципах, процедурах измерения и оценках (классический экономический обмен), так и на узколокальных критериях и измерителях, к которым нельзя подобрать общезначимые заменители.

Базовыми составляющими социального обмена, не важно, в каких формах он осуществляется, являются субъекты, объекты и предметы обмена.

---

<sup>2</sup> См.: Наумова Н.Ф. Указ. соч. С. 14.

<sup>3</sup> См. там же. С. 16-17.

**Субъекты обмена** – преследующие свои интересы индивиды, группы, организации, которые, сознательным (рациональным) или традиционным образом вступают в обменные отношения, предполагая получить определенные выгоды или средства приращения своих возможностей.

**Объекты обмена** – те ценности, ресурсы, возможности, которыми обмениваются субъекты, предполагающие реализовать свой интерес в системе различных социальных взаимодействий. К объектам социального обмена относятся: деньги, информация (знания), навыки, умения, технологии, материальные ресурсы, статусы, эмоции – все то, что ценно для субъектов социального обмена в том или ином социальном контексте.

**Предметы обмена** – те выгоды (реальные или мнимые), которые ожидают и предполагают получить субъекты, вступающие в обменные отношения.

Акту социального обмена предшествует поиск таких партнеров, которые:

- обладают свободными объектами для обмена;
- желают (предполагают) эквивалентно их обменять;
- предоставляют явные или косвенные гарантии того, что они этими объектами обладают и намерены их обменять.

Основой социального обмена являются не только потребность и желание обменяться комплементарными ресурсами, но и достижение эквивалентности обмена. **Эквивалентность обмена** – это такое перераспределение объектов и предметов обмена, которое:

- субъективно удовлетворяет обе стороны (хотя люди могут и ошибаться);
- приносит справедливую выгоду обеим сторонам;
- тем или иным образом оценивается (измеряется);
- гарантирует, что данный обмен будет эквивалентным и в будущем.

Основная проблема социального обмена – поиск критериев и методов оценки эквивалентности (справедливости) распределения и перераспределения ресурсов и выгод между партнерами. Существуют

различные *методы измерения и оценки эквивалентности социального обмена*, которые подразделяются на количественные и качественные.

**Количественные методы** измерения<sup>4</sup> предполагают использование универсальных измерителей, которые базируются на так называемых «объективных» эталонах и шкалах. Разумеется, что эти шкалы относительны и являются результатом научной и социальной конвенции. Но если они принимаются в качестве общепринятого средства, то становятся неким объективным инструментом социальных измерений. Речь идет об измерителях различных параметров физических предметов, процессов и явлений, которые могут быть объектом социального обмена (меры длины, веса, площади, объема, счета, времени и т.д.). Это *первая группа* количественных измерителей социального обмена.

*Вторая группа* количественных измерителей используется в процессе обмена экономическими ресурсами (товарами), которые оцениваются в ценах и деньгах. Цены и деньги – это универсальные измерители ценности экономических благ, позволяющие сравнивать и соотносить их друг с другом в процессе рыночного (экономического) обмена.

**Качественные методы** измерения объектов и предметов социального обмена используют множество субъективных, intersубъективных и нормативно-аксиологических эталонов и шкал. Они не сводимы друг к другу и являются результатом функционирования различных культур и субкультур, в рамках которых они только и могут действовать.

Существуют разнообразные качественные измерители социального обмена, в том числе: субъективно-личностные, социально-психологические, стратификационные, нормативно-аксиологические, арбитражные и другие. Рассмотрим некоторые из них.

*Субъективно-личностные измерители* социального обмена, как правило,

---

<sup>4</sup> Оптимизация социального обмена материальными ценностями в процессе эволюции и возникновение все более сложных его экономических форм стала возможной благодаря развитию таких инструментов как стандартизация мер, весов и денежных единиц. Стандартизация существенно снизила издержки обращения и рационализировала обмен между множеством агентов рынка. См.: *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 154.

уникальны и не поддаются вербализации. В их основе лежат критерии межличностной и личностной идентификации отдельных индивидов, вступающих в социальный обмен (предпочтения любви, дружбы, симпатии и т.п.).

*Социально-психологические измерители социального обмена*, возникают в структуре контактных социальных групп. Они являются результатом внутригруппового общения (взаимодействия) и позволяют ранжировать и оценивать членов этих групп в зависимости от «силы» их социально-психологического статуса, влияния, степени идентификации индивидов с базовыми ценностями группы. Явное или неявное признание и идентификация с социально-психологическими статусами позволяет индивидам устанавливать соответствующие «пропорции» социального обмена, уравнивая свои собственные социальные интересы с мерой той выгоды, которую они предполагают получить от других.

*Нормативно-стратификационные измерители социального обмена* позволяют оценивать (измерять) позиции обменивающихся сторон в системе социальной стратификации на различных ее уровнях. Социальный обмен на базе этих измерителей (шкал) предполагает:

- взаимную оценку статусов партнеров социального обмена;
- распределение между ними социальных ролей в процессе взаимодействия;
- перераспределение преимуществ (статусов) и возможностей партнеров от одного к другому;
- совместное поддержание устойчивости (кооперацию) их социального положения.

*Нормативно-аксиологические измерители социального обмена*. В качестве основы этих измерителей выступают самые разнообразные ценности, которые являются производными определенных культур и субкультур. Данные ценности являются значимыми только для индивидов, которые являются носителями этих культур, и определяют основные доминанты их поведения. Таким образом, ценности различного класса и порядка являются

социальными ориентирами, на основании которых строятся предпочтения (шкалы) социального выбора, сравнения и, в конечном итоге, социального обмена. Социально-культурный контекст, в рамках которого взаимодействуют индивиды и соответствующая ему система ценностей определяют:

- выбор партнеров социального обмена;
- оценку их значимости и надежности;
- оценку допустимых пределов и границ социального обмена между партнерами.

Критериями оценки, измерения и социальной эффективности социального обмена могут быть: морально-нравственные, правовые нормы и принципы, профессиональные, экономические и научные ценности, политические предпочтения, религиозные пристрастия, этнические стереотипы и т.п.

*Арбитражные измерители социального обмена.* Социальный арбитраж, то есть посредническая деятельность по поводу оценки справедливости социального обмена, является одним из факторов поддержания равновесия интересов обменивающихся сторон. Арбитражные разбирательства (институт арбитража) – весьма древнее явление. Функционирование этого института говорит о том, что идеальных методов измерения и оценки эквивалентности (справедливости) социального обмена не существует, а преодоление неизбежных конфликтов между обменивающимися сторонами способствует созданию цивилизованных форм согласования спорных вопросов. Институт арбитража функционирует в самых разнообразных формах – субъективно-личностных (человеческая совесть), групповых, традиционно-бытовых, патриархально-семейных и нормативно-правовых (судебные разбирательства).

Однако, несмотря на существование многочисленных измерителей социального обмена, каждый конкретный человек, социальная группа, да и общество в целом сталкиваются с проблемой сопоставимости различных измерительных шкал в процессе социального обмена. Они постоянно

находятся в перманентном поиске оптимальных схем приспособления индивидуально-личностных, групповых и социальных измерителей (критериев) социального взаимодействия с целью взаимного приспособления своих интересов.

Следует повторить, что данную проблему с различной степенью успешности «стараятся решать» не только отдельные индивиды, но и социальные группы, организации, социальные популяции и общности. Это касается, прежде всего, противоречий, которые перманентно возникают между «традиционной» коммунальной сферой жизненного мира каждого конкретного человека (семья, родство, дружба, этничность и т.п.) и подсистемой целерациональных, инструментальных действий (формализованных и анонимных). Последние координируются при помощи таких средств, как власть и деньги и часто нивелируют значение индивидуального и неповторимого жизненного опыта каждого конкретного человека. Это фундаментальная проблема современного рыночного общества, которая не имеет однозначного решения.

## **2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБМЕН (РЫНОК) И ПРОБЛЕМЫ ЕГО НАУЧНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ**

Механизмы сосуществования и взаимоприспособления ценностного и инструментального уровней экономического поведения и обмена интерпретирует Ф. Хайек в своей теории расширяющегося рыночного порядка.

В этой теории невозможность унификации и стандартизации личностных шкал объясняется тем, что их построение детерминировано множеством факторов и обстоятельств, которые никто достоверно определить не может. Они являются результатом личностного знания, которое не поддается рациональной реконструкции и вербализации. В связи с этим Ф. Хайек отмечает, что у каждого человека есть свой особый, не сводимый к другим, порядок ранжирования преследуемых целей. Мало кто может (если вообще

кто-нибудь может) знать о шкале предпочтений ближнего, а в полной мере она не бывает известна даже ему самому.<sup>5</sup>

Как же, согласно Хайеку, происходит синхронизация индивидуальных шкал предпочтения людей в условиях рынка? Дело в том, что, конструируя собственные цели, человек сталкивается с поиском средств для их достижения. В этой связи он обращается к промежуточной или отраженной шкале ценностей средств, которые приходится распределять между конкурирующими целями. Поскольку большую часть средств можно использовать для достижения множества различных целей, а также в силу того, что разные средства нередко могут заменять друг друга, конечная ценность целей оказывается отраженной в единой шкале ценности средств (то есть в ценах), зависящей от относительной редкости этих средств и возможности обмена среди их владельцев.<sup>6</sup>

Таким образом, действия людей, преследующих свою индивидуальную выгоду, в процессе социально-экономического обмена согласуются только на основе выбора средств, используемых ими для реализации своих целей. В свою очередь, информация о движении средств и мере их относительной редкости (полезности) содержится в ценах, так как другим путем определить объективное межличностное сравнение полезности нельзя.

Дифференциация индивидуальных интересов и намерений людей чрезвычайно велика. И, тем не менее, механизм цен подсказывает каждому экономическому субъекту направления поиска, связанные с максимизацией выгоды. Причем люди, стремясь достичь своих индивидуальных целей в системе спонтанного рыночного обмена, имеют возможность самостоятельно воплотить их на практике, зачастую имея смутные представления об отдаленных последствиях своих действий. При этом в процессе конкурентной борьбы кто-то выигрывает, а кто-то неизбежно проигрывает, но общая тенденция расширения рыночного порядка приводит к тому, что он

---

<sup>5</sup> См.: Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992, с. 166.

<sup>6</sup> См. там же. С. 167.

втягивает в свою орбиту миллионы людей, а цели, которым он служит, являются частными целями этих индивидов во всем их разнообразии и противоречии. Поэтому указанная тенденция есть некий дискретный процесс постепенного наращивания человеческих возможностей в ходе борьбы за ресурсы и эффективные способы их обращения.

Разумеется, что это эволюционистское объяснение рыночного процесса дает лишь общий принцип взаимобмена экономическими (социальными) ценностями, который постоянно конкретизируется в действиях множества людей.

Можно констатировать, что существует множество видов социального обмена: стратификационный (связанный с использованием ресурсов, обусловленных социальными и личностными статусами), коммуникативный, политический, эмоциональный и др. Однако следует считать, что экономический обмен является самой мощной и наиболее эффективной модификацией социального обмена. *Экономический обмен* заключается во взаимовыгодном перераспределении ограниченных экономических ресурсов, технологий достижения результатов и самих результатов экономической деятельности, что позволяет при определенных условиях обеспечить максимизацию тех выгод, к которым стремятся партнеры.

Все человеческие действия, поскольку они разумны, можно рассматривать как обмен одного состояния на другое. Человек использует хозяйственные блага, личное время и труд, чтобы получить наивысшую степень удовлетворения, возможную при данных обстоятельствах. Люди пренебрегают удовлетворением менее настоятельных нужд ради более настоятельных потребностей. В этом суть экономической деятельности – в осуществлении актов обмена.<sup>7</sup> Недаром феномен обмена становится базовым элементом определения предмета экономической теории у некоторых

---

<sup>7</sup> См.: Мизес Л. Социализм: экономико-социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994. С. 77.

выдающихся методологов данной науки (каталлактика),<sup>8</sup> а сам факт обмена признается фундаментальным аспектом экономического действия.<sup>9</sup>

Институциональной формой социального обмена экономического типа является рынок. Основа его воспроизводства – определенный экономический строй общества, представляющий собой систему единичных хозяйств, которые в силу разделения труда и специализации объективно вынуждены вступать в отношения обмена. Поэтому рынок как базовый социально-экономический институт выступает в качестве центрального звена, которое связывает отдельные автономные хозяйства между собой. Таким образом, рынок представляет собой «совокупность социально-экономических отношений по возмездному обмену ценностями между хозяйствующими лицами».<sup>10</sup>

Рынок как социально-экономическая реальность является сложнейшим институциональным образованием, целостного теоретического представления о котором еще не сформировано.<sup>11</sup> В процессе эволюции экономической теории, начиная с А. Смита и до наших дней, фундаментальная категория рынка остается предметом бесконечных споров, а некоторые выдающиеся исследователи, например, Ф. Бродель, вообще сомневаются в возможности создания универсальной теории рынка.<sup>12</sup>

Это мнение поддерживается Д. Нортон, который выражает недоумение относительно того, что литература по экономике содержит так мало рассуждений об институте рынка, лежащем в основании неоклассической экономики.<sup>13</sup> Аналогичную точку зрения разделяют Д. Стиглер и Р. Коуз. Например, Д. Стиглер отмечает, что современная экономическая теория базируется на категории рынка, однако именно изучению рынков уделяется

---

<sup>8</sup> См.: *Mises L. Human Action: A Treatise on Economics. Ch., 1996, P. 3; Хайек Л. Пагубная самонадеянность...* С. 193-194.

<sup>9</sup> См.: *Mises L. Op. cit. P. 194-200.*

<sup>10</sup> *Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М., 1991. С. 340.*

<sup>11</sup> См.: *Swedberg R. Markets as Social Structures // Handbook of Economic Sociology / Ed. By N. Smelser and R. Swedberg. N.Y., 1994. P. 255-283.*

<sup>12</sup> См. там же. P. 255.

<sup>13</sup> См. там же. P. 256.

весьма незначительное внимание. Р. Коуз солидарен с ним и уточняет, что современные экономисты заинтересованы только в определении рыночных цен, что ведет к ситуации, в которой обсуждение рынка полностью исчезает.<sup>14</sup>

В концепциях маржиналистов рынок превратился из «конкретной реальности», пространства, где происходит экономический обмен, в абстрактную категорию, которая, однако, вызывает громадный аналитический интерес в контексте решения проблем ценообразования и ресурсораспределения.<sup>15</sup> Основная тенденция изучения рынка как социально-экономической реальности в последней половине XIX века была расширена от его понимания как простого значения «рыночного места» до того значения, в рамках которого под рынком понималась любая область, где размещаются продавцы и покупатели.<sup>16</sup> Постепенно приобретала очертания современная концепция рынка как некоего абстрактного институционального «пространства», в рамках которого действует множество продавцов и покупателей на основании законов спроса-предложения.

В рамках экономической теории категория рынка, наполняясь все более сложным содержанием, изучалась в течение всего XX века по следующим направлениям:<sup>17</sup>

- как форма экономического взаимодействия продавцов и покупателей (например, проблема совершенного и несовершенного рынков);
- как распределительный механизм оборота экономических ресурсов;
- как институциональное пространство, где действуют механизмы спроса-предложения и формируются цены;
- как объект свободного или монопольного регулирования экономическими ресурсами;

---

<sup>14</sup> См. там же.

<sup>15</sup> См.: *там же*. Р. 258.

<sup>16</sup> См. там же.

<sup>17</sup> См. там же. Р. 256-263.

- как место действия множества продавцов и покупателей, постоянно находящихся в состоянии экономического обмена комплементарными выгодами;
- как процесс, длящийся во времени – краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные циклы экономического оборота, вскрывающие многослойность рыночных процессов, связывающих «простые» спрос и предложение товаров с издержками производства и другими факторами;
- как совокупность различных рыночных пространств, где обращаются различные экономические ресурсы, отличающиеся по специализации и функциональным характеристикам;
- как пространственно-региональная система экономического обмена, ограниченная государственными и иными институциональными лимитами;
- как конкурентный процесс экономического обмена, спонтанно расширяющийся рыночный порядок;
- как поле неопределенности массовых максимизационных действий, связанных с ориентацией на выгоду и направленных на предугадывание среднего мнения, которое следует ожидать;
- как система спроса-предложения экономических ресурсов, дифференцирующихся по отраслевому принципу;
- как информационная система экономического обмена, обеспечивающая соответствующими ценовыми данными рыночных агентов, принимающих максимизационные решения;
- как социальный институт (система правил) рыночного обмена, обеспечивающий эффективное перераспределение прав собственности между экономическими агентами;
- как система транзакционных издержек, связанных с поиском, переработкой и использованием рыночной информации;

- как социальная структура рыночных агентов, которые взаимодействуют друг с другом не только на основе комплементарного обмена выгодами, но и, например, с учетом длительности, доверительности социальных контактов между ними.

