

## К ВОПРОСУ ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ НЕДЕНЕЖНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ СУБЪЕКТАМИ РЫНКА\*

*Аннотация.* Статья посвящена основным проблемам разработки концепции экономического интереса, позволяющей проводить количественный анализ влияния множества неденежных факторов на принятие решений субъектами рынка. Одной из задач автора данной концепции является укрепление теоретического фундамента методов оценки эффективности управленческих решений. Рассматриваются слабые стороны парадигмы “homo economicus” и проводится сопоставительный анализ таких категорий экономической науки, как «полезность» и «экономический интерес», в результате которого формулируется правило принятия эффективных хозяйственных решений, отражающее влияние на выбор неденежных факторов.

*Ключевые слова:* парадигма ‘homo economicus’, интерес, рациональность, неденежные факторы, принятие решений.

Y. Shokin

Dubna International University of Nature, Society and Man

TOWARDS THE URGENCY OF ESTIMATION OF NON-MONETARY FACTORS INFLUENCE ON MARKET PLAYERS DECISION-MAKING

*Abstract.* This article is concerned with the main problems that appear in developing the economic interest conception that allows of applying a quantity analysis of the influence non-monetary factors have on market players’ decision-making. One of the goals the author sets is to strengthen the theoretical basis of efficiency estimation methods in decision-making. Some weaknesses of the ‘homo economicus’ paradigm have been studied and the comparative analysis of such categories of economics as “utility” and “economic interest” has been done. As a result the rule of efficient decision-making that takes into account the impact of non-monetary factors has been formulated.

*Key words:* ‘homo economicus’ paradigm, interest, rationality, non-monetary factors, decision-making

Как известно, парадигма ‘homo economicus’, корни которой восходят к учению английской классической школы политэкономии, имеет своим базисом предпосылку о рациональном поведении людей в хозяйственной деятельности, под которым понимается выбор по вопросу о целесообразности той или иной сделки, совершённый на основе сопоставления потенциальных затрат и результатов, с данной сделкой сопряжённых [9, 10]. Бесспорно, трудно оспаривать данное теоретическое положение в его общем виде; однако, если конкретизировать постановку проблемы, к подобному подходу возникнут нарекания и он предстанет перед нами как причина одного из наиболее фундаментальных заблуждений экономической теории.

Речь идёт о том, что адекватность указанной парадигмы определяется исключительно набором параметров, которые та или иная теория считает нужным относить к категориям сравниваемых «затрат» и «результатов». Если мы, как и было принято на

\* © Шокин Я.В.

протяжении десятилетий и даже столетий, отнесём к обеим категориям исключительно денежные оценки указанных параметров, то столкнёмся с гигантским массивом данных, свидетельствующих о неработоспособности принципа рационального экономического поведения. В подтверждение этих слов можно сослаться на результаты социологического опроса, проведённого автором среди студентов Международного университета «Дубна». На вопрос – «Рассматривали ли Вы и Ваша семья поступление в наш университет как некий инвестиционный проект, в котором фигурировали бы дисконтированные за весь срок обучения затраты и некие ожидаемые по окончании обучения доходы от профессиональной деятельности, взвешенные по вероятности их получения и также дисконтированные к моменту поступления в университет» – от 256 участников было получено лишь 2 утвердительных ответа, а некоторые студенты просто рассмеялись, сочтя вопрос шуткой лектора.

Разумеется, люди, оказываясь перед неким экономическим выбором, принимают во внимание помимо чисто денежных параметров также массу прочих факторов, к числу которых может относиться забота о ближнем, экологические эффекты, собственные или чужие капризы и настроения, «эффект престижного потребления» («эффект Веблена») и т.п.; однако при ближайшем рассмотрении выясняется, что человек при этом переводит указанные неденежные факторы в понятный всем и каждому денежный эквивалент [1; 8; 13; 15; 17]. Ярким примером может служить установление денежных компенсаций семьям погибших в авиакатастрофах; сюда же относится великое множество оценок ущерба жизни и здоровью, используемых страховыми компаниями, а также сведение ущерба от экологических катастроф к сумме вызванных ими потерь национальной экономики. Подобные примеры можно приводить очень долго, но суть явления ясна и без этого.

