

Характеристики агентов

♥ Совершенная рациональность

В неоклассической экономической теории поведение всех экономических агентов предполагается совершенно рациональным, т. е. предполагается, что все экономические агенты осознают свои цели и способны выбирать лучшие решения для их достижения мгновенно, безошибочно и без каких-либо издержек. Это означает следующее.

Во-первых, когда человек рациональный осуществляет выбор, он знает структуру и все параметры ситуации, в которой находится (такое знание экономисты называют *параметрическим*), способен определить все возможные альтернативы и, проранжировав их, выбрать наилучшую.

Во-вторых, человек рациональный при поиске наилучшей альтернативы учитывает связанные с поиском издержки. Эти издержки выступают ограничением в задаче максимизации индивидом собственной функции полезности.

Как характеризуется рациональное поведение в стандартной экономической теории? Можно сказать, что в общепринятой экономической теории преобладает два подхода к определению рациональности поведения. Один заключается в том, что рациональность рассматривается как внутренняя непротиворечивость выбора, а другой в том, что рациональность отождествляется с максимизацией собственной выгоды.

А. Сен (1979) [\[4\]](#)

В-третьих, для человека рационального определение доступных альтернатив и определение системы предпочтений вещи независимые. Например, если человек с низким уровнем дохода предпочитает товар А товару В, то с ростом дохода, влекущим расширение возможностей, это предпочтение сохраняется. И если человек, получавший низкую зарплату, ел, в основном, макароны, то его отказ от мучных продуктов в пользу свежих овощей при устройстве на новое, высокооплачиваемое место работы обусловлен не сменой предпочтений, а расширением множества доступных альтернатив.

Схема рационального выбора, отвечающего таким предположениям, изображена на рис. 1.2.

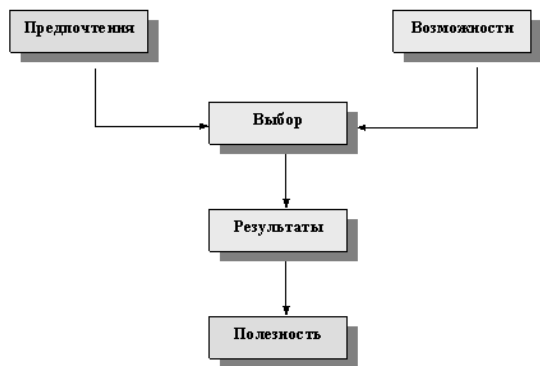


Рис. 1.2. Модель рационального выбора

По предположению неоклассиков, в основе поиска наилучшего решения лежит принцип оптимизации: сталкиваясь с ограниченностью ресурсов, индивид способен распределять их так, чтобы достичь максимального (с учетом издержек принятия решений) удовлетворения своих потребностей. Однако экономисты-неоклассики не утверждают, что люди действительно рациональны. Они исходят из того, что экономический агент ведет себя так, как будто бы он рационален, и строят свои модели на этой предпосылке. В ее основе лежит принцип как если бы (*As If Principle*).

Рассмотрим, например, человека, который при любом заданном уровне дохода I и фиксированных ценах на два товара P_1 и P_2 всегда выбирает долю расходов на потребление первого товара α , а долю на потребление второго $(1-\alpha)$. Это позволяет предположить, что его функция полезности имеет вид $U(x,y)=x^\alpha y^{1-\alpha}$, и он, действуя совершенно рационально, ее максимизирует. Но так ли это на самом деле, мы даже и не пытаемся узнать. В реальности может случиться, что α просто его любимое число, и ему всегда с ним везет. То есть психологический аспект такого поведения остается за рамками нашего анализа. Для нас главное, что мы сумели рационально объяснить его поведение и на этой основе смоделировать его будущие действия [5].

♥ Индивидуализм

Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах.

А. Смит [6]

Индивид всегда преследует свою собственную, а не чью-то еще выгоду, свои собственные, а не навязанные ему извне цели, т. е. его поведение индивидуалистично. При этом никакие внешние факторы не способны оказывать воздействие на его цели. Данная предпосылка отражает суть неоклассической теории, основанной на принципе методологического индивидуализма. Согласно ему именно отдельные индивиды формируют вид и порядок экономической системы в целом, поэтому любые социальные явления можно объяснить через поведение отдельных индивидов и взаимодействие их индивидуальных мотивов.

Хотя еще во времена Адама Смита отдельный потребитель находился в центре анализа, особое внимание к проблеме индивидуализма обычно ассоциируется с австрийской

школой экономической мысли. Ее основатель Карл Менгер писал о том, что любые социальные правила изменяются в результате myriad индивидуальных действий, и в качестве примера рассматривал формирование практики денежного обращения. Наиболее явно пишет о принципе методологического индивидуализма Йозеф Шумпетер [7], который выдвигает индивида с его частными интересами как базовую единицу экономического анализа.

♥ Экзогенность и стабильность предпочтений

Считается, что у каждого индивида есть устойчивые критерии выбора, что он не меняет их каждый раз при выходе на рынок. Это важнейшая предпосылка микроэкономического анализа. Для чего она нужна в экономической теории? Не все ли равно, устойчивы предпочтения людей или неустойчивы?

При неустойчивости предпочтений, при постоянной хаотической смене предпосылок равновесие тоже возможно, однако оно не будет стабильным и предсказуемым, поскольку люди не смогут предвидеть реакцию друг друга. Устойчивость предпочтений означает, что большинство сделок на рынке — сделки повторяющиеся, и именно эти сделки описываются как основные в микроэкономической теории. Кроме того, система предпочтений является экзогенной по отношению к взаимодействиям индивидов, т. е. она определяется вне модели этих взаимодействий. И это уже следствие предпосылки методологического индивидуализма: предпочтения индивида не должны меняться при незначительных колебаниях внешней среды.

Глубинные предпочтения определяются через отношение людей к фундаментальным аспектам их жизни, таким, как здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть, и отнюдь не всегда остаются стабильными, если иметь в виду рыночные товары и услуги. Предпосылка стабильности предпочтений обеспечивает надежную основу для предсказания реакций на те или иные изменения и не дает исследователю возможности поддаваться искушению и просто постулировать необходимый сдвиг в предпочтениях, «объясняя» таким образом любые очевидные расхождения с его предсказаниями.

Г. Беккер (1993) [8]

Итак, стабильность предпочтений обуславливает анонимный характер рыночных сделок: продавец учитывает лишь те характеристики покупателя, которые позволяют ему назначить наиболее выгодную для себя цену. Аналогичным образом ведет себя и покупатель. Соответственно, при сходных начальных условиях заключаемые сделки также являются идентичными. То есть эти повторяющиеся сделки носят типовой характер.

[4] Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996.

[5] Более подробное описание этой идеи можно найти, например: Conlisk J. Why Bounded Rationality? // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34. P. 669 700.

[6] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I III). М.: Наука, 1992. С. 129.

[7] Шумпетер Й. А. История экономического анализа: В 3 т. СПб.: Экономическая школа, 2001; Schumpeter J. On the Concept of Social Value // Quarterly Journal of Economics. 1909. Vol. 23. 2. P. 213 232.

[8] Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 31-32.

[Учебник](#) >> [Глава 1 Основы институциональной экономики](#) >> [1.1 Неоклассическая экономическая теория: основные предпосылки](#) >> **[Характеристики агентов](#)**