Как видим, универсальная категория рынка не является предметом однозначной интерпретации. Она раскрывается (прямо или косвенно) в рамках различных концептуальных построений, выделяющих лишь отдельные аспекты рыночного порядка и выносящих за скобки его многие существенные стороны, без которых определение рынка оказывается неполным. Одним из примеров этого являются противоречия между неоклассическими и институциональными концепциями рынка.

В одном случае рассматриваются стохастические массовые действия продавцов и покупателей, которые, преследуя собственные индивидуальные цели достижения выгоды, порождают механизм спроса и предложения, регулирующий взаимодействия между ними через систему свободного ценообразования и приводящий систему рыночного обмена в равновесное состояние. Причем цены являются базовым информационным средством, на основании которого принимаются решения о купле или продаже благ и услуг в соответствии с будущими предположениями взаимодействующих экономических агентов о конъюнктуре рынка.

В другом случае рынок понимается, прежде всего, как институциональное образование, система норм и правил экономического поведения, которая делает возможным (или невозможным) эффективный обмен экономическими ресурсами между агентами рынка. То есть сама стохастическая реальность массового спроса-предложения здесь детерминируется системой соответствующих институтов, ценностей и норм, которые определяют рамки и вектора свободы экономических субъектов и, соответственно, конкретные формы перераспределения между ними тех или иных ресурсов экономического обмена.

Очевидно, что экономический обмен (рынок), особенно в его современных развитых формах, не реализуется спонтанно-стохастически. Структуру для свободного обмена между множеством агентов рынка образует система институтов, определяющая издержки осуществления трансакций и издержки трансформации.<sup>18</sup> Успешность институтов в решении задач координации и производства зависит от мотивации игроков (их функций полезности), сложности внешнего мира и способности игроков понимать и структурировать внешний мир (оценивать и обеспечивать соблюдение условий трансакций).<sup>19</sup> То есть она зависит от соответствия поведения агентов рынка требованиям тех институтов, которые делают эти трансакции наиболее эффективными для всех участников обмена.

Институты, необходимые для осуществления экономического обмена, различаются по их сложности – от тех, которые решают простые проблемы обмена до тех, чье действие охватывает большие пространства, длительное время и затрагивает множество людей. Степень сложности экономического обмена является функцией от уровня контрактов, необходимых для предпринятого обмена в экономиках с различной степенью специализации. Чем выше специализация и чем больше численность и разнообразие полезных свойств, тем большее значение приходится придавать надежным институтам, которые позволяют индивидам вступать в сложные контрактные отношения с минимумом неопределенности по поводу возможности выполнения их условий.<sup>20</sup> Обмен (структура рынка) в современных экономиках, для которых характерно множество различных свойств, сохраняющих значение на протяжении долгих периодов времени, вызывает потребность в институциональной надежности, которая только постепенно сформировалась на Западе.<sup>21</sup>

---

<sup>18</sup> См.: *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 53.

<sup>19</sup> См. там же.

<sup>20</sup> См.: там же. С.53.

<sup>21</sup> См. там же.

Таким образом, в институциональных экономических теориях рынок определяется как набор социальных институтов, в рамках которых происходит большое количество специфических актов обмена, причем данные институты в известной мере способствуют этим актам обмена и придают им структуру. Так, обмен включает в себя контрактные отношения и смену прав собственности, а рынок отчасти состоит из механизмов, призванных придавать этим видам деятельности структуру, организацию и легитимность.<sup>22</sup>

Короче говоря, рынки – это организованный и институционализированный обмен, в котором главную роль играют институты, которые способствуют упорядочиванию цен, установлению консенсуса в связи с ними, а в более общем плане – распространению информации о продуктах, их объемах, ценах, а также о потенциальных покупателях и продавцах.<sup>23</sup>

Рыночная экономика есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства. Все ее участники выступают от своего имени, но действия каждого из них, наряду с удовлетворением собственных нужд, направлены на удовлетворение нужд других людей.<sup>24</sup> Действуя, каждый оказывает услуги окружающим его людям и получает услуги от них. Каждый сам по себе является и средством, и целью: конечной целью для себя и средством для других людей в их попытках добиться собственных целей.<sup>25</sup>

И этой системой управляет рынок, который направляет действия индивидов таким образом, чтобы они наилучшим образом отвечали желаниям окружающих. В действиях рынка нет ни сдерживания, ни принуждения. Рынок – такая общественная система разделения труда и комплементарного обмена, которая не управляется неким диктатором, определяющим каждому свое задание и заставляющим повиноваться его

---

<sup>22</sup> См.: Хаджсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003. С. 256.

<sup>23</sup> См. там же.

<sup>24</sup> См.: Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М., 2000. С. 243.

<sup>25</sup> См. там же.

командам. Здесь каждый человек свободен и интегрируется в эту систему сотрудничества самостоятельно. Рынок направляет его и показывает, каким образом он может лучше всего способствовать своему благосостоянию и благосостоянию других людей. Рынок – это последняя инстанция. Он в одиночку упорядочивает всю общественную систему и придает ей смысл и значение.<sup>26</sup>

Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок – это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда. Силами, которые постоянно меняются и определяют состояние рынка, являются субъективные оценки индивидов и их действия, управляемые этими субъективными оценками. Состояние рынка в любой момент времени представлено структурой цен, то есть совокупностью обменных коэффициентов, установленных в результате взаимодействия тех, кто стремится купить, и тех, кто стремится продать. В рынке нет ничего мистического и несвойственного человеку. Рыночный процесс целиком и полностью является равнодействующей человеческих действий. Причину любого рыночного явления можно отыскать в конкретном выборе, сделанном членами рыночного сообщества.<sup>27</sup> Рынок – это фокус, в котором сходится и из которого расходится экономическая деятельность индивидов.<sup>28</sup>

Важной особенностью рынка является система социального сотрудничества (партнерства), которая возникает в процессе комплементарного обмена экономическими ценностями между преследующими свои индивидуальные цели людьми. Система разделения труда и соответствующая ей система рыночного обмена специализирует экономических агентов, диверсифицируя их отношения в громадном диапазоне значений. В этой связи экономические агенты, действующие в различных секторах экономики и находящиеся в отношениях

---

<sup>26</sup> См.: Мизес Л. Указ. соч. С. 243.

<sup>27</sup> См. там же. С. 243-244.

<sup>28</sup> См.: там же. С. 244.

комплементарного обмена друг с другом, объективно заинтересованы в поддержании динамического равновесия в процессе перераспределения выгод и издержек между ними. Это касается всех агентов рынка, находящихся на различных сторонах спроса и предложения, в том числе работников и работодателей, кредиторов и заемщиков, производителей и потребителей, арендаторов и арендодателей, продавцов и покупателей и т.д.

Подчеркнем, что дуальные отношения спроса и предложения, которые соединяют экономических агентов, являются лишь конечной фазой их контрактно-интерактивного взаимодействия, связанного с передачей прав собственности на обмениваемые блага и услуги. За этой внешней (эмпирической) оболочкой рынка, которая является наиболее очевидной и осязаемой, скрывается многоуровневая система дискретных цепочек экономического обмена (другие рынки). Они существенно отличаются «по глубине», специализации и растянуты на громадные «расстояния», как во времени, так и в пространстве, транслируя экономические ценности от одного агента к другому.

В этом контексте все субъекты экономического поведения, независимо от их статусов и специализации, являются передаточными (транзитными) звеньями в бесконечной сети экономического обмена. В ее рамках каждый субъект, преследуя свои персональные интересы, пытается оптимизировать их в процессе ценового приспособления к конъюнктуре спроса и предложения, обмениваясь экономическими ценностями с себе подобными. На этой основе структурируется сложнейшая система комплементарного взаимообмена ценностями, основная тенденция развития которой основана на обеспечении устойчивых, длительных и гарантированных связей между большинством агентов рынка. В целом можно утверждать, что обмен есть универсальный элемент всякого экономического поведения (действия), независимо от его специализации.

### 3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНОГО ОБМЕНА

В основе оборота громадной массы экономических ценностей в системе рыночного обмена (благ, услуг, информации и т.д.) и их трансформации друг в друга лежат многочисленные и разнокачественные по характеру и содержанию, циклично возобновляющиеся индивидуальные, групповые и массовые акты поведения. Они реализуются для удовлетворения потребностей людей непосредственным или, в большей своей части, опосредованным образом.<sup>29</sup>

*Экономическое поведение – это система социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием различных по функциям и по назначению ограниченных экономических ценностей (ресурсов), и, во-вторых, ориентированы на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения.*

Экономическое поведение как социальный феномен является предметом изучения, как экономической науки, так и социологии. Естественно, что ракурс теоретического и эмпирического анализа в первом и втором случае существенным образом отличается. В первом случае внимание акцентируется, прежде всего, на том, какие из редких производительных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия избирают для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем.<sup>30</sup> Другими словами, экономическая наука анализирует производство, методы организации ресурсов и распределение богатства на основе объяснения влияния «чистых» экономических переменных друг на друга, вынося так называемые неэкономические компоненты за скобки.<sup>31</sup>

В свою очередь социология, выходя за рамки строго заданных категорий экономической науки, акцентирует свое внимание на факторах, условиях,

<sup>29</sup> См.: Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М., 1992, с. 109-110.

<sup>30</sup> Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. М., 1992. С. 7.

<sup>31</sup> См.: Смелзер Н. Социология экономической жизни // Американская социология. М., 1972. С. 188-190.

институтах, ситуациях, а также на действующих в их контексте различных социальных субъектах, которые тем или иным образом реализуют свои конкретные экономические интересы.

Предметом внимания социолога являются модели социального поведения, связанные с реализацией принципа максимизации результатов и минимизации затрат, а также те социокультурные институты и сопутствующие им социальные стимуляторы или ограничители, которые делают возможным или существенно лимитируют рациональное использование различных экономических ресурсов (личностных, технологических, финансовых, информационных и других).

Каждый социальный субъект, независимо от статуса, постоянно (прямо или косвенно) включается в различные секторы хозяйственной жизни общества на различных уровнях его организации и в той или иной степени является активным или пассивным участником процессов движения и трансформации экономических ценностей. Последние он создает (производит), потребляет, присваивает, извлекая из этого конкретную пользу (выгоду) в соответствии со своими представлениями, предпочтениями, способностями и интересами. Реализуя множество циклично возобновляющихся социальных действий, он сознательно или бессознательно, профессионально или непрофессионально определяет и оценивает свое участие в системе оборота экономических ценностей, с разной степенью успешности и рациональности рассчитывает и обосновывает свои затраты и выгоды.

Ожидаемым результатом экономического поведения являются различные выгоды (вознаграждения) за те или иные действия, связанные с использованием и рекомбинацией экономических ресурсов. Следует отметить, что множество других видов социального поведения также можно рассматривать в терминах затрат и возмещений (выгод), однако в строгом смысле они не могут относиться к категории экономических. Прежде всего, это связано с тем, что в их структуру и содержание не включены

определяющие специфику экономического поведения так называемые простые и сложные элементы народнохозяйственной жизни. Они имеют стоимостное, натуральное и комбинированное (стоимостное и натуральное) выражение.<sup>32</sup>

Еще раз подчеркнем, что довольно часто в силу тех или иных методологических ограничений упускается из виду, что вышеуказанные простые и сложные элементы хозяйственной жизни включаются в систему рыночных связей и отношений через конкретные действия людей. Люди, если так можно выразиться, приводят рыночные элементы в активное состояние, инициируют их, преследуя при этом свои собственные намерения и интересы. Это с одной стороны. С другой – сама природа используемых людьми рыночных элементов, в том числе различных благ, услуг, средств достижения экономических целей, лимитирует, нормирует и алгоритмизирует специфику и порядок их социального поведения. Оно находится в более или менее строгой зависимости от: функционального назначения этих элементов; структуры их взаимосвязей; конкретных параметров той рыночной среды, в которой эти элементы функционируют; социальных механизмов и институтов, которые регулируют воспроизводство и трансформацию различных хозяйственных элементов друг в друга.

Таким образом, в основе социального поведения экономического типа лежат многообразные системы норм и правил, отражающих функциональные и иные характеристики различных рыночных элементов и являющихся обязательными или желательными для всех легально действующих экономических субъектов. Эти нормы и правила могут быть закреплены: юридически на государственном уровне, в различных соглашениях между людьми, в обычаях и традициях обыденной жизни, а также в функциональной программе самих рыночных элементов. Так закрепляются, например, нормы и правила обращения с деньгами (купли-продажи, инвестирования, кредитования, обращения ценных бумаг и др.).

---

<sup>32</sup> См.: Кондратьев Н.Д. Указ. соч. С. 302.

Совокупность норм и правил экономического поведения в одних случаях может быть очень развита и закреплена во всей возможной полноте в специальных законодательных актах, в других – она может не регламентироваться актами государственного регулирования, а отражаться в обычном естественном праве, социальных привычках или стереотипах. Однако, независимо от степени развитости социально-экономических норм, они определяют исходный, стартовый порядок и допустимые пределы социального поведения (например, как в шахматной игре) для абсолютного большинства действующих субъектов, желающих добиться реально возможных и легально допустимых выгод. В пределах этих рамок и ограничений они, в зависимости от своих целей, намерений, способностей, опыта и компетенции, могут строить многообразные комбинации рыночных элементов и связанных с ними решений и действий.

Таким образом, *структура экономического поведения* идентична структуре социального обмена, но, естественно, имеет свою специфику. К наиболее общим элементам, без которых экономическое поведение не может быть реализовано, относятся экономические субъекты, используемые ими ресурсы, выгоды (предметы) от их использования, а также экономическая среда, определенные нормы и правила экономического поведения. При этом интересы субъектов лимитируются объективными функциями обращающихся ресурсов, а также правилами и нормами, закреплёнными в соответствующих социально-экономических институтах и механизмах их реализации.

Универсальным ядром (архетипом) мотивации субъектов экономического поведения является формула – *максимум вознаграждения путем минимума затрат*. Очевидно, что любой рационально мыслящий экономический субъект ориентирован на выгоды (вознаграждения) в процессе затрат собственных ресурсов и на минимальные издержки, в противном случае инициация различных экономических действий была бы маловероятна. Однако известно, что воплотить в жизнь эту формулу полностью

невозможно. Это объясняется тем, что любой из субъектов действует в определенной системе *ограничений (лимитов)*, которые вносят существенные коррективы в их планы и намерения на различных этапах реализации поставленных целей. К основным из этих ограничений относятся:

- качественные и количественные характеристики исходных экономических ресурсов, как материальных, так и нематериальных (информации, компетенций и др.), обуславливающих неравенство стартовых условий одних субъектов по отношению к другим;
- статусы субъектов экономического поведения (индивидуальных или институциональных), которые определяют возможности достижения поставленных целей, доступ к ресурсам, секторам рынка, услугам, информации, а также степень доверия потребителей;
- противодействие конкурентов, которые стремятся достичь аналогичных результатов. В связи с этим происходит столкновение их интересов: при распределении исходных ресурсов и контроля над ними, или доступа к ним; при формировании относительно самостоятельных секторов рынка, где эти ресурсы могут обращаться; при выборе партнеров и потребителей тех или иных товаров и услуг и т.п.;
- инфраструктурные, часто очень разнокачественные факторы, относящиеся к состоянию так называемой внешней среды и складывающихся внутри нее конъюнктурных ситуаций, которые для одних субъектов могут быть благоприятными, а для других – нет;
- неопределенность в отношении путей и способов достижения успеха и т.п.

Известно, что принцип максимизации как базовый элемент теории рационального выбора в настоящее время подвергается серьезной критике. Можно выделить два направления критического анализа.<sup>33</sup> Первое акцентирует внимание на том, что, учитывая проблемы сложности и

---

<sup>33</sup> См.: Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М., 2003, с.138.

информации, максимизацию нельзя осуществить, даже если постараться сделать это (Шэкл, Боулдинг, Саймон и др.) Второе направление критически основано на экспериментальных работах в области психологии и свидетельствах других наук. Утверждается, что максимизация – далеко не типичный процесс, а в экономической системе возможно даже преобладание «нерационального» поведения.<sup>34</sup>

Тем не менее, в большинстве экономических и социологических работ, где анализируются различные модели экономического поведения, этот принцип является исходным элементом анализа природы экономического поведения. Поскольку даже критики этого принципа берут за основу допущения о возможности максимизации рационального выбора, не предлагая иных вариантов ответа на вопрос, как все-таки при неясности того, как человек максимизирует свою выгоду, он это достигает на практике?