Разумеется, нет смысла осуждать повсеместное распространение в экономике денежных оценок неденежных параметров стоимости; этот феномен является неизбежным следствием ежедневной необходимости соизмерения благ самого различного качества (материальных и духовных, общественных и экономических), в связи с чем возникает объективная потребность в наличии некоторого всеобщего универсального измерителя. В качестве такого измерителя эволюционно стали использоваться определённые денежные единицы. Однако главный вывод, который здесь необходимо сделать, заключается в следующем: экономисты, анализирующие любые хозяйственные процессы, должны всегда помнить, что то, что люди привыкли с лёгкой руки классиков политэкономии воспринимать как стоимость благ, на самом деле есть лишь одна из сторон их истинной стоимости, точнее, одна из «проекций» этой стоимости в пространство денежных измерителей [11, 137; 12, 105-109]. Экономика «понимает» только язык денег и их количественной оценки; всё то, чему невозможно найти достоверный денежный эквивалент, для экономики не существует. Такое положение вещей, безусловно, станет тупиковым для дальнейшего развития экономической мысли, что особенно очевидно в современную эпоху глобального развития информационных технологий и сферы услуг, когда «львиная» доля ВВП развитых стран создаётся при помощи интеллектуального труда, адекватно оценить который невероятно труднее, нежели труд физический. Думается, если бы Карл Маркс жил в наше время, его основополагающий труд выглядел бы совсем иначе.

Напрашивается следующий вопрос: есть ли необходимость в попытках оценить некую «истинную» стоимость благ, или же анализа экономической действительности с использованием исключительно денежных оценок данных благ вполне достаточно? Ответ зависит от того, что мы сочтём критерием достаточности и достоверности анализа. Если исходить из того, что уровень развития современной экономической науки, несмотря на ряд несомненных достижений в самых различных прикладных отраслях (оценка инвестиционных проектов, логистика, анализ рисков и многое другое), всё ещё не поз-

воляет учёным достоверно описывать макроэкономические процессы и надёжно прогнозировать кризисные явления, то ответ должен быть отрицательным. Можно утверждать с определённой долей уверенности, что анализ экономических явлений, построенный на оценке «истинной», «полной» стоимости благ отличался бы существенно большей достоверностью по сравнению с анализом, построенным на оценке лишь денежной составляющей стоимости.

В целях решения данной задачи автором разрабатывается так называемая «концепция экономического интереса», в которой предлагается использовать понятие «интерес» как потенциальный мост, перекидываемый от стоимости благ в денежном выражении к показателю стоимости, всесторонне вобравшему в себя множество неденежных факторов. Выбор при этом был сделан в пользу понятия «интерес» постольку, поскольку из всех понятий психологической науки именно это наилучшим образом соответствует мотивирующей функции стоимости, сохраняя при этом качественную (а не только количественную) природу.

Сперва приведём определение интереса, используемое в психологической науке.

«Интерес – мотив или мотивационное состояние, побуждающее к познавательной деятельности. <...> Эмоциональный и волевой моменты интереса выступают специфично – как интеллектуальная эмоция и усилие, связанное с преодолением интеллектуальных трудностей. Интерес тесно связан с собственно человеческим уровнем освоения действительности в форме знаний»\*;

«Интересы экономические – объективные побудительные мотивы хозяйственной (экономической) деятельности людей, обусловленные их местом в системе общественного разделения труда и находящиеся под воздействием исторически определённых производственных отношений, прежде всего отношений собственности на средства производства. <...> В сфере общественных отношений форму интересов экономических приобретают прежде всего потребности, удовлетворение которых становится целью производственной деятельности людей, образуя тем самым своего рода «пружину», приводящую в движение хозяйственный механизм общества»\*\*.