Очевидно, что в нашем случае речь может идти о принципе максимизации в большей степени как об элементе определенной экономической культуры. В рамках нее большинство людей стремятся действовать в соответствии с этим принципом, в то же время не всегда обладая необходимыми знаниями, навыками и технологиями оптимального достижения своих экономических целей.

В этом контексте *принцип максимизации* в большей степени выполняет методологическую функцию, являясь предпосылкой социологического анализа следующих проблем и противоречий максимизирующего поведения.

- Как базовая ценность экономического поведения этот принцип есть производное определённых социокультурных условий и порядков, развивающихся в процессе социальной эволюции, он не может автономно существовать вне их контекста.
- Как элемент экономического интереса принцип максимизации выполняет «технологическую» роль, связанную с реализацией

---

<sup>34</sup> См.: Там же.

определённых предпочтений и ценностей, характерных для определенной экономической культуры.

- Как инструментальное средство решения экономических задач этот принцип и технологии максимизации выгоды (полезности, производительности, эффективности), вытекающие из него, предполагают определенную степень компетентности тех, кто формирует и решает эти задачи, что, в свою очередь, предполагает компетентное применение соответствующих средств достижения тех или иных целей.
- Как компонент рационального решения и действия принцип максимизации предполагает, с одной стороны, свободу личного (индивидуального) выбора, которое есть необходимое условие его реализации. С другой, - нормативно-аксиологические границы максимизационной функции, в противном случае, если они отсутствуют, достижение выгоды (успеха) для одних будет обеспечено за счет поражения и неудач других.
- Как фактор многомерного рационального действия он проявляется в вариативности выбора альтернатив, которые могут конкурировать и противоречить друг другу с точки зрения социальной оптимальности и целесообразности. Это касается проблем обоснования и выбора альтернатив максимизации, как на уровне индивидуального действия, так и группового (проблема коллективного, общественного выбора).
- Как элемент поведенческого множества (организации) которое максимизирует свою целевую функцию, принцип максимизации может интерпретироваться в качестве производного действий многих людей, обладающих различными целями, интересами, компетентностью, ресурсами и функционирующих в разных ситуациях. Это порождает проблему *социальной оптимальности* функционирования «поведенческих множеств» (организаций), которая связана, с одной стороны, с балансом и согласованием экономических интересов внутри

них, с другой, - сохранением необходимого «социального пространства» для свободы индивидуального выбора, решения и действия.

Очевидно, что принцип максимизации заложен в самом факте ограниченности экономических ресурсов, находящихся в пользовании тех или иных субъектов, что обуславливает их стремление к выравниванию шансов по отношению друг к другу. То есть, к минимизации преимуществ тех, кто ими в данный момент обладает, что является мощным мотивом экономической активности. В этом контексте существуют различные *варианты выравнивания шансов*:

- форсирование личностных ресурсов, если для этого имеются потенциал, возможности и позитивная мотивация (например, повышение компетенции);
- создание нестандартных комбинаций и ситуаций, не учитываемых субъектом, обладающим временным преимуществом;
- получение нового шанса за счет доступа к редкому ресурсу, использование которого минимизирует преимущества других;
- привлечение на свою сторону партнеров, заинтересованных в объединении (интеграции) собственных ресурсов с целью их противопоставления более удачливому конкуренту и т.п.

#### **4. КАЧЕСТВЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ**

Каждый субъект экономического поведения (индивид, группа, организация) может реализовывать в системе рыночного обмена целый ряд функций, например, производителя и потребителя, кредитодателя и кредитора, арендодателя и арендатора и т.д. Он может быть относительным или абсолютным пользователем тех или иных экономических ресурсов, передавать их на договорной основе в возмездное или безвозмездное пользование и т.п. Однако отдельный субъект в сложившейся системе разделения труда, как правило, не может одновременно выполнять несколько функций с одинаковой компетентностью и вынужден специализироваться.

Эта специализация, в конечном счете, и определяет экономический, социальный, правовой и профессиональный статусы субъекта, а также те модели максимизации экономического выбора, которые он реализует, как специализированный субъект экономических действий.

Известно, что параметры экономического поведения в рамках какой-либо специализированной функции также варьируются в громадном диапазоне форм, что обуславливается:

- характером экономических ресурсов, запускаемых в рыночный оборот;
- способами получения выгоды от их обращения;
- степенью и факторами риска, которые оказывают воздействие на достижение положительного результата;
- длительностью циклов «затраты-возмещения»;
- точностью расчета (калькуляции) ожидаемого и планируемого результата;
- способами распределения дохода;
- числом участников, включенных в процесс обращения ресурсов;
- ареалами и границами их пространственно-временной локализации;
- степенью легальности совершаемых экономических операций и действий и т.д.

Раскроем некоторые из этих условий более подробно, поскольку модели рационального выбора и методы максимизации варьируются в зависимости от этих факторов.

*Особенности экономического поведения в зависимости от используемых ресурсов.*

Как мы уже отмечали, функциональные, технологические и прочие характеристики экономических ресурсов, находящихся в обороте, определяют режим и метод максимизирующих действий, в структуре которых они (ресурсы) выступают как средства достижения конкретного результата. Наметим основные направления «ресурсной» специализации

экономического поведения в основных фазах воспроизводственного экономического цикла.

Применительно к *фазе производства* можно говорить, например, о технологической специализации материально-технических компонентов труда, которые детерминируют определенный метод их применения, отражающийся в специализации рабочей силы (ее квалификации и компетентности). Последняя сама по себе также является специфическим экономическим ресурсом, который определяет содержательные и функциональные характеристики трудового поведения, методы и режимы его максимизации.

Применительно к *фазе распределения* можно рассматривать такие ресурсы («невидимые активы») как права собственности, экономические и иные статусы и технологии их использования. Мы имеем в виду различные функционально-поведенческие программы использования этих прав, статусов и их комбинаций, которые обеспечивают степень доступа к различным экономическим ресурсам, распределение полномочий и преимуществ владения, пользования и распоряжения ими.

Применительно к *фазе потребления* диверсификация экономического поведения может зависеть от способа распределения благ и присвоения их полезных свойств (частные, коммунальные, корпоративные, общественные и другие блага), от «нормативного» времени присвоения полезных свойств благ (краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное присвоение), от цены благ и т.п.

В *фазе обмена* также выделяются разнообразные технологии совершения обменных операций, обладающих узко специализированным набором функций, которые требуют определенной компетенции. Эта специализация зависит, например, от предмета и объекта обмена, от методов перераспределения выгод и издержек между партнерами, от их экономических статусов и степени закрепления обязательств и степеней ответственности между ними и т.п. Следовательно, конкретная операция

обмена на самом деле может представлять собой множество дискретных специализированных операций и цепочек обмена.

Для того чтобы показать поведенческую сложность операции обмена, достаточно сказать, что ей предшествует процесс поиска информации о приемлемых условиях обмена (с помощью средств массовой информации, информационных агентств, собственно посредничества) и заключение контрактов (сделок), которые также весьма специализированы. Контракты подразделяются на следующие виды: купли-продажи товаров в их вещественно-материальной форме, купли-продажи услуг и купли-продажи творческой деятельности. В свою очередь, например, контракты по купле-продаже услуг включают: сделки по оказанию инженерно-консультационных и производственно-технических услуг; операции по аренде, оказанию туристических услуг; услуги по транспортировке грузов; услуги по банковским и расчетным операциям, рекламно-издательской деятельности, организации и участию в выставках, ярмарках, аукционах и т.д.

Самыми сложными (часто не поддающимися вербализации на уровне здравого смысла) в рассматриваемом нами аспекте являются обменные операции, связанные с денежными потоками. Это же относится к экономическим действиям по взысканию исков, судебным и арбитражным разбирательствам, связанным с толкованием ответственности сторон, распределением между ними выгод и издержек.

Очевидно, что большинство экономических действий демонстрируют многофункциональную и достаточно узкоспециализированную технологию максимизации выгоды, которая весьма конкретна и не может быть объяснена на основе общих принципов максимизации. Об этом можно судить по основным параметрам экономических ресурсов, которые определяют специализацию различных моделей экономического поведения, а также конкретные способы максимизации выгоды. Чтобы убедиться в этом, приведем некоторые характеристики экономических ресурсов, находящихся в рыночном обороте.

*1. Экономические ресурсы существуют в различной форме, в том числе в форме:*

- материальных объектов (предметов, процессов);
- полезных социальных действий (услуг);
- идеальных объектов (идей, ценностей);
- обязательств (денег и других активов);
- прав собственности, статусов, привилегий;
- методов, технологий и средств достижения экономических целей;
- информации, способов ее кодирования и декодирования;
- компетенции, квалификации.

*2. Экономические ресурсы обладают «дуальным» способом существования.* Они функционируют, во-первых, как некие полезные ценности, функциональные свойства которых не сопоставимы друг с другом. Во-вторых, – как товарные ценности, которые являются предметом эквивалентного обмена. Именно второе обстоятельство делает их сравнимыми друг с другом.

*3. Экономические ресурсы в процессе обращения постоянно изменяют свои кондиции и ценностные свойства.* Этому способствуют различные обстоятельства: изменяющиеся вкусы и потребности людей; физический износ; появление более эффективных заменителей; конъюнктура рыночных колебаний и т.д.

*4. Экономические ресурсы являются «трансляторами» рыночного оборота.* Во-первых, они постоянно «конвертируются» друг в друга. Во-вторых, они способствуют перманентному обмену выгодами между множеством людей. В-третьих, они обладают полифункциональными свойствами (например, деньги), то есть могут использоваться множеством людей.

*5. Экономические ресурсы находятся в процессе постоянного включения и выключения из экономического оборота.* Это объясняется изменением их

ценности и тем, что они являются постоянным объектом и предметом процесса извлечения ценности в процессе хозяйственного потребления.

6. *Экономические ресурсы имеют различный статус существования во времени*, т.е. имеют различные циклы существования – длительные, средние и короткие.

7. *Экономические ресурсы имеют конкретный ареал своего обращения*, то есть обращаются в относительно замкнутом рыночном пространстве и ориентированы на конкретную группу пользователей.

8. *Функциональная программа экономических ресурсов* может быть ориентирована на профессиональные и не профессиональные экономические действия.

*Особенности экономического поведения в зависимости от способов получения выгоды (дохода, прибыли).*

Выделим и рассмотрим наиболее репрезентативные способы получения выгоды от оборота экономических ресурсов.

*Первый способ получения выгоды* реализуется в условиях найма рабочей силы и определяется величиной заработной платы субъекта экономического поведения. Это наиболее массовая форма дохода, которая дифференцируется в очень широком диапазоне значений. Однако ее общая особенность для всей категории занятых состоит в том, что индивид, являясь собственником своих профессиональных способностей и опыта, на условиях контракта предлагает их тому или иному работодателю, конкурируя с другими собственниками рабочей силы на рынке труда.

*Второй способ получения выгоды* характерен для собственников всех других факторов производства, производственного капитала, который под их контролем запускается в оборот с целью изготовления благ с различными потребительскими свойствами и их сбыта на рынке для получения прибыли. Очевидно, что и здесь режим максимизации и распределения выгод от оборота производственных ресурсов может быть очень разнообразным. Все зависит от того, кто контролирует и управляет собственностью:

индивидуальный хозяин ресурсов, наемный менеджер, внешние акционеры, внутренние акционеры (работники предприятия), государственные структуры или «конфиденциальные собственники».

*Третий способ получения выгоды* – экономическая рента – регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли за право доступа к ним и их использования другими лицами. Это своего рода плата за отчуждение экономического ресурса, находящегося в собственности лиц, не желающих или не умеющих максимизировать выгоду от его оборота, но являющихся их владельцами.

*Четвертый способ получения выгоды* – доход от деятельности инвентора (новатора, предпринимателя), идущего на риск с целью внедрения новых идей, технологий, продукции, новых нестандартных решений.

Существуют и другие виды максимизации выгоды, в частности, связанные с предвидением и угадыванием будущих событий (прибыль в результате выигрыша, везения, например, в игре на фондовой бирже), прибыль, связанная с использованием монопольных или редистрибутивных эффектов (в том числе нелегальный бизнес), и т.д.

*Особенности экономического поведения в зависимости от степени риска.*

Все модели экономического поведения можно расположить на континууме от стандартных (ординарных, практически не рискованных) до нестандартных (инновационных, наиболее рискованных). Определим лишь полюса этого континуума.

Большинство субъектов экономического поведения действует в более или менее стандартных (устойчивых) ситуациях и стремится избегать риска. Наиболее стандартным является *потребительское поведение*, в системе которого реализуются циклические, много раз повторяющиеся модели действия. Как правило, любая потребительская ячейка (семья) имеет традиционно сложившиеся каналы, по которым она реализует свои интересы, то есть, действует в относительно устойчивом ареале, где риск минимален. Тем не менее, и здесь имеется риск (например, потребления

недоброкачественных товаров и услуг), который может возрасти в связи с изменением определенных внутренних и внешних параметров. Так, в условиях инфляции (особенно для лиц с фиксированным доходом) увеличивается вероятность потерять доход, ценность накоплений, снизить стандарт потребления в связи с падением покупательной способности денег.

В противоположность стационарным видам экономического поведения вероятность неблагоприятного исхода резко возрастает в *предпринимательстве*, которое характеризуется неопределенностью ситуаций и, как следствие, невозможностью до конца рационально определить оптимум затрат и возмещений. Неопределенность – постоянная спутница предпринимателя, однако, он всегда надеется, что однажды сделанная ошибка или понесенные убытки когда-нибудь будут компенсированы удачей.

*Особенности экономического поведения в зависимости от длительности циклов «затраты–возмещения».*

Различные модели экономического поведения (независимо от специализации ресурсов, запускаемых в рыночный оборот) как процессы, протекающие во времени и пространстве, имеют циклическую структуру и разделяются на две фазы: фазу затрат и фазу возмещений. В связи с тем, что значительная часть экономических действий (особенно предпринимательских) связана с риском и имеет вероятностный исход, можно условно выделить три основных варианта этих действий:

- *симметричные действия, когда сумма затрат равна сумме получаемой выгоды (дохода);*
- *асимметричные действия с отрицательным доходом (убытком), когда сумма затрат больше получаемой выгоды;*
- *асимметричные действия с положительным доходом (прибылью), когда сумма затрат меньше получаемой выгоды.*

Таким образом, полный цикл экономического поведения может быть прибыльным, равновесным или убыточным, а его возобновление зависит от

характера достигнутого результата. Если результат положительный, то цикл возобновляется и расширяется, если результат равновесный, то цикл дублируется, повторяется, если результат отрицательный, то цикл прекращается, гаснет.

Циклы экономического поведения в зависимости от ресурсов, и способов получения выгоды от их обращения существенным образом отличаются по длительности. В связи с этим можно выделить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные поведенческие циклы.

*Краткосрочные циклы*, как правило, реализуются в сфере потребительского поведения и различных видов розничной торговли. *Среднесрочные* циклы – в сфере оптовой коммерции, сельскохозяйственного производства, в малом бизнесе, связанном с мелкотоварным производством и предложением услуг. *Долгосрочные циклы* реализуются в процессе инвестиций в интеллектуальную собственность, в воспроизводство хозяйственных отраслей, в тяжелую промышленность, в добывающие (первичные) отрасли, в различного рода крупный частный и государственный бизнес.

*Особенности экономического поведения в зависимости от точности расчета (калькуляции) планируемого и ожидаемого результата.*

Известно, что любые экономические действия, ориентированные на определенную выгоду, могут быть реализованы при условии предварительного расчета (калькуляции) затрат, совершаемых в процессе достижения цели. Этот расчет предполагает:

- построение временного масштаба планируемых событий, то есть определенной системы координат, в рамках которой должны быть отслежены все основные параметры процесса достижения цели;
- учет всех наличных ресурсов, вовлекаемых в экономический оборот, и формирование системы обратной связи, которая дает возможность сопоставить планируемые и достигнутые результаты на различных временных стадиях, что позволяет осуществлять необходимую коррекцию

совершаемых действий и перераспределять ресурсы в случае необходимости;

- перманентное построение баланса затрат и возмещений в процессе совершения тех или иных экономических действий;
- учет, насколько это возможно, случайных факторов, которые могут отрицательно повлиять на процесс достижения положительного результата, и создание резервного (страхового) фонда, позволяющего гасить их воздействие.

Вообще система расчета (калькуляции) будущего – это элемент рационального экономического действия, в системе которого оцениваются и учитываются факторы и условия будущего успеха. В идеальном случае расчет позволяет субъекту экономического поведения в каждый конкретный промежуток времени движения к цели предвидеть и ожидать определенный веер событий. Однако почти всегда встречаются отклонения от этого идеального случая, которые отдаляют или даже делают невозможным (маловероятным) достижение планируемого результата.

Следует иметь в виду, что временные ресурсы, наличие времени, в течение которого можно сделать более или менее точный расчет (калькуляцию) будущих событий, весьма ограничено. Это связано с тем, что конкретная благоприятная ситуация, в рамках которой предполагается действовать, как правило, длится весьма недолго. Поэтому расчет успеха всегда ограничен тем промежутком времени, в течение которого предоставляется возможность организовать имеющиеся в наличии ресурсы и совершить необходимые действия с целью достижения определенной цели. Если же лимит времени для подготовки, принятия и реализации решения исчерпан, то становятся бессмысленными любые действия, как бы они ни были хорошо обоснованы.

Говоря о калькуляции будущих событий, следует различать оперативные, тактические и стратегические расчеты.

В случае *оперативной калькуляции* будущих событий решение и

следующее за ним действие практически не разделяются временным интервалом и ограничиваются рамками конкретной ситуации. Качество подобного рода решений и действий зависит как от быстроты реакции субъекта (развитости его интуиции, комбинаторики, оперативного мышления), так и от уровня его компетентности и опыта, а также количества и достоверности информации, накопленной им в прошлом.

На уровне *тактических калькуляций* решения и действия уже разделяются некоторым временным интервалом, в течение которого можно просчитать альтернативы и комбинации будущих событий, а также создать некоторые благоприятные (оптимальные) условия для достижения цели. Тактические расчеты характеризуются тем, что субъект может (имеет шанс) в рамках заданной ситуации и лимитов времени предвидеть некоторые последствия своих и «возмущающих» действий, корректировать ошибки, избегать неоправданного риска, то есть «ситуативно» оптимизировать свои действия.

На уровне *стратегических калькуляций* решения и действия разделены большим временным интервалом. Стратегические расчеты характеризуются тем, что субъект экономического поведения еще не находится в рамках ситуации действия, поэтому он может создать систему калькуляции (планирования) будущего с максимальным учетом воздействия множества факторов, смоделировать ожидаемые процессы, провести эксперименты. Самое главное, что удачный стратегический расчет позволяет субъекту экономического поведения спрогнозировать и даже создать благоприятную ситуацию достижения успеха, то есть построить комбинацию основных факторов успеха и контролировать их относительно длительный промежуток времени.

Известно, что расчет (калькуляция) экономических действий с целью максимизации выгоды, базируется на различных основаниях, все зависит от специфики ресурсов, которые являются объектом калькуляции. Выделяются различные виды калькуляции экономических ресурсов, которые существенно отличаются друг от друга по степени сложности, технологиям и

специализации. Перечислим некоторые из них.

1. *Производственно-технологические расчеты* – расчеты, определяющие оптимальный выход продукции, получаемой с помощью тех или иных факторов производства за планируемый промежуток времени.
2. *Организационно-управленческие расчеты* – расчеты, определяющие оптимальную (нужную в данных условиях) структуру и занятость персонала, необходимого для выполнения конкретных производственных задач в конкретный промежуток времени.
3. *Финансовые расчеты* – расчеты, определяющие баланс финансовых активов в течение планового срока реализации проекта.
4. *Коммерческие расчеты* – расчеты ожидаемой коммерческой прибыли в соответствии с прогнозируемой конъюнктурой рынка.
5. *Маркетинговые расчеты* – расчеты, связанные с реализацией стратегии и тактики прибыльного сбыта товаров с целью опережения конкурентов.
6. *Посреднические расчеты* – расчеты по обеспечению положительного баланса между затратами на поиск конфиденциальной информации и возмещениями этих затрат в связи с ее продажей заинтересованным агентам.
7. *Биржевые расчеты* – расчеты ожидаемой прибыли от разницы цены покупаемых и продаваемых активов.
8. *Потребительские (бытовые) расчеты* – расчеты потребительского бюджета, обеспечивающие положительный баланс между доходами и расходами.

Завершая краткое рассмотрение чрезвычайно важной и сложной проблемы калькуляции экономического поведения, еще раз подчеркнем, что точность деловых расчетов и калькуляций относительна и не уберегает от неопределенных и рискованных ситуаций. Но это не уменьшает и не умаляет, по мнению Л. Мизеса, значения экономического измерения, которое позволяет ориентироваться в неясной перспективе будущих событий.

В настоящее время в социологической науке отсутствует общепринятая

классификация видов экономического поведения. С нашей точки зрения, это объясняется недостаточной разработанностью самой категории «экономическое поведение», а также разнообразием теоретических макро - и микроподходов к анализу различных явлений и уровней экономической жизни общества, их многомерностью и структурной сложностью.

Утверждение о том, что экономическая социология проводит линию на применение социологической теории и социологических исследований к комплексу явлений, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением экономических благ и услуг<sup>35</sup>, служит лишь общей предпосылкой теоретических рассуждений по интересующему нас вопросу. Тем не менее, оно может быть принято в качестве наиболее простой схемы для дифференциации и социологического анализа экономического поведения.

Таким образом, можно выделить следующие базовые виды экономического поведения: обменное, распределительное, производственное и потребительское. Следует отметить, что данная схема весьма условна, так как выделенные нами основные виды экономического поведения очень часто не проявляются в чистом виде.

Во-первых, это связано с тем, что субъекты, включенные в воспроизводственный цикл, как правило, полифункциональны. Они могут одновременно участвовать в производстве экономических ценностей (благ различного целевого назначения, услуг, информации), обмениваться ими, накапливать, потреблять, включать и исключать их из экономического оборота.

Во-вторых, помимо основных моделей экономические субъекты реализуют множество других моделей и специализированных программ экономического поведения, обмениваясь ресурсами и информацией с рыночной средой, комбинируя их в соответствии со своей компетенцией, целевыми функциями, бюджетными ограничениями и другими

---

<sup>35</sup> См.: Смелзер Н. Социология экономической жизни // Американская социология. М., 1972. С. 191.

возможностями.

Эти же виды экономического поведения (например, предпринимательское, инвестиционное и др.) могут реализовываться более, чем в одной фазе воспроизводственного цикла. Так, предпринимательство как инновационный вид экономического поведения осуществимо, как минимум, в производственной и обменной фазах. В-третьих, очень многие социально-экономические процессы невозможно строго отнести к одной из четырех выделенных фаз. Например, трудно себе представить собственно потребительское поведение без его «подготовительной» части – без планирования покупок, поиска необходимой ценовой информации о товарах и других действий, которые формально мы должны отнести к фазе обмена.

В связи с вышеизложенным следует отметить, что никакие классификации социально-экономических процессов и явлений, не могут быть абсолютно строгими. Тем не менее, постараемся кратко охарактеризовать выделенные в качестве основных виды экономического поведения, а также некоторые их модификации и разновидности.

**Обменное (коммерческое) поведение** обеспечивает движение различных экономических благ (товаров, услуг, информации) по каналам рынка на основе учета и сравнения их ценности по отношению друг к другу. Мера относительной редкости обращающихся товаров фиксируется в ценах, которые устанавливаются в процессе взаимоприспособления различных рыночных элементов (Ф.Хайек). Участники обменного поведения – это множество экономических субъектов, выступающих по отношению друг к другу в качестве продавцов и покупателей. Следует подчеркнуть, что в данном случае мы имеем в виду обмен в узком смысле в отличие от обмена в широком смысле – рынка, участниками которого являются все экономические акторы.

**Дистрибутивное (распределительное) поведение** соединяет рыночных субъектов с экономическими ресурсами, определяет нормы и меру присвоения полезных свойств этих ресурсов и выгоды от их обращения, а

также механизмы и способы их перераспределения от одного пользователя к другому. Рынок в этом смысле можно понимать как бесконечный процесс редистрибуции огромной массы экономических ресурсов по сети обмена и обращения, где множество субъектов перманентно приобретают и теряют право контроля над теми или иными благами. Фактически дистрибутивные модели – поведенческие проекции многоликого института собственности, которые демонстрируют множество вариантов доступа к экономическим ресурсам, права контроля над ними и получения выгоды от их оборота

***Производственное поведение*** связано, прежде всего, с накоплением, концентрацией материальных, технологических, интеллектуальных, организационных и других ресурсов, их соединением и комбинированием с целью получения благ с фиксированными потребительскими свойствами и прибыли (дохода) от их обращения на рынке. Очевидно, что это весьма упрощенная трактовка, которая не раскрывает полностью сложнейшего комплекса факторов, характеризующих поведение различных экономических субъектов, выступающих в качестве товаропроизводителей. В качестве последних выступают собственники производственных активов, предприниматели, менеджеры и наемные работники, способы максимизации выгоды которых существенно отличаются, как и те модели, которые они реализуют в системе производственного цикла.

***Потребительское поведение*** обеспечивает извлечение (абсолютное или относительное) экономических благ из товарного оборота и присвоение их полезных свойств с целью удовлетворения человеческих потребностей. Очевидно, что процесс потребления характерен для всех субъектов экономического поведения, использующих те или иные ресурсы для собственных нужд.

Наряду с основными видами экономического поведения можно анализировать и другие модели, входящие в их структуру. К ним нужно отнести - монетарные, инвестиционные, покупательские, сбытовые, коммерческие, посреднические, конъюнктурные, спекулятивные,

предпринимательские модели и ряд других. В процессе дальнейшего изложения будет дана более содержательная интерпретация некоторых из них.

## 5. КОММЕРЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Наиболее наглядные элементы экономического обмена демонстрирует *торговля (коммерция)*, которую следует относить к самому древнему классу экономических действий. В своем историческом развитии торговля проходит ряд архаических фаз и промежуточных состояний, постепенно превращаясь в универсальный регулятор рыночного обмена.<sup>36</sup> Фундаментальная важность торговли для функционирования экономики состоит в том, что она обуславливает саму возможность материального производства. Торговля дает производству толчок и управляет им, поставляя ценовую информацию об относительной редкости различных благ в различных местах.<sup>37</sup>

*Торговля (коммерческое поведение)* – это комплементарный экономический обмен между продавцами и покупателями различных благ и услуг с целью получения выгоды (прибыли, вознаграждения, пользы). Торговый обмен на рынке может осуществляться различными экономическими акторами: производителями, посредниками, потребителями, работниками, работодателями и т.д. В данном случае будет рассмотрена лишь «центральная» часть обмена – поведение продавца и покупателя, вне зависимости от того, носителями каких экономические ролей они одновременно являются.

В условиях рынка оборот товарных ресурсов координируется равновесием предельных затрат и предельных выгод продавцов и покупателей, которые в большинстве своем выбирают альтернативы, способствующие приращению их возможностей и стремятся избегать убытков, связанных с излишними затратами.

---

<sup>36</sup> Даже само материальное производство в условиях рыночной экономики обусловлено торговлей, стимулирующей его. См.: Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992. С. 70, 164.

<sup>37</sup> См. там же. С. 164.

Рыночный (коммерческий) обмен характеризуется громадным разнообразием интересов, потребностей людей и обращающихся благ, ситуаций, в которых этот процесс происходит, решений, которые принимаются субъектами для достижения своих преимуществ. Он предоставляет каждому субъекту обмена возможность искать и выбирать наилучшие альтернативы. Конечно, нельзя сказать, что эта тенденция реализуется во всех случаях. Но, даже если и совершаются ошибочные (излишне-затратные) действия, то их стараются не допускать в будущем.

Наиболее оптимально поиск наилучших альтернатив осуществляется в условиях равновесия спроса и предложения и отсутствия монопольных эффектов.<sup>38</sup> В данной ситуации достигается оптимальный объем покупок и продаж того или иного блага (товара), устраивающий максимальное число продавцов и покупателей. Очевидно, что равновесная модель рынка совершенной конкуренции объясняет поведение субъектов товарного обмена при условии, что они действуют рационально, то есть, преследуют свою выгоду.

Но рациональные мотивы спроса и предложения – лишь идеальный тип обменного поведения. В реальности рыночная ситуация в силу действия множества факторов постоянно изменяется, ее равновесное состояние деформируется, заставляя продавцов и покупателей приспосабливаться к новым условиям, изменять стратегии и тактики своего поведения. Причем в одном случае эти вновь возникающие ситуации предпочтительнее (выгоднее) продавцам (например, монополия). В другом – покупателям (например, конкуренция продавцов), в третьем – не выгодны ни тем, ни другим, в четвертом – выгодны только определенным категориям продавцов и покупателей.

Следует отметить, что действия продавцов и покупателей асимметричны по знаку экономической выгоды. В тенденции продавец старается

---

<sup>38</sup> В экономической теории это – исходная модель анализа, предполагающая стабильные правила игры, ограничивающие максимизационный эгоизм субъектов, и исходное равенство в распределении между ними основных факторов рыночного обмена – ресурсов, компетенции и информации.

переложить свои издержки на плечи покупателя, а покупатель – на плечи продавца, то есть каждая из сторон преследует свою собственную *выгоду*.

*Первый аспект этой выгоды* – минимизация преимуществ другой стороны за счет изменения цен: в одном случае, их повышения, в другом – понижения.

*Второй аспект этой выгоды* – уменьшение затрат, связанных с поиском информации об относительной редкости предлагаемых благ в различных местах и в различное время. Причем выгода продавцов в этом смысле заключается в сохранении неинформированности покупателей о более дешевых заменителях и тех секторах, где аналогичный товар продается по более низким ценам. Выгода покупателей, наоборот, заключается в расширении зон сбыта, так как в этом случае он может купить аналогичный товар по более низким ценам.

*Третий аспект этой выгоды* – минимизация издержек, связанных с неопределенностью потребительских качеств товаров, которые также могут нести как продавцы, так и покупатели. Известно, что идеальных товаров не бывает, и любой ресурс, находящийся в пользовании, обладает как положительными, так и отрицательными эффектами в плане его эксплуатации или извлечения его потребительских свойств. Следовательно, во-первых, информация о свойствах товаров, как правило, исходящая от продавцов, может быть неполной в связи с их не заинтересованностью передавать покупателям сведения об отрицательных свойствах этих товаров. Во-вторых, всех отрицательных свойств какого-либо товара продавец может просто не знать. В-третьих, узнать о действительных качествах предлагаемых благ покупатель может только в случае их приобретения.

Связанные с этими моментами издержки не всегда могут быть представлены в реальных ценах, так как для продавца выгода сводится к минимизации затрат до и во время совершения покупки, а для покупателя – во время и после ее совершения. В целом ситуации с неопределенностью

различных элементов товарного обмена целесообразно описывать в терминах распределения риска продавца и покупателя.

Экономический (коммерческий) обмен – это процесс массовых действий множества продавцов и покупателей, который способствует (или создает предпосылки) реализации ими своих сравнительных преимуществ и выравниванию шансов сторон. Вообще процесс выравнивания шансов в долгосрочной перспективе, в связи с постоянным нарушением рыночного равновесия, колеблется то в пользу продавца, то в пользу покупателя. В условиях конкуренции ценовые условия одних продавцов могут заменяться ценовыми условиями других, более выгодных покупателю. Конкуренция на рынке создает тенденцию к понижению цен и увеличению предложения товаров. Она повышает относительный выигрыш покупателя и уровень его благосостояния при постоянном доходе.<sup>39</sup> В противоположность конкуренции монопольные эффекты, постоянно возникающие на рынке продавцов, позволяют отдельным из них, путем сохранения выгодных цен и объемов продаж, принуждать покупателя играть на их условиях в связи с отсутствием иных альтернатив.

В этом контексте весьма интересна аргументация Кондратьева о специфике коммерческого поведения на рынке.<sup>40</sup> Он рассматривает многозначные и много альтернативные параметры и варианты торга на рынке, пытаясь «привязать» их к своей вероятностно-стохастической концепции рыночного равновесия. В качестве аргументов он приводит разнообразные ситуации, в которых действуют продавцы и покупатели.

Эти аргументы интересны в том смысле, что раскрывают его представления о характере поведения экономических агентов, которые действуют вероятностным образом, так как не обладают всей полнотой информации о рыночных условиях, как в настоящем, так и в будущем.

---

<sup>39</sup> Конкуренция между продавцами заставляет их искать и находить такие комбинации и условия сбыта, которые в большей степени устраивали бы покупателей. Фактически, конкуренция в системе экономического (товарного) обмена является важнейшим условием защиты покупателей.

<sup>40</sup> См.: Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М., 1991, с.393-400.