Как видим, даже в таких достаточно консервативных источниках, как учебники по политической экономии времён социализма, подчёркивается мотивирующее начало категории «интерес», в первую очередь – интерес экономический.

С учётом вышесказанного договоримся в рамках концепции экономического интереса под **интересом субъекта к благу** понимать величину, характеризующую степень готовности субъекта к совершению сделки с участием данного блага. В экспериментальных исследованиях можно оценивать эту величину в баллах, условных единицах или по другой удобной аналогичной шкале.

Для более подробного описания этого термина необходимо сперва определиться с ответом на вопросы о том, откуда возникает интерес рыночных субъектов к тому или иному благу, и что определяет силу нашей заинтересованности в благе и степень изменения этой силы во времени?

Важно сразу же оговориться, что термин «интерес», как он понимается автором, вовсе не подменяет собой такое понятие из области экономической теории, как «полезность».

Под понятием «полезность» обычно подразумевается способность блага удовлетворять некоторые потребности человека. Кажется логичным, что отсутствие у блага такой способности автоматически лишает его интереса с нашей стороны (то есть у нас не

\* Психологический словарь / Под ред. В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Астрель: АСТ: Транзиткнига, 2006. 479 с.

\*\* Политическая экономия: Словарь / Под ред. О.И. Ожерельева и др. М.: Политиздат, 1990. 607 с.

возникает желания его приобрести или просто воспользоваться им). Отличие понятия «интерес» от понятия «полезность» кроется именно в том, какой смысл вкладывать в термин «потребность». Если под потребностями иметь в виду лишь те семь уровней, которые использовал в своих работах классик науки менеджмента А. Маслоу, – то эти два понятия, действительно, совпадут.

Нельзя, однако, закрывать глаза на тот факт, что мотивация поведения (не только потребительского) людей далеко не исчерпывается стремлением к удовлетворению вышеперечисленных потребностей, – то есть максимизацией полезности потребляемых благ. При этом вовсе не имеется в виду, что список этих потребностей не полон. Речь идёт о том, что значительная часть экономической деятельности людей не вписывается в традиционные представления о рациональности в удовлетворении тех или иных потребностей.

Понятие «интерес» шире, чем понятие «полезность». Именно интерес в вышеописанном смысле мотивирует экономическую деятельность рыночных субъектов; в свою очередь, интерес детерминируется полезностью блага и, помимо этого – некоторым комплексом факторов чисто эмоциональной природы. Мотивирующая природа интереса как психологической категории уже подчёркивалась выше.

Прокомментируем ещё раз само понятие «интерес».

«Интерес» как экономическая категория отличается от привычной всем экономистам стоимости тем, что он служит единственным критерием эффективности любой сделки (любого экономического выбора) для хозяйствующего субъекта. Другими словами, если по какому-либо одному из параметров, по которым хозяйствующий субъект оценивает сделку, выбор между благом А и благом Б должен быть произведён в пользу блага А, но субъект при этом в конечном итоге всё же отдаёт предпочтение благу Б, то это означает, что интерес субъекта к благу Б в данном случае оказался выше, нежели его интерес к благу А. Очевидно, подобная ситуация может объясняться тем, что на выбор субъекта повлияли некоторые неучтённые факторы, к числу которых могут относиться индивидуальные предпочтения (вкусы, мода), религиозные убеждения, нравственные установки, привычки и традиции, психологические комплексы, наконец, просто сиюминутное настроение. Необходимо подчеркнуть, что задачей настоящего исследования отнюдь не является выявление и практическая идентификация всех\* вышеописанных факторов, способных оказать воздействие на экономический выбор индивида. Подобная задача не ставится уже в силу субъективности большинства из перечисленных факторов, не говоря об их бесчисленном количестве и непредсказуемости воздействия на сознание человека в конкретных обстоятельствах места и времени. В качестве задачи исследования следует рассматривать идентификацию суммарной величины экономического интереса, присутствующего в определённый момент времени в той или иной относительно замкнутой экономической системе, и выявление закономерностей динамики этой величины.