Кондратьев дает в соответствии с этим положением следующую версию коммерческого поведения продавцов и покупателей на рынке.<sup>41</sup>

1. Продавцы имеют свои собственные расценки товаров, отстаивают их, то есть действуют активно и экономически.
2. Мотивами их экономических действий в процессе купли-продажи являются, во-первых, их персональные расценки товаров, которые они желают купить или продать. Во-вторых, асимметричные мотивы, которые у продавцов и у покупателей противоположны по знаку экономической выгоды. В-третьих, товар, который они хотят купить или продать, для них имеет различную, но весьма конкретную хозяйственную функцию.
3. Товар, продаваемый и покупаемый на рынке, реализуется в течение определенного срока, который устанавливает каждый продавец на основании собственных расчетов и предположений о поведении рынка.
4. Продавцы и покупатели продают и покупают товар по цене, которая объективно для них возможна и наиболее рациональна. Процесс торга, совершаемый продавцом и покупателями – непрерывен, и он реализуется как до наступления состояния равновесия, так и после.
5. Состояние равновесия спроса и предложения на рынке устанавливается в процессе приспособления продавцов и покупателей. Таким образом, на рынке постоянно заключаются сделки как по ценам выше, так и ниже цены равновесия. В результате этого «качания» рынка цены постепенно будут приближаться к состоянию равновесия, пока эта цена окончательно не установится.
6. Равновесие рынка устанавливается в результате торга продавцов и покупателей. Функцией торга является в конечном итоге, выявление цены, отвечающей объективным условиям для обеспечения распродажи товаров.

---

<sup>41</sup> См.: Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики.....С.394-395.

7. Сам массовый торг, влияя на объемы и цену продаж, может осуществляться в различных формах. Все зависит от того, в каком состоянии находится рынок в данный момент времени. С точки зрения вероятностно-статистической интерпретации, различные продавцы могут до установления равновесия, о котором они могут и не знать, соглашаться на сделки как по более высокой цене, так и более низкой.

Таким образом, конфигурация спроса-предложения на рынке находится постоянно в динамическом состоянии, которое заставляет множество агентов рынка вести себя по-разному. Они могут проигрывать и выигрывать на колебаниях цен и других факторов, стремясь в каждом индивидуальном случае решать те максимизационные задачи, о которых у них есть достоверная информация в данный момент времени.

Исходя из этого, возможны различные варианты поведения экономических агентов (продавцов и покупателей), мотивация которых неоднозначна и распределяется по вероятностной шкале. В этих пределах возникает множество альтернатив индивидуального хозяйственного поведения, которые в массе своей, с одной стороны, постепенно, методом проб и ошибок подчиняются конъюнктуре рыночных колебаний. С другой стороны - влияют на эти колебания, стремящиеся в тенденции к равновесию спроса и предложения.

Фактически каждый продавец (покупатель), находится в каждый конкретный промежуток времени в определенной рыночной ситуации, которая побуждает его действовать определенным образом. Его модели хозяйственного поведения соответствуют тому представлению о факторах спроса-предложения, которые он получает в данный промежуток времени и тем выгодам, которые он предполагает получить. Самое главное, что его хозяйственные мотивации постоянно меняются в зависимости от объективных условий и тех результатов, которые он ранее достиг или предполагает достичь. В соответствии с этим изменяются его

максимизационные намерения, которые, как мы уже показали, постоянно меняют приоритеты своей мотивации.

На рынке продавцов и покупателей существует два взаимно дополняемых реальных процесса, во-первых, – процесс массовых действий множества экономических агентов, которые исходят из своих индивидуальных предположений и расчетов. Во-вторых, стохастическая рыночная реальность спроса и предложения, которая складывается как равнодействующая этих массовых действий на рынке.

На основании анализа поведения рынка Кондратьев делает три принципиальных вывода:

- «социальной материей» стохастической рыночной конъюнктуры является множество индивидуальных действий рыночных агентов (продавцов и покупателей). Они формируют стихийную систему колебаний спроса-предложения, которая, в тенденции, стремится к равновесию;

- миллиарды индивидуальных хозяйственных действий существенным образом отличаются по содержанию хозяйственных мотиваций и по способу их расчета и обоснования. Все эти действия, в большинстве своем, можно отнести к сознательным или разумным, но не обязательно к рациональным в строгом смысле этого слова;

- даже самые компетентные хозяйственные действия, которые совершаются на уровне экспертов и хозяйственных специалистов (предпринимателей) ограничены в плане точного прогноза поведения рыночной системы и тех субъектов, которые действуют внутри нее.

В целом ситуации рыночного обмена в системе взаимодействия продавцов и покупателей демонстрируют богатейший набор возможностей, которые, в частности, зависят от качества потребительских благ, насыщенности ими рынка, отсутствия или наличия субститутов, уровня дохода потребителей, стабильности денежной системы и т.д.

Рассмотрим некоторые особенности коммерческого поведения, которые демонстрируют, каким образом уравниваются предельные выгоды

продавцов и покупателей, вступающих в обменные отношения. Как мы уже отмечали, на рынке совершенной конкуренции, когда цены предлагаемых благ эластичны в зависимости от спроса и предложения, достигается оптимальный объем покупок и продаж, который устраивает большинство продавцов и покупателей. В этом классическом случае каждая из сторон максимизирует свои возможности до известного предела. Лимиты продавца определяются предельной величиной затрат, которая делает убыточной продажу товара, а лимиты покупателя – уровнем его дохода, то есть тем объемом ликвидных средств, которые он может выбросить на рынок.

Однако следует учитывать, что стоимость любой сделки с обеих сторон не определяется только их чистыми издержками, отраженными в рыночной цене товара. Существуют издержки дополнительные, которые могут оцениваться как до акта купли-продажи, так и после него. Например, издержки покупателя, связанные с поиском приемлемого по цене и качеству товара или с приобретением некачественного товара; издержки продавца, продавшего товар в кредит или лишенного лицензии за предложение некачественного товара. Эти транзакционные издержки указывают на массу факторов, влияющих на процесс обмена между продавцами и покупателями и обуславливающих так называемые «затраты поиска» и «затраты осуществления».

Таким образом, равновесные модели обмена демонстрируют вариант достижения баланса при условии, что имеется некоторый объем дохода (ликвидных средств), которому противостоит некий объем затрат, связанных с выпуском и предложением определенного количества благ. В процессе взаимоприспособления на рынке эти объемы постоянно поглощают друг друга, порождая так называемую «*цену равновесия*». Однако цена равновесия не устанавливается моментально. Нужно некоторое время, чтобы процесс взаимоприспособления остановился в некоторой стабильной точке.

Очевидно, что ни покупатели, ни продавцы не могут достоверно рассчитать, какова будет «цена равновесия». Она устанавливается спонтанно,

стохастически в результате совершения сделок множеством лиц с той и другой стороны. Кроме того, условия равновесия могут постоянно нарушаться. Может сложиться ситуация, когда по каким-либо причинам уменьшается объем товара, на приобретение которого зарезервирован определенный доход. В этом случае возникает ситуация увеличения спроса, а «цена равновесия» изменяется в сторону повышения.

Возможна и прямо противоположная ситуация, когда на рынке оказывается товаров больше, чем резервируемый на их приобретение доход. В этом случае предложение увеличивается, спрос падает и «цена равновесия» понижается.

Наличие товаров на рынке является объективным регулятором ценообразования. Вместе с тем в этом процессе следует учитывать и относительно независимые действия участников товарного обмена, способствующие нарушению рыночного равновесия. Например, если есть возможности для резервирования, покупатели и продавцы некоторое время могут искусственно понижать спрос или предложение, принуждая одну сторону принимать условия противоположной. Искусственное понижение спроса покупателями за счет сокращения их текущего потребления приводит к образованию избыточного предложения и понижению цен, то есть к уступкам со стороны продавцов.

Если же прогнозируется большая вероятность благоприятного исхода для продавцов, и покупатели не имеют иных альтернатив или не обладают необходимой информацией об их наличии, искусственное понижение предложения приводит к образованию избыточного спроса и повышению цен, то есть к уступкам со стороны покупателей.

В действительности такие ситуации предвидеть и предсказать весьма сложно, так как на рынке действует множество продавцов и покупателей, которые в большинстве своем не знают о намерениях друг друга. Кроме того, приведенные типичные реакции одной стороны на действия другой являются лишь началом исследования этих сложнейших процессов. Например, при

насыщении сектора рынка определенными товарами и услугами понижение цен на них со стороны продавцов может способствовать самым различным реакциям покупателей. Возможно:

- дальнейшее падение спроса в связи с перенасыщенностью рынка данным набором благ, которое приведет к банкротству части продавцов, не окупивших своих затрат и не имеющих дополнительных ресурсов на переориентирование торговли;
- кратковременное возникновение неэластичного спроса в связи с постепенным «вымыванием» купленного товара из потребительского оборота;
- повышение спроса в связи с резким падением цен и т.п.

Из этого следует, что эластичность спроса по цене – лишь классический пример, демонстрирующий поведение продавцов и покупателей в условиях свободного рынка, и что эта тенденция в определенных случаях может нарушаться. Во-первых, когда осуществляется торговля товарами неэластичного спроса. Во-вторых, при перенасыщении рынка. В-третьих, когда низкий уровень дохода населения заставляет даже при повышении цены увеличивать спрос на товары первой необходимости. В-четвертых, при ажиотажном спросе на товары в условиях инфляции и т.п.

В процессе экономического обмена продавцы и покупатели вступают друг с другом в отношения, которые служат, прежде всего, взаимоприспособлению выгод, получаемых ими в результате перераспределения различных благ. Процесс взаимоприспособления агентов рынка друг к другу основан:

- на индивидуальных интересах, связанных с получением собственной выгоды;
- на поиске информации о ценах и альтернативных источниках получения этой выгоды;

- на действиях, которые позволяют сохранить ситуацию положительного баланса между затратами и возмещениями как можно более стабильной.

Разумеется, последняя ситуация устраивает всех рационально действующих или пытающихся действовать рационально агентов рынка. Рациональное же поведение в данном случае – это решения, предусматривающие и предугадывающие выбор и реализацию таких альтернатив, исход которых повышает вероятность получения положительного результата. Следовательно, даже в самых стандартных случаях в калькуляции желаемой выгоды имеется элемент неопределенности, который предполагает получение результата, обратного желаемому. Очевидно, что все ориентируются на выгоду, но не все ее получают. Это связано с тем фактом, что механизм ценовой координации является лишь некоторым исходным условием, которое может использовать любой субъект рынка, так как он «свободен» принимать любые решения, но «не свободен» от совершения ошибочных действий.

Набор альтернатив поведения любого человека громаден, так же, как безграничны его потребности и желания. С другой стороны, его ресурсы ограничены, весьма неполны, а часто и недостоверна информация, на основании которой он принимает решения. Кроме того, эффект стереотипизации и привычки, особенно при сохранении стабильных, относительно благоприятных ситуаций, создает иллюзию простоты решаемых задач. Эта иллюзия пропорциональна уверенности, которая возрастает в стационарных условиях, особенно в случаях фатального везения.

Для всех агентов рынка процесс максимизации и поиска сравнительных преимуществ обусловлен двумя аспектами: прошлым опытом и неизвестностью будущего. Но, даже обладая знанием принципов рыночного поведения и имея богатую эмпирическую картину прошлого, невозможно абсолютно достоверно предугадать все последствия решений и действий. Это касается всех агентов экономического обмена, в том числе, продавцов и

покупателей. Таким образом, любое экономическое действие, связанное с получением выгоды, есть действие с вероятностным исходом, которому предшествуют соответствующие ожидания, более или менее точные расчеты и прогнозы того, что произойдет в будущем, не всегда соответствующие теоремам рационального выбора.

Известно, что информация, дающая возможность предвидеть будущие события, является редким благом, стоимость которого достигает максимальной величины в «точке» принятия решения. Однако нет полной гарантии, что она будет находиться в нужное время в распоряжении того, кому она особенно необходима. Следовательно, такую информацию нужно найти или купить у того, кто этой информацией обладает. В свою очередь, получение информации связано с затратами, которые входят в объем общих затрат на сбыт и приобретение тех или иных благ. Эта информация должна быть целевой и избирательной, то есть рассчитанной на те результаты, которые планируется достичь.

Далее. Наличие информации предполагает компетентное ее использование, а также сохранение ее *конфиденциальности*. Последнее положение особо касается коммерческой информации о динамике будущих цен на рынке, а также об уникальных факторах и условиях, знание которых существенно повышает вероятность достижения преимуществ по отношению к конкурентам.

Рассмотрев некоторые особенности взаимодействия продавцов и покупателей в процессе экономического обмена, следует выделить наиболее существенные характеристики и функции коммерческого поведения. Оно обеспечивает предложение и движение различных благ на основе поиска ценовой информации об их относительной полезности (ценности) и использования этой информации для получения выгоды.

В условиях рыночной экономики движение товарных ресурсов возможно прежде всего в том случае, если издержки, связанные с их оборотом, окупаются. В противном случае процесс движения благ затормаживается.

Кратко можно сказать: *интенсивность движения благ прямо пропорциональна выгоде от их оборота*. Эта формула является основой коммерческого поведения.

Таким образом, традиционная схема экономического обмена «производство-потребление» явно недостаточна для объяснения движения экономических ресурсов от производителей к потребителям. Оптимальное предложение благ возможно только в том случае, если это выгодно тому, кто их производит и продает. Именно выгодность человеческой деятельности, по словам Ф. Хайека, служит сигналом, побуждающим многих избирать такой род занятий, при котором их усилия оказываются более продуктивными и соответствующим образом окупаются.

Оборот и обмен огромной массы благ совершается (инициируется) огромным числом продавцов и покупателей, которые совершают свои действия, прежде всего, по соображениям выгоды. Причем каждый продавец (коммерсант) знает, что предлагаемые им товары являются предметом человеческих потребностей. Однако он также знает, что процесс предложения и доведения этих благ до покупателей требует затрат. То есть движение благ из того места, где они производятся, в то место, где они потребляются, предполагает наличие дополнительных усилий со стороны продавца (вложений средств, времени). Эти затраты предполагается окупить путем увеличения ценности продаваемых благ, прежде всего, за счет того, что они оказываются в нужном месте в нужное время. И чем оперативнее они доходят до покупателя, тем больше становится их ценность.

Так продавец, не изменяя физических кондиций товаров, путем их рекомбинации во времени и пространстве извлекает выгоду из разницы их ценностей (цен). Естественно, чем выше разница ценностей (цен) одного и того же блага в разных местах и в разное время, тем больше в конечном итоге выгода от их обращения. Отсюда видно, что количественное увеличение запаса физических средств существования и жизненных удобств зависит не столько от видимого преобразования одних веществ и материалов

в другие, сколько от процесса их перемещения, благодаря которому изменяются их относительная значимость и ценность (Ф. Хайек).

Таким образом, продавцы, максимизируя свою индивидуальную выгоду путем переброски благ в места с высоким уровнем прибыльности, выступают в качестве посредников между производителями и потребителями и объективно способствуют расширению их возможностей. По мнению Ф. Хайека, спонтанный процесс информационно-поисковой активности коммерсантов, стремящихся получить прибыль, позволяет им, с одной стороны, реализовать собственные экономические интересы, с другой, – вносить в производство совокупного продукта вклад больший, чем в любом другом случае, любым из других имеющихся способов.<sup>42</sup>

Опираясь на вышеизложенные положения, можно выделить ряд **функций коммерческого поведения**, включенного в процесс обмена экономическими ценностями. Наиболее важными из них являются:

- обеспечение поиска, координации и коммуникации производителей и потребителей, а также включение новых благ и услуг в рыночный оборот (*коммуникативно-поисковая функция*);
- установление необходимых пропорций производства и потребления путем распределения ценовой информации между производителями и потребителями благ (*регулятивно информационная функция*);
- формирование инфраструктуры рыночного обмена, его специализации и сегментации (*конструктивная функция*);
- стимулирование производства и потребления различных благ и услуг на основе предоставления конкретной ценовой информации об относительной редкости этих благ в различных местах (*стимулирующая функция*);

---

<sup>42</sup> См.: Хайек Ф. Пагубная самонадеянность... С. 173.

- экономия средств и ресурсов производителей и потребителей в процессе взаимоприспособления их экономических интересов (*посредническо-спекулятивная функция*);
- обеспечение сохранения потребительских свойств экономических ресурсов в процессе их передачи (распределения) от производителей к потребителям (*консервационная функция*);
- осуществление передачи прав собственности на те или иные блага в процессе их перемещения по каналам рынка от одних пользователей (собственников) к другим (*распределительная функция*);
- предоставление гарантий и страхование рисков в процессе движения товаров (*защитно-страховая функция*).

Очевидно, что эти функции коммерческого поведения достигают своего апогея только в очень развитом насыщенном рынке благ и услуг, то есть в тех условиях, когда продавец находится в жесткой зависимости от покупателя. Ответственность продавца за качество товара в значительной степени зависит от претензий (предпочтений) покупателя, которые повышаются в условиях насыщенного рынка совершенной конкуренции (здесь действует принцип «покупатель всегда прав») и понижаются в условиях дефицита, монополии (здесь действует принцип «продавец всегда прав»).

## **6. ДИСТРИБУТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ**

Все экономические ресурсы, находящиеся в обращении (рабочая сила, информация, капитал в различной форме, ноу-хау и т.п.), могут эффективно использоваться в том случае, если кому-то принадлежат. Они существуют и функционируют не сами по себе, абсолютно автономно, а приобретают определённый смысл, значение (ценность), если для кого-то являются предметом интереса. В свою очередь, предмет интереса может быть устойчиво актуализирован только при условии фиксированной и гарантированной связи субъекта экономического поведения и предмета его

интереса. Очевидно, что эта связь институционально и функционально должна быть устойчивой, свободной и неотчуждаемой. В противном случае, предмет интереса (или экономический ресурс) перестает быть таковым, так как теряется смысл затрат, связанных с его сохранением, сбережением и использованием.

Гарантом того, что экономические ресурсы различного назначения будут сохранены и приумножены, является *институт собственности*. Он обеспечивает, во-первых, функциональное единство предмета и субъекта собственности, во-вторых, преемственность и защиту этой связи, а также эффективность использования полезных свойств экономических ресурсов в соответствии с волей, желанием и компетентностью действий их собственников.

Таким образом, *собственность - это, возникший в процессе социально-экономической эволюции общества и кодифицированный в различных правовых системах, социально-экономический институт, обеспечивающий стационарную функциональную, нормативную и экономическую связь субъектов собственности (индивидов, групп, организаций, ассоциаций и т.п.) с экономическими ресурсами.*<sup>43</sup>

Только в рамках действия этого института (институтов) эти ресурсы могут быть в различных своих комбинациях и сочетаниях быть объектом и предметом реализации потребностей и интересов субъектов экономического поведения. Очевидно, что институт собственности, независимо от его форм, является необходимым условием всех экономических действий людей, вступающих в отношения экономического обмена друг с другом.

Анализируя наиболее общие функциональные характеристики института собственности, можно отметить следующее. В собственности может быть то, что полезно (ценно) для владельца экономических ресурсов в настоящем или будущем, что законно им присвоено и не может отчуждаться без

---

<sup>43</sup> В данном случае предметом нашего внимания является, действующий в условиях рыночных отношений институт индивидуализированной (частной) собственности - социальный институт, обеспечивающий наиболее эффективное использование различных экономических ресурсов.

его компетентного согласия. Если эти условия соблюдены, то любой субъект экономического поведения может:

- извлекать пользу для себя в соответствии со своими интересами и компетенцией (т.е. пользоваться предметом собственности);
- защищать, охранять кондиции экономических ресурсов, управлять их движением (т.е. распоряжаться ими);
- диктовать в процессе использования и движения принадлежащих ему ресурсов свою волю тем лицам, которые имеют к ним доступ (т.е. владеть).

Важнейшим функционально-инструментальным и институционально - правовым компонентом института собственности, который определяет устойчивость, вектор альтернатив и эффективность моделей экономического поведения, является право *исключительности доступа* к благам, ограничивающее пользование других лиц предметом чужой собственности. Эта норма дополняется правилами спецификации элементов прав собственности, которые фиксируют условия, средства и процедуры их реализации. На уровне отношений отдельных субъектов экономического поведения эти правила и процедуры регулируются контрактным правом, обеспечивающим распределение элементов прав собственности между ними.

Таким образом, дистрибутивное (распределительное) поведение отражает в своих основных компонентах функционально-нормативные предписания института собственности и тех, конституционно закрепленных режимов, которые задают принципы и рамки его реализации. Оно обеспечивает соединение различных субъектов с экономическими ресурсами, определяет норму и меру присвоения полезных свойств этих ресурсов, а также механизмы и способы их перераспределения от одного пользователя к другому. Фактически, рынок в этом смысле можно понимать как бесконечный процесс редистрибуции громадной массы экономических ресурсов по сети обмена и обращения, где множество субъектов перманентно приобретают и теряют право контроля над теми или иными благами.

Не вдаваясь в дискуссию о природе и функциях института собственности и его модификациях, следует подчеркнуть, что спецификация и структура механизмов контроля над экономическими ресурсами определяет большое разнообразие моделей экономического поведения. В их основе лежат, реализуемые различным образом, принципы исключительности доступа к благам и рациональности. Последние определяют эффективность поведения экономических субъектов, на которых падают все положительные и отрицательные последствия их действий и решений.

В условиях развитых рыночных отношений «стартовым» компонентом экономической активности для большинства субъектов является индивидуализированная (частная) собственность, социальный институт, обеспечивающий наиболее эффективное использование различных экономических ресурсов на основе:

- закрепления объектов собственности во владении отдельных индивидуальных, групповых и институциональных субъектов, преследующих в рамках своей компетенции и предпочтений собственные экономические интересы;
- автономного, независимого от воли других (в т.ч. государства) распоряжения ими;
- преимущественного права контроля над экономическими ресурсами, предполагающего рациональное их использование;
- свободного, в соответствии с интересами владельцев и пользователей, обмена ими по каналам рынка.

Сам факт закрепления различных экономических ресурсов в индивидуализированном (частном) владении определяется (наряду с другими причинами) дискретностью и множественностью экономических интересов огромного числа людей, действующих на рынке. Их экономические интересы, подкрепленные определенной компетенцией, реализуются наиболее эффективным и целесообразным способом только в условиях

относительной автономии. Это связано с тем фактом, что они (интересы) могут быть объективированы наиболее адекватно, если ресурсы, их обеспечивающие, используются в пределах необходимых и достаточных степеней свободы, которых стремится достичь тот или иной субъект.

Очевидно, это условие автономности экономического действия в рамках определенных правил является решающим фактором успешности и полноты реализации конкретного экономического интереса. В то же время нормативный "каркас" института собственности ограничивает абсолютную свободу тех, кто ориентирован на полную максимизацию своей выгоды. Он предполагает минимизацию отрицательных экстерналий, т.е. эффектов экономического поведения, связанных с ущемлением интересов других агентов рынка и получением выгоды за их счет.

Институт индивидуализированной частной собственности достаточно эластичен, чтобы обеспечить автономность и защиту различных экономических действий. В том числе от отрицательных внешних и внутренних эффектов. Это касается как действий самого собственника, так и тех, кто противостоит ему в качестве партнера, контрагента или конкурента. Институт собственности организует и канализирует активность экономических субъектов, предоставляя им, с одной стороны, достаточную степень свободы выбора, а с другой – ограничивая их рамками степеней свободы, которыми наделены другие. На этой основе функционирует устойчивая система взаимообмена степенями свободы, где множество субъектов, перераспределяя между собой выгоды и обязательства (издержки), согласуют на договорной (контрактной) основе свои интересы и максимизационные намерения.

Таким образом, поведенческая матрица любых экономических действий оформляется и алгоритмизируется системой правил и норм, которые предполагают:

- свободу рационального выбора в рамках доминирующего экономического интереса, но только как некоторую исходную предпосылку;

- сознательное ограничение этой свободы рамками тех лимитов, которые не допускают максимизацию выгоды по отношению к другим агентам рынка;
- определенный уровень компетенции, позволяющий использовать множество разнообразных альтернатив рационального выбора, не выходящих за пределы установленных ограничений;
- определенную систему взаимоотноственности и взаимоотнобязательств, дающую возможность субъектам экономического поведения в процессе извлечения собственной выгоды синхронизировать, дополнять и, при необходимости, ограничивать интересы и максимизационные намерения друг друга.

Следует отметить, что эффективная интеграция (и реализация) частного экономического интереса, неважно, кто имеется в виду, отдельное лицо, группа или институциональный субъект (организация), возможна только в следующих случаях. Если агенты, его выражающие, имеют легитимное право исключительности доступа к объекту своего интереса, т.е. к различным экономическим ресурсам, а также право преимущественного "потребления" и использования их в соответствии со своими намерениями, предпочтениями и компетенцией.

Таким образом, любой экономический субъект, являющийся относительно автономным центром экономической активности, независимо от того, какую "часть" ресурсов он контролирует (или по праву владения, или по праву поручительного доступа к ним), во-первых, наделяется определенным набором обязательств. Во-вторых, - определенной мерой ответственности, без которых он не может запустить их в экономический оборот.

Только обладая фиксированным набором правомочий использовать по своему усмотрению те или иные экономические ресурсы, он получает доступ к системе рыночного обмена и взаимодействия с другими субъектами, обладающими аналогичными правомочиями.

Матрица прав собственности "обволакивает" всех субъектов экономического поведения, действующих в рыночном "пространстве", и определяет способы, пределы их взаимодействия в процессе обмена экономическими ценностями и выгодами от их оборота. Система правомочий (обязательств) предопределяет и предписывает легальный и легитимный порядок экономических действий, а также их допустимые границы в соответствии с фиксированным, закрепленным за каждым субъектом набором прав поступать тем или иным образом.

Рассматривая систему прав собственности, можно говорить о некоей логической последовательности и непротиворечивости экономических действий, если допустить строгое следование правилам и процедурам поведения. Таким образом, конкретная система правомочий определяет порядок действий экономических субъектов по отношению к самим себе, своим партнерам, компаньонам, внешним агентам рынка, государству и т.п. Она лимитирует отрицательные эффекты их максимизационного эгоизма, в том числе непреднамеренных (некомпетентных) действий.

Если рассматривать "полное" определение собственности, данное А. Оноре, то оно включает в себя целый комплекс отдельных прав (собственнических правомочий)<sup>44</sup>. Последние обеспечивает (детерминирует) "полный цикл" обращения экономических ресурсов в рамках предписаний института собственности. Речь идет о перечне норм и правил, которые определяют степень рациональности, активности, свободы, заинтересованности, компетентности субъектов экономического поведения.

Представляется, что спецификация полного права собственности, предпринятая А. Оноре на основе выделения одиннадцати элементов, дает возможность в идеале очертить ареал экономических действий, которые должен совершать субъект, чтобы компетентно контролировать, сберегать и умножать принадлежащие ему ресурсы. Т.е. он должен, с одной стороны, максимизировать функцию полезности от их обращения, с другой –

---

<sup>44</sup> См.: Honore A. Ownership. // Oxford Essays in Jurisprudence. Ed. By Gaest A.W. Oxford, 1961, p.112-128.

минимизировать те экстерналии, которые наносят ущерб или приносят излишнюю выгоду другим экономическим агентам.

Речь в данном случае идет о собственных правомочиях, которые базируются на категории исключительности доступа к благам:

1. Право владения (исключительный контроль над экономическими ресурсами).
2. Право пользования (в том числе в собственных интересах).
3. Право управления (решения, кем и как ресурс должен быть использован).
4. Право на доход (т.е. на присвоение выгоды от обращения экономического ресурса).
5. Право на "капитальную стоимость" (т.е. на его отчуждение, изменение, лишение).
6. Право на безопасность (т.е. на иммунитет от экспроприации).
7. Право на передачу по наследству.
8. Право на бессрочность владения (при условии, что это право легитимно).
9. Запрещение использования во вред для других.
10. Ответственность взыскания по долгам (ресурс может быть изъят у владельца в счет уплаты долга).
11. Право автоматического возвращения ресурса владельцу после истечения контракта.

Вышеперечисленные права собственности являются нормативным условием оборота экономических ресурсов. Во-первых, они обеспечивают институциональный "каркас" социальных действий тех субъектов, которые имеют к ним доступ. Во-вторых, они обладают "многосторонним" вектором действия, т.е. касаются всех, кто включен в систему рыночного обмена экономическими ценностями. В-третьих, они регламентируют все социальные действия, касающиеся любых благ, не зависимо от статуса их пользователей. В-четвертых, обеспечивают функционально-нормативное

пространство взаимодействия всех экономических субъектов: индивидов, групп, организаций и т.п., т.е. всех хозяйственных единиц не зависимо от размера и времени существования. В-пятых, в равной степени действуют как внутри различных организационных систем, так и за их пределами. В-шестых, в связи с постоянным изменением ситуаций и структур правомочий, они обретают свойство эластичности и делимости.

Как видно из перечисления элементов прав собственности, обладание ими обеспечивает "внутренний" и "внешний" контроль над экономическими ресурсами. При этом предусматривается неизбежная двухсторонняя зависимость прав и следующих за ними автоматически обязанностей. Это, с одной стороны, позволяет субъекту собственности контролировать блага наиболее рациональным образом, сохраняя их кондиции и обеспечивая их приращение. С другой – лимитирует максимизационный эгоизм субъектов собственности по отношению к тем, кто находится с ними в различных экономических отношениях.

Таким образом, видно, что элементы прав собственности дифференцируются на "внутренние", то есть те, где фиксируется исключительность права доступа к ресурсу, и "внешние", которые ограничивают и защищают это право доступа от других претендентов или обеспечивают приоритет тех субъектов, которые обладают правом наследования. Часть элементов прав собственности является инверсией прав других собственников или обладателей каких-либо иных частичных правомочий, которые должны быть также защищены от максимизационного эгоизма тех, кто, например, использует исключительное право доступа к ресурсу с целью нанесения ущерба (явного или неявного) другим агентам рынка.

Известно, что любое экономическое действие, независимо от специализации, начинается с определенных правомочий эти действия осуществлять тем или иным узаконенным и предписанным образом. То есть стартовый этап экономического поведения задается и фиксируется в системе

норм, их правовых интерпретациях и спецификациях, которые определяют его границы, порядок и пределы реализации. Речь идет о том, что максимизационная матрица экономических действий должна осуществляться в легальных и легитимных формах, которые устанавливаются определенным правовым режимом, действующим на данной территории. В свою очередь, способ применения и использования экономических ресурсов различными субъектами в рамках доминирующих правовых режимов дифференцируется в зависимости от тех прав собственности и их элементов, которыми они (субъекты) в силу своего приобретенного или унаследованного экономического статуса могут обладать.

Очевидно, что реально действующий институт собственности определяет систему контроля субъектов над экономическими ресурсами и, соответственно, степень доступа к ним различных пользователей, а также алгоритмы и пределы максимизационных действий, которые они могут совершать, не нарушая институционального "каркаса" легального экономического поведения.

Известно, что любой экономический ресурс ценен для многих экономических субъектов в том или ином отношении. Это касается и тех, кто не имеет на это легального и легитимного права. В этой связи экономические ресурсы для сохранения своих кондиций должны быть защищены от тех претендентов, которые не обладают ими по праву, поскольку отсутствие этих условий способствует редистрибутивным эффектам, приводящим к их (ресурсов) распылению и нерациональному использованию. Феномен спонтанной (стихийной) редистрибуции хорошо анализировать на примере функционирования коммунальной собственности, доступ к которой имеют все (большинство), а издержки за содержание которой покрывает государство (общество).

Следует отметить, что не существует однородных, "чистых" правовых режимов собственности. Каждое общество проходит определенную эволюцию в развитии структуры правовых режимов (форм собственности), в

результате которой образуется определенное их равновесие, "оптимальное" для тех или иных национальных культур. Хотя, в конечном итоге, доминирующим является режим частной собственности, обеспечивающий наиболее эффективные способы экономии ресурсов и их приращения. Это доказывается сравнением степеней эффективности их использования в рамках различных правовых режимов.

Правда нельзя сказать, что эта тенденция является доминирующей. Так как в ряде случаев природа экономических ресурсов и способ их "потребления" (индивидуальный, групповой, коммунальный и общественный) оставляет альтернативное "пространство" для существования различных правовых режимов – частного, коммунального и государственного и т.п. Тем более, что сам институт частной собственности находится в состоянии эволюции и развития, на что указывает наличие двух основных традиций функционирования частного права – англосаксонской и континентально-европейской.

Тем не менее, сам факт существования *коммунальной* собственности в особой степени демонстрирует и аккумулирует причины неэффективного использования экономических ресурсов. Это, прежде всего, связано с отсутствием достаточно жесткой (основанной на частном интересе или государственном принуждении) системы контроля над их (ресурсов) эффективным применением.

Во-первых, имеет место "разрыв определенности" прав контроля над использованием экономических ресурсов, где все имеют право их присвоения, но лишь некоторые, получившие к ним доступ, имеют право их "потребления".

Во-вторых, в связи с этим обстоятельством доминирует тенденция форсированного потребления ресурсов, находящихся в коммунальной собственности, что приводит к их истощению.

В-третьих, именно в этой ситуации происходит неравномерное интенсивное потребление ресурсов одними за счет "недопотребления" другими.

В-четвертых, максимизационный эгоизм пользователей коммунальной собственности способствует появлению двух тенденций. С одной стороны, - перераспределению (неявному или явному) ресурсов в ареал частного интереса, так как отсутствует действенный контроль и плата за ресурсы. С другой стороны способствует (в связи с многочисленными фактами нерационального потребления) переходу их под эгиду государства.