Понятие «интерес» имеет ещё одно чрезвычайно важное преимущество по сравнению с понятием «полезность». Интерес, помимо способности быть выраженным в некоторой количественной мере, имеет также качественную составляющую, что даёт исследователям массу новых оттенков при изучении поведения рынков и их отдельных субъектов. Максимум, о чём может сообщить полезность – это сила желания индивида обладать некоторым благом; её нулевое значение подразумевает отсутствие такого желания, отрицательное – желание не обладать благом, а, напротив, избавиться от него. В случае же интереса можно сказать, направлен ли он, например, на желание обладать

---

\* А в реальной экономической действительности подобных факторов неизмеримо больше, чем в приведённом примере.

благом длительное или же короткое время, для частого или периодического использования, для получения удовольствия или же для удовлетворения какой-либо малоприятной нужды (допустим, если речь идёт о лекарстве). Разумеется, всё это может быть выражено некоторой итоговой величиной полезности, которую с учётом всех этих и многих других факторов может нам принести потребление данного блага, и, в конечном счёте – ценой в денежном выражении, которую мы соглашаемся за это благо заплатить. Однако наличие всех оттенков подобного рода, нивелируемых при использовании понятия «полезность», даёт массу информации аналитикам рынка об истинных предпочтениях его операторов.

Все современные экономисты сходятся на том, что ценность благ воспринимается субъективно, то есть разные люди оценивают блага по-разному, – и, следовательно, проявляют к ним различный интерес. Более того, один и тот же человек может сначала счесть ценность какого-то блага ничтожной, затем эта ценность может резко вырасти в его глазах, а после, возможно, произойдёт новое разочарование. На процесс индивидуальной оценки благ влияет, безусловно, огромное количество факторов. К ним могут относиться, например, сиюминутное настроение человека, его представления о моде и отношении к ней, его прогнозы относительно динамики уровня собственных доходов и макроэкономической стабильности в целом. Таким фактором может стать и вроде бы абсолютно нерациональное стремление «пустить пыль в глаза». Но всё же среди всех этих факторов обязательно должен присутствовать некий инвариант, определяющий в конечном счёте решение субъекта, ключевое с позиций экономики: стоит ли обменивать отчуждаемое благо на приобретаемое? В разрабатываемой концепции в качестве такого инварианта принимается интерес субъекта к благу.

Что даёт использование понятия «интерес» в вышеописанном смысле? Основная ценность подобного нововведения сводится к следующему:

1. появляется возможность количественного измерения величины интереса рыночных субъектов к тем или иным благам;
2. на основе количественно определённых значений данной величины становится возможным построение модели оценки эффективности управленческих решений, позволяющей дополнять анализ оцениваемых альтернатив с помощью принципа максимизации интереса индивида (лица, принимающего решения от имени рыночного субъекта) к тому или иному решению.

Дабы проложить дорогу для дальнейших прикладных разработок в данной области, способных дать количественную оценку разнообразных макроэкономических явлений, необходимо теперь формализовать правило принятия хозяйственных решений субъектами рынка с учётом концепции экономического интереса. При этом будем использовать для характеристики оценки субъектом стоимости блага А величины  $ME_A$  (“monetary evaluation”, англ. «денежная оценка») и  $NME_A$  (“non-monetary evaluation”, англ. «неденежная оценка»). Для сопоставимости результатов оценку влияния неденежных факторов на стоимость блага (NME) необходимо выразить также в денежном эквиваленте, что является задачей отдельного исследования с углублённым использованием методов экономического и психологического моделирования. Соответствующие величины вводятся для характеристики оценки субъектом стоимости блага В, где в общем случае под благами А и В имеются в виду блага, участвующие в одной и той же оцениваемой сделке «с разных сторон», то есть в их качестве могут выступать два обмениваемых блага («отчуждаемое» и «приобретаемое»), либо отчуждаемое благо и получаемая взамен денежная сумма.