Принцип исключительности доступа к ресурсам является краеугольным камнем функционирования различных правовых систем. Он также является определяющей характеристикой каждого элемента права собственности. Однако в реальной экономической жизни этот принцип не может быть обеспечен автоматически. Он реализуется в действиях множества агентов рынка как некая неизбежная тенденция, которая в каждом конкретном случае воплощается в определенных решениях и действиях, базирующихся на четком определении правил поведения с тем или иным элементом права собственности. А это не всегда возможно. И не только в связи с максимизационным эгоизмом тех субъектов, которые хотят монополизировать свои права, но в большей степени по следующим причинам:

1. Различные экономические ресурсы (объекты отношений собственности) обладают множеством неоднородных свойств. Поэтому с ними связаны многообразные конфигурации элементов прав собственности,
2. Эти ресурсы могут изменять с течением времени по различным причинам свои кондиции, свою форму, отчуждаться, увеличивать или уменьшать свои ценностные свойства.
3. Каждый элемент прав собственности в процессе обмена экономическими ресурсами может передаваться в комплексе с другими правами в виде "пучка" прав. Последний, переходя от одного субъекта к

другому, "размывается" в силу их нечеткого определения, В результате чего возникают многочисленные дисфункции в реализации тех или иных правомочий, что приводит к нарушению прав собственности, восстановление которых требует дополнительных затрат.

4. Издержки, связанные с восстановлением прав собственности на те, или иные ресурсы есть неизбежное следствие перманентного процесса редистрибуции правомочий, который не всегда обеспечивает эквивалентное и справедливое их распределение.

5. Существует общая тенденция несимметричности прав и обязанностей между субъектами рынка, так как права позволяют максимизировать выгоду, а обязанности требуют затрат. Этому же способствует асимметрия информации в системе контрактных отношений, что, в конечном итоге, приводит к феномену неравномерного распределения выгод и издержек.

6. Субъекты, осуществляющие правомочные действия различного класса и порядка, могут в тех или иных ситуациях действовать некомпетентно, что часто приводит к утрате ими права исключительности доступа к ресурсу (к банкротству).

7. Элементы прав собственности в ряде случаев могут быть определены и специфицированы формально и не соответствовать реальным возможностям тех субъектов, за которыми они закреплены по праву и т.д.

Из доминирующего (базового) правомочия – права владения – вытекают все другие элементы права собственности, поскольку "чистого" владения без других необходимых правовых и следующих за ними действий не бывает. Это можно объяснить следующим образом.

- Любой ресурс нужно правильно эксплуатировать, чтобы сохранить его кондиции.
- Им необходимо квалифицированно управлять, т.е. контролировать действия тех лиц, которые имеют к нему доступ

- Необходимо обладать навыком спецификации правомочий (их уточнением), особенно при заключении контрактных отношений с теми, кто временно становится пользователем экономических ресурсов.

Таким образом, универсальных рецептов права владения не бывает. В каждом конкретном случае требуется спецификация прав собственности. Это дает возможность обеспечить разделение степеней ответственности и выполнение обязательств между всеми, кто имеет право доступа к экономическому ресурсу. Особенно это проявляется в нестандартных ситуациях, когда те или иные правомочия "размываются", что способствует возникновению «редистрибутивных эффектов».

Далее, нерациональная реализация тех или иных правомочий также влечет за собой отрицательные последствия. Например, право на "капитальную стоимость" экономического ресурса в определенных случаях, несмотря на высокую степень свободы действий владельца, может наталкиваться на сопротивление тех, кто обладает правом наследования. Право владения может приостанавливаться также в случае ущерба, который наносится другим агентам рынка по причине неэффективной эксплуатации экономического ресурса и т.п.

Гипотетически, например, можно проследить, как "размывается" пучок правомочий отдельного субъекта, владеющего тем или иным ресурсом, если он некомпетентно обращается с ним (даже в чисто функциональном плане).

Таким образом, применение любых экономических ресурсов (денег, акций, рабочей силы, ноу-хау, информации, капитального оборудования, движимого и недвижимого имущества, земли и т.п.) предполагает рациональное их использование. Причем, здесь уместно говорить именно о рациональной их эксплуатации, как в нормативно-правовом, так и функциональном смысле.

Особенно это важно, когда тот или иной экономический ресурс выполняет капиталобразующую функцию. Если мы говорим о

квалифицированном его использовании в последнем смысле, то имеем в виду следующее.

Во-первых, данный капитал, будучи запущенным в оборот, должен давать прибыль. В противном случае его владелец может потерять право исключительности доступа к нему, например, обанкротиться.

Во-вторых, если речь идет о капитальных активах (факторах производства), то они должны технологически правильно эксплуатироваться. Иначе их преждевременный износ приводит к уменьшению их стоимости раньше срока нормативной амортизации. Это влечет за собой непредусмотренные издержки, которые отрицательно влияют на процесс приращения капитала и т.п.

В-третьих, неквалифицированное распоряжение или излишняя экономия капитальных вложений может привести к тому, что объект собственности становится источником отрицательных экстерналий. Это, в свою очередь, является причиной разнообразных санкций по отношению к владельцу и убытков, с ними связанных.

В-четвертых, тот или иной экономический ресурс, особенно с многообразными функциональными свойствами, требует привлечения для его эксплуатации компетентных лиц (часто очень многих). Это порождает проблемы организации и контроля над действиями последних, а также синхронизации степени их участия в прибылях.

Большинство владельцев экономических ресурсов (даже если мы имеем в виду отдельного работника и неотчуждаемые от него профессиональные способности) не могут обладать универсальной компетенцией по реализации всех основных правомочий. Тем более они не могут сделать это при их комбинировании как в рыночном стохастическом пространстве, где они связаны с множеством агентов, так и внутри того ареала, где они имеют исключительное право контроля (т.е. внутри фирмы, предприятия).

Очевидно, что функционирование и закрепление различных прав собственности во времени и в пространстве не всегда прозрачны и ясны для

тех, кто имеет доступ к экономическим ресурсам. Особенно в тех случаях, когда спецификация этих прав не соответствует новым ситуациям и изменившимся обстоятельствам. В связи с этим элементы прав собственности постоянно модифицируются, рекомбинируются, переходя от одних субъектов к другим, меняя их социально-экономический статус и, соответственно, степень доступа к экономическим ресурсам и свободы их действий.

Следует отметить, что институт индивидуализированной (частной) собственности допускает "проникновение" одних субъектов экономического поведения в ареал действия других, как правило, на контрактной основе. Это позволяет расширять возможности одних пользователей за счет применения компетентности других.

Очевидно, что одних функций, связанных с правом преимущественного доступа к экономическим ресурсам, недостаточно, чтобы компетентно реализовать другие. Поэтому система властного контроля допускает, как правило, включение в свою структуру других рыночных агентов (пользователей). Последние, имея доступ к экономическим ресурсам в интересах собственной выгоды, поддерживают функциональную устойчивость той нормативно-институциональной системы, стержнем которой является «чужой» экономический интерес.

Выделяются три формы рекомбинации прав собственности, на базе которых структурируются три формы экономической интеграции: *вертикальная, горизонтальная и гибридная.*

В первом случае можно говорить о **вертикальном (иерархическом) строении автономных собственнических структур**, куда входят различные агенты, обеспечивая, с согласия контролирующих их деятельность субъектов (хозяев и менеджеров), устойчивую реализацию основного (институционального) интереса. Таким образом, экономические ресурсы внутри организации являются ареалом действия и тех, кто их контролирует по праву владения, и тех, кто, попадая в сферу этого контроля, поддерживает

функциональные и иные параметры конкретной производственной и нормативно-институциональной системы (организации, фирмы).

Следует отметить, что контрактный механизм, скрепляющий множество взаимоотношений членов фирмы, является стержнем, без которого она не может существовать и "рассыпается" на составные элементы. Речь в данном случае идет не о качестве, количестве, специализации экономических ресурсов и не о функционально-технологических параметрах профессиональных действий, приводящих их в движение и т.п., а о "сцеплении" экономических интересов членов фирмы, что обеспечивается контрактным механизмом.

Последний «удерживает» экономических субъектов в рамках той выгоды, которую они преследуют, и тех обязательств, которые они выполняют, получая доступ к объекту своей выгоды. Таким образом, любая организация (фирма), не зависимо от специализации и функционального назначения, представляет интеграцию дискретного множества экономических интересов, реализуемых на основе тех прав собственности (правомочий), которыми наделяются ее члены.

Вертикальное структурирование элементов прав собственности внутри фирмы предполагает иерархическое, пирамидальное расположение ее членов в соответствии с тем правомочиями, которые они обладают. В этой структуре центральное правомочие есть высшая инстанция отношений собственности внутри фирмы. Лицо, которое им обладает, контролирует поведение всех остальных членов организации – и тех, кто управляет (менеджмент), тех, кто является пользователями факторов производства (наемные работники).

Другой способ структурирования прав собственности или частичных правомочий различных экономических субъектов, можно назвать горизонтальным. Это происходит в том случае, когда правом исключительности доступа к благам обладают несколько субъектов, объединяющих свои специфические ресурсы для получения выгоды, которую они без этой кооперации не могли бы иметь. В данном случае целью

их экономических действий является поддержание баланса интересов и прав (частичных правомочий), связанных с распределением той выгоды, которую они совместно получают. Речь идет о таких экономических субъектах, как товарищества, корпорации, ассоциации и т.п., где в различных пропорциях и сочетаниях интегрируются так называемые специфические и интерспецифические человеческие ресурсы, которые могут давать необходимый эффект только в кооперации друг с другом. Основная особенность горизонтального строения экономических форм организации и распределения прав собственности заключается и в том, что эти субъекты зачастую являются автономными агентами рынка (собственниками) и не подчиняются друг другу административно, но скреплены единством экономических (собственнических) интересов.

Третья форма рекомбинации прав собственности возникает в рамках так называемых **гибридных** структур. Гибридные формы представляют собой институциональные соглашения, фиксируемые либо в долгосрочных, либо автоматически пролонгируемых краткосрочных контрактах между партнерами, сохраняющими автономность в принятии решений и правах собственности на активы, остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда, как в других – координирующими действия с помощью формальных соглашений.<sup>45</sup>

К этой форме экономической интеграции относятся все виды экономических коалиций, не имеющих четко фиксированной организационно-управленческой формы. Они функционируют не столько на основе контрактов, то есть сцепления пучков правомочий их членов, сколько на базе более широких доверительных социальных (сетевых) отношений. В этом контексте выделяются различные формы «квазиинтеграции» рыночных агентов, устойчивость которых определяется факторами: межличностного

---

<sup>45</sup> См.: Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / Институциональная экономика. М., 2005, с.206.

доверия, неформальных долгосрочных экономических интересов; кровнородственных, клановых, этнических связей и т.п.<sup>46</sup>

Эти сетевые структуры организации бизнеса и занятости представляют собой разнообразные виды социальных коалиций, возникающих на разных уровнях рыночной и экономической организации. К ним можно отнести, например, формы регионального сотрудничества, основанного на сетевых отношениях, «привязанных к месту» - дистрикты в «третьей Италии». Интегрированные «холдинги», основанные на различных видах неформального сотрудничества, возникающих внутри высокотехнологичных отраслей. Конгломераты сетевого сотрудничества, возникающие внутри бизнес-групп типа японских кейретцу и т.п.

Следует отметить, что эта дифференциация относительна. В стохастическом, меняющем свои координаты рыночном пространстве постоянно возникают ситуации, когда устойчивые, казалось бы, структуры и ассоциации распадаются в связи с исчезновением эффекта аккумуляции специфических ресурсов. И, наоборот, локальные контрактные образования, объединяющие экономические интересы автономных субъектов, превращаются в различные по форме и функциям организационные системы.

Рассматривая контрактную структуру собственнических отношений, необходимо выделить следующий аспект. Они (отношения) не только нормируют и алгоритмизируют различные модели экономического поведения, но и определяют их модальность. Мы имеем в виду тот факт, что тот или иной субъект, включенный в систему собственнических отношений, «наделяется» определенными степенями:

- *свободы доступа и контроля* над экономическими ресурсами;
- *активности и инициативности* в использовании их рациональным образом;

---

<sup>46</sup> См.: *Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embedness // American Journal of Sociology. 1995, v. 91. P. 496-497; Granovetter M. Business Groups // The Handbook of Economic Sociology. N.Y. 1994. P. 461-466.*

- *заинтересованности* в присвоении их полезных свойств или получении выгоды от их оборота;
- *компетентности* при их эксплуатации;
- *ответственности* за сохранение и улучшение их кондиций.

Очевидно, что модальность дистрибутивного поведения колеблется в широком диапазоне от максимальных до минимальных значений. Это связано, прежде всего, с двумя моментами:

- легитимизацией конкретных правомочий, закрепленных за тем или иным экономическим субъектом;
- степенью компетентности в реализации ими этих прав;

Невыполнение какого-либо из этих условий влечет за собой, рано или поздно, лишение доступа к экономическим ресурсам. В одном случае, субъект экономического поведения подвергается различным санкциям со стороны государства и других субъектов, претендующих на исключительность доступа к данному ресурсу по праву. В другом случае – низкий уровень компетентности влечет за собой постепенную утрату контроля над теми ресурсами, которые находятся в собственности по причинам нерационального их использования или неумения отстаивать и защищать свои права. Это в равной степени относится и к хозяину ресурса, и к тем, кто на договорной или иной легитимной основе имеет к нему доступ.

Вообще, компетентность пользования экономическими ресурсами имеет широкий диапазон вариаций как чисто функциональных, экономических, так и институционально-нормативных.

В первом случае, мы имеем в виду функционально-технологическую программу, закрепленную за данным ресурсом и требующую адекватных профессиональных действий, которую нельзя нарушать и искажать без ущерба для данного ресурса.

Во втором, – процесс оборота данного ресурса как экономической ценности, степень которой может изменяться (повышаться, понижаться), а

при определенных условиях исчезать в связи с тем, что данный ресурс может по тем или иным причинам утрачивать свои кондиции.

В третьем случае, – институциональный контроль над доступом к данному ресурсу, который может быть утрачен или ограничен в связи с правовой некомпетентностью того, кто им владеет и управляет.

Таким образом, любой экономический ресурс, будучи в собственности, должен "эффективно" обращаться для того, чтобы, во-первых, не потерять свои функциональные кондиции. Во-вторых, - экономическую ценность. В-третьих, сохранить свой институциональный статус, то есть остаться во владении тех субъектов, которые имеют на это право.

## 7. МОДЕЛИ ДИСТРИБУТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

В соответствии с мерой доступа к ресурсам и степенью контроля над получением выгоды от их оборота можно выделить четыре основные модели дистрибутивного поведения: *суверенно-дистрибутивные (хозяйственные), комиссионно-дистрибутивные (агентские), функционально-дистрибутивные и редистрибутивные.*

**Первая модель - суверенно-дистрибутивная** характеризует экономическое поведение субъектов, обладающих абсолютным или преимущественным правом получения выгоды от использования тех или иных экономических ресурсов, которыми они владеют. Очевидно, что преимущественное получение выгоды может в полной мере быть реализовано только при определенных условиях. Во-первых, как мы уже отмечали, при наличии компетентности функционально-технологического характера, то есть при умении обеспечивать сохранение физических и иных кондиций этих ресурсов. Во-вторых, при наличии компетентности правовой, то есть способности отстоять и сохранить в неприкосновенности номинальное и реальное право собственности на данные ресурсы. В-третьих, компетентности экономической, которая дает возможность сохранить, а при

необходимости и увеличить товарную стоимость (ценность) этих ресурсов или рационально распорядиться выгодой от их оборота.

Очевидно, что основная функция хозяйственного поведения – обеспечение сохранности кондиций экономических ресурсов и их приращение, если для этого имеются необходимые условия.

Следует отметить, что процесс оптимизации хозяйственной функции – достаточно сложная задача, не имеющая однозначного решения. Особенно в том случае, когда экономические ресурсы расплывлены и распределены между группами собственников или теми, кто на это претендует по праву. Поскольку право владения обладает свойством делимости, оно дифференцируется на то количество частичных правомочий, которое пропорционально числу субъектов, имеющих исключительное право доступа к части экономических ресурсов.

Эта ситуация может быть проиллюстрирована рядом классических случаев, в число которых входят:

- акционерные (корпоративные) формы собственности;
- семейно-клановые формы собственности, где доступ к экономическим ресурсам имеют в равной или разных долях члены тех или иных родственных групп;
- диверсифицированные формы собственности холдингового типа, где доступ к части экономических ресурсов имеют разные субъекты, объединяющие свой частный интерес под эгидой базового собственника;
- различные виды смешанной собственности с пропорциональной или непропорциональной долей частичных правомочий;
- государственные формы собственности, где имеет место расплывление номинальных и реальных прав собственности, в результате чего «установления по закону» «отдаляются» от объекта и предмета собственности и явно или неявно переходят в руки тех, кто имеет

непосредственный доступ к государственным и общественным экономическим ресурсам, то есть к чиновничеству и др.

Поскольку право владения делимо, то возникает целый ряд сложностей, связанных с оптимальной реализацией *хозяйственной функции*, в том числе проблемы:

- ее интеграции и диверсификации;
- контроля (внутреннего и внешнего) за действиями собственников и тех, кто имеет доступ к экономическим ресурсам;
- концентрации ресурсов в едином хозяйственном центре и избежания их диффузии (распыления);
- справедливого распределения выгоды от их оборота между всеми претендентами;
- минимизации оппортунистического поведения индивидов и групп, преследующих различные, часто прямо противоположные институциональным, интересы;
- передачи и продажи собственнических правомочий другим агентам рынка;
- оценки правовой и экономической компетентности субъектов, обладающих правом исключительного доступа к ресурсам, а также их возможностей, связанных с выполнением различных обязательств и т.п.

Естественно, что в разных ситуациях и условиях могут быть предложены многие варианты решения этих проблем. Но самое важное в данном случае – формирование устойчивого центра собственнических правомочий, который обеспечивал бы оптимальность хозяйственной функции, распределяя все другие правомочия и контролируя субъектов, имеющих доступ к предмету чужой собственности.

Разумеется, проблема сосредоточения всех основных правомочий в руках одного владельца не так проста, как кажется. Она, в частности, усложняется в случае наследственной передачи прав собственности, особенно, когда имеется много претендентов, и в ряде других обстоятельств.

Например, когда единоличный владелец (хозяин) предприятия передает ряд прав и частичных правомочий другим лицам и не может обеспечить компетентный контроль над их действиями. В этом случае возникают ситуации оппортунистического поведения, то есть максимизационного эгоизма тех, кто, имея доступ к чужой собственности, использует её не в институциональных (хозяйских), а в собственных интересах. Имеют место случаи, когда право владения приостанавливается, становится нелегитимным при условии, что владельцами не выполняются обязательства перед партнерами, кредиторами и т.п.

Процесс размывания единых центров собственнической активности, получивший в настоящее время массовое развитие, еще более усложняет процесс реализации хозяйственной функции. Место индивидуальных собственников занимает группа лиц (часто очень многочисленная), обладающих частичными правомочиями. Например, в акционерных обществах (корпорациях) право акционеров на долю собственности определяется пропорционально количеству акций, имеющихся у каждого из них. Как правило, в этом случае процессы дифференциации собственнических правомочий представляют собой сложный случай поиска равновесия множества экономических интересов (конфликт интересов) мелких и крупных вкладчиков (внешних и внутренних): "инсайдеров" (владельцев крупных пакетов и управляющих) и "аутсайдеров" - пассивных инвесторов.

Эта проблема получила свое развитие в рамках теории корпоративной культуры, где рассматриваются взаимоотношения "внутренних" акционеров и "инсайдеров". Выделяются несколько типов субкультур, которые условно можно разделить по степени реального контроля массовых инвесторов-акционеров над активами предприятия и процессом принятия решений со стороны управляющих.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> См.: Блази Дж., Круз Д. Новые собственники (наемные работники - массовые собственники акционерных компаний). М., 1995, с.263-268.

*"Феодальная" модель.* Ей свойственен полный (тотальный) контроль над активами компаний со стороны ведущих "инсайдеров" и администраторов, а также тех, кто, обладая контрольным пакетом, направляет их деятельность. В данном случае реализуется жесткая модель управления, типичная для авторитарного стиля руководства. Она экстраполируется на уровень отношений собственности. Рядовые акционеры, несмотря на то, что они владеют определенной долей акций, не обладают правом принятия стратегических решений. Фактически их роль сводится к пассивному участию. Подобный стиль управления активами приводит к тому, что "инсайдерам" предоставляется право неограниченно манипулировать действиями рядовых акционеров, пользуясь их некомпетентностью.

*"Инвесторская" модель.* В рамках инвесторской культуры прокламируется необходимость сознательного риска рядовых акционеров, которые выступают в качестве так называемых "терпеливых инвесторов", участвующих в развитии фирмы, в том числе "долей своих акций".

*"Партисипативная" модель* корпоративного поведения характерна для предприятий, корпораций, где рядовым "внутренним" акционерам предоставлено гарантированное право участвовать в решении не только оперативных вопросов производства. Компании, расширяя "культуру участия" рядовых "внутренних" акционеров, допускают создание дискуссионных групп, советов акционеров и других структур, которые защищают их интересы, в том числе в случае конфликтов с крупными собственниками и администрацией при распределении прибыли.

*"Акционерная" модель* есть следствие дальнейшего возрастания прав и роли мелких держателей акций (собственников) и их возможностей контролировать компетентность тех, кто действует по их поручению. Последние признают это право, действуя по контрактной схеме агент – принципал. Однако эти методы взаимодействия множества экономических

---

субъектов, обладающих различным набором частичных правомочий, в каждом конкретном случае реализуются по-разному, так как существует целый ряд проблем, которые не способствуют "автоматической" гармонизации их интересов.

С одной стороны, рядовые "внутренние" акционеры в массе своей достаточно пассивно относятся к реализации своего права контроля над деятельностью инсайдеров, поскольку не обладают необходимой компетенцией, а в ряде случаев предпочитают минимизировать достаточно трудоемкие затраты этого рода. С другой стороны, инсайдеры и крупные акционеры как распорядители реальных ресурсов могут преувеличивать возможности своей компетенции, не доверять рядовым акционерам или действовать в рамках своего личного интереса.

Из вышесказанного следует, что, имеющая длительную историю и устоявшиеся традиции акционерная собственность в развитых капиталистических странах (особенно в США) не дает однозначного ответа на вопрос оптимизации интересов крупных и мелких собственников предприятий и корпораций. Очевидно одно – это задача, которая решается индивидуально в каждом конкретном случае, поскольку невозможно формализовать и типизировать множество факторов, влияющих на устойчивость структуры акционерной собственности.

***Вторая модель дистрибутивного поведения – комиссионная (агентская).*** Она реализуется различными субъектами экономического поведения, которые по поручению владельцев обеспечивают правовой, экономический и организационный контроль над действиями лиц, имеющих доступ к объекту (предмету) чужой собственности. Естественно, с целью реализации, прежде всего, хозяйского интереса и, соответственно, эффективного оборота экономических ресурсов. В этой связи уместно говорить о действиях менеджеров (управляющих) различного уровня, специализации и компетентности. В функцию последних входит, прежде всего, интеграция личностных ресурсов и создание организационных форм,

обеспечивающих оптимальный их оборот в рамках целевой функции фирмы (организации).

При всем многообразии теоретических и прикладных проблем, связанных с описанием различных моделей организационного поведения, ключевой является проблема "владелец (принципал) – агент". Она не имеет однозначного решения, особенно в плане согласования институционального (хозяйского) и личного интересов собственников и управляющих. Основной аспект, который необходимо подчеркнуть особо – проблемы контроля над действиями менеджеров и социально-экономического механизма, который обеспечивает этот контроль без существенных издержек как социального, психологического, так и экономического порядка.

Взаимодействия типа "агент-принципал" – это сложнейшая функционально-нормативная система, многие элементы которой скрыты от глаз квалифицированных наблюдателей. Она является предметом анализа институциональных экономических теорий, в частности, теории агентств и теории трансакционных издержек. Первая концентрирует внимание на предпосылках контрактных отношений, вторая – на уже реализованных соглашениях и их свойствах.

Теория агентств (посредничества) описывает и объясняет договорные (контрактные) отношения между различными субъектами рынка, в том числе между агентами (посредниками, менеджерами) и принципалами (собственниками), которые доверяют первым распоряжаться и управлять своими активами. Очевидно, что главная функция агентов – принимать и реализовывать решения в пользу своих доверителей, продавая им свою компетентность и информацию, на основании которой эти решения принимаются.

В отношениях "агент–принципал" имеется ряд проблем, которые сводятся к следующему. Во-первых, это проблема контроля доверителя над действиями агента. Во-вторых, проблема корректировки поведения агента по отношению к доверителю (собственнику ресурсов). В-третьих, проблема

оценки компетентности агента со стороны доверителя, В-четвертых, проблема скрытой информации, которой не может обладать доверитель, но по определению обладает агент, так как в противном случае доверитель мог бы принимать не менее компетентные решения и не нуждался бы в услугах агента.

Эти проблемы возникают в связи со следующими причинами: несимметричностью интересов различных субъектов рынка, обладающих неодинаковыми правомочиями, несимметричностью распределения информации и компетентности между ними, что способствует возникновению многочисленных примеров оппортунистического поведения.

Данная ситуация связана прежде всего с тем фактом, что такой феномен как информация не является бесплатным благом, которым может воспользоваться любой субъект экономического поведения. Кроме того, информация распределена неравномерно, у кого-то ее больше, а у кого-то – меньше. Таким образом, факт обладания конфиденциальной информацией повышает ценность рациональных действий тех субъектов, которые ею владеют. Следовательно, они имеют возможность пользоваться этим преимуществом, скрывая при определенных условиях свои максимизационные намерения и действия от партнеров и конкурентов. То же можно сказать, анализируя поведение принципала (собственника) и агента (менеджера). Последний может скрывать доступную ему информацию и использовать ее для реализации своих личных интересов.

С другой стороны, используя эти преимущества, субъекты, обладающие конфиденциальной информацией (явно или неявно), сообщают, что она у них есть. Это, в свою очередь, побуждает их оппонентов (конкурентов, партнеров, доверителей) изыскивать альтернативные возможности "погашения" данных преимуществ.

Известно, что в условиях рынка информация не может сохраняться бесконечно долго в собственности отдельных субъектов. Однако разрыв временного лага "доступности и недоступности" информации создает

возможность получения дополнительных преимуществ (прибыли) одним субъектам рынка до тех пор, пока это не станет известно другим. Очевидно, что несимметричность отношений обмена в системе принципал (собственник) – агент (менеджер), детерминируемая более высокой компетенцией последних, порождает перманентно предпосылки, способствующие доминированию их личных интересов в ущерб интересам институциональным.

*Третья модель дистрибутивного поведения (функциональная)* свойственна субъектам, извлекающим на договорной или иной основе выгоду из полезных свойств экономических ресурсов, находящихся в собственности других лиц. Наиболее типичные, массовые модели дистрибутивного поведения подобного рода характерны для всех занятых по найму. Вся система разделения труда в системе общественного производства демонстрирует богатейший спектр действия важнейших правомочий прав – пользования экономическими ресурсами. Любой субъект, занятый по найму, независимо от того, какие функции он выполняет, в той или иной степени наделен этим правом, так как имеет непосредственный доступ к тем ресурсам, которые ему не принадлежат. Его экономический интерес и данные ему частичные правомочия "доступа" позволяют в определенных пределах (установленных контрактом между хозяином и пользователем) получать выгоду, соединяя свою компетентность с теми ресурсами (или их частью), которые он "потребляет".

Естественно, что количество и качество выгоды, получаемой пользователем (наемным работником) определяется и регламентируется хозяйским интересом и ровно настолько, насколько она (выгода) не превышает допустимые контрактом пределы, как в положительном, так и отрицательном значении.

Разумеется, что всегда существует асимметрия интересов работодателя и работника, которая преодолевается на основе договора сторон. Но последний не может полностью нормировать и гарантировать установленную

контрактом величину вознаграждения, так как постоянно изменяются производственные, технологические, экономические и другие условия. Это, в свою очередь, требует корректировки контракта, как со стороны работника, так и работодателя. Кроме того, контрактная форма соединения правомочий первого и второго не устраняет, а лишь частично нивелирует их максимизационные намерения. Является скорее правилом, чем исключением то, что максимизирующие свою полезность индивиды всегда будут уклоняться от условий договора в тех пределах, в которых это не угрожает их экономической безопасности.<sup>48</sup> Таким образом, редистрибутивные эффекты получения дополнительной выгоды за счет убытков другого потенциально всегда возможны, если отсутствует надежная система контроля.

**Четвертая модель - редистрибутивная** обеспечивает различные методы перераспределения экономических ресурсов от одних пользователей к другим. Наиболее массовым видом экономического поведения подобного рода является экономический обмен в различных его формах. В зависимости от способов передачи прав собственности и закрепления их за различными субъектами выделяются эквивалентные и неэквивалентные, симметричные и асимметричные, возмездные и безвозмездные, транзитные, фискально-дистрибутивные и криминально-дистрибутивные и т.п. модели поведения. Они могут реализовываться на легитимной и на нелегитимной основе, преследоваться или поощряться, втягивать в свои структуры множество субъектов, в зависимости от реальных комбинаций экономических ресурсов и элементов прав собственности, которыми обладают различные рыночные агенты и их доверители. По существу можно выделить множество моделей редистрибутивного поведения подобного рода. Кратко раскроем сущность некоторых из этих моделей поведения.

*Фискально-редистрибутивная модель* связана с изъятием части дохода (прибыли, вознаграждения) у различных субъектов экономического

---

<sup>48</sup> См.: Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990, с.81.

поведения на легальной и легитимной основе (налоги, пошлины и другие отчисления в бюджет).

*Легально-редистрибутивная модель* связана с изъятием объекта и предмета собственности у их владельцев на основе законных, правовых методов (например, опись имущества должника по причине невыполнения им долговых обязательств).

*Альтруистическая модель* связана с передачей различных экономических ценностей (благ) на безвозмездной основе (спонсорство, меценатство, дарение, подаяние).

*Нелегально-редистрибутивная модель* связана с изъятием объектов и предметов собственности у их владельцев на основе произвола, насилия (революция, экспроприация, воровство, мошенничество, коррупция и т.п.).

*Спонтанно-дистрибутивная модель* связана, во-первых, с присвоением ресурсов, не находящихся в данный момент в чьей-либо собственности. Во-вторых, – с присвоением объектов и предметов собственности владельцев, которые утратили над ними контроль (например, приватизация).

Очевидно, что перечисленные модели дистрибутивного поведения не раскрывают громадного их разнообразия. В действительности в экономике, особенно в развитых рыночных условиях, действует масса социальных инвариантов, отражающих изменчивые и весьма сложные пучки правомочий, наиболее эффективные комбинации которых для всех сфер еще не найдены.<sup>49</sup>

### **Рекомендуемая литература.**

Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках. // Истоки. Выпуск 3. М.: Высшая школа экономики, 1998, с.24-71.

Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Бёбель И. Собственность, права собственности и институциональные изменения/ Проблема собственности: теория, история, практика. М., 1995.

Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв. Т.2. Игры обмена. Глава 1. М.: «Весь Мир», 2007, с.1-107.

<sup>49</sup> См.: Хайек Ф. Пагубная самонадеянность... С. 65.

Верховин В.И., Верховин А.В. Посредническое поведение. М.: Изд-во РУДН, 2005.

Верховин В.И. Трудовое поведение. Учебное пособие. М.: Изд-во РУДН, 2003.

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 44-58.

Девятко И.Ф. Социологические теории деятельности и практической рациональности – М.: Аванти плюс. 2003.

Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М: РОССПЭН. 2004.

Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.

Капелюшников Р.И. Философия рынка Ф. Хайека // МЭ и МО, 1989, №12, с.15-26.

Капелюшников Р.И. Концентрация собственности и корпоративное управление. М.: ГУ ВШЭ, 2005.

Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М.: Наука, 1992, с.383-400.

Кравченко А. И. Социология экономического действия / Социология М. Вебера: труд и экономика. М.: На Воробьевых, 1997, с.129-161.

Култыгин В.П. Концепция социального обмена в современной социологии//Социс, 1997, №5, с.885-99.

Мизес Л. Обмен в обществе/Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000, с. 184-188.

Наумова Н.Ф. Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. М., 1988.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997.

Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М., 2011.

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003, с. 5-14.

Радаев В.В. Экономическая социология. М., 2008.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Власть и собственность // Соц. исслед. 1991. С. 50-61.

Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.

Экономическая социология: учебное пособие: в двух томах / Под ред. В. И. Верховина. М.: КДУ, 2009.

**Содержание**

1. СОЦИАЛЬНЫЙ ОБМЕН И ЕГО МОДИФИКАЦИИ1.....	с.3.
2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБМЕН (РЫНОК) И ПРОБЛЕМЫ ЕГО НАУЧНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ.....	с.11.
3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНОГО ОБМЕНА.....	с.22.
4. КАЧЕСТВЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ.....	с.29.
5. КОММЕРЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ.....	с.44.
6. ДИСТРИБУТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ.....	с.58.
7. МОДЕЛИ ДИСТРИБУТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ.....	с.78.