Итак, в соответствии с основными предпосылками концепции экономического интереса, хозяйствующий субъект всегда оценивает эффективность предлагаемой ему сделки, руководствуясь следующим правилом:

$$ME_A + NME_A \geq ME_B + NME_B,$$

где А – приобретаемое благо, В – отчуждаемое благо.

Очевидно, что наибольшую трудность для дальнейших исследований представляет нахождение достоверного статистического соответствия между качественными проявлениями неденежных факторов оценки стоимости благ и величиной NME. Оценить подобную «доплату» в денежном выражении, как предполагается, помогут лабораторные эксперименты по выявлению субъективных шкал ценности для денежных сумм с использованием современных методов психологии. Отдавая себе отчет в том, насколько широкий горизонт для исследований в данном направлении открывает предлагаемый подход, можно тем не менее надеяться, что подобная позиция принесёт осязаемую пользу для анализа макроэкономических потоков и повысит предсказательную ценность прогнозов в отношении кризисных состояний экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Алле М. Условия эффективности в экономике. М.: Науч.-изд. центр “Наука для общества”, 1998.
2. Глинский Б.А., Грязнов Б.С., Дынин Б.С., Никитин Е.П. Моделирование как метод научного исследования (гносеологический анализ). М.: Издательство Московского университета, 1965.
3. Гринберг Р., Рубинштейн А. Экономическая социодинамика. М.: Институт соц. экономики, 2000.
4. Гундаров И.А. Пробуждение: пути преодоления демограф. катастрофы в России. М., 2001.
5. Кузнецов О.Л., Кузнецов П.Г., Большаков Б.Е. Система природа-общество-человек: Устойчивое развитие. Международный университет природы, общества и человека “Дубна”, 2000.
6. Лившиц В.Н., Панов С.А., Трофимова Н.В. Экономика России. Путь к устойчивому развитию // Россия, стратегия развития в XXI веке. Ч. II. М.: Ноосфера, 1997.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. (Пер. И.И. Скворцова-Степанова.) Т. I. Кн. I. М.: Политиздат, 1978.
8. Павлов И. А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад). М.: ИЭ РАН, 2007.
9. Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Сочинения. М.: Издательство ЭКСМО-Пресс, 2000. (Серия «Антология мысли»).
10. Смит А. Теория нравственных чувств / Вступ. ст. Б.В. Мееровского; Подгот. текста, коммент. А.Ф. Грязнова. М.: Республика, 1997. (Б-ка этической мысли)
11. Шокин Я.В. К вопросу построения модели универсальной стоимости. Сборник докладов Третьей международной конференции «Россия: тенденции и перспективы развития», секция «Экономическая наука и экономическая политика в современной России». М.: ЦЭМИ РАН, 2002.
12. Шокин Я.В. Теория потребительского поведения: метаденежный аспект // Труды университета «Дубна»: Гуманитарные и общественные науки: Сб. статей: Вып. II. Дубна: Междунар. Ун-т природы, о-ва и человека «Дубна», 2003.
13. Шухов Н.С. Ценность и стоимость (опыт системного анализа). Вып. I. Часть I: «Проблема ценности и стоимости в зарубежной литературе». М.: Изд-во стандартов. 1994. 20 п.л.
14. Шухов Н.С. Ценность и стоимость (опыт системного анализа). Вып. I. Часть I: «Теории ценности и стоимости в отечественной экономической науке». М.: Изд-во стандартов. 1994.
15. Simon H.A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science // The American Economic Review. June, 1959. Vol. 49. N 3.
16. Smith V.L. Economics in the Laboratory // The Journal of Economic Perspectives. Winter, 1994. Vol. 8. N 1.
17. Tversky A., Kahneman D. Rational Choice and the Framing of Decisions // The Journal of Business. October, 1986. Vol. 59. N 4. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory.