

ПОСТКЕЙНСИАНСКИЙ АНАЛИЗ ХАРАКТЕРИСТИК ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

РОЗМАИНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ

СПб филиал ГУ ВШЭ, кафедра институциональной экономики, доцент, к. э.н.

В статье рассмотрены проблемы, связанные с недостижимостью рациональности человеческого поведения и полноты этой рациональности; с переменной рациональности; с формированием ожиданий; с социальной обусловленностью человеческого поведения. Изложена гипотеза “Homo Post-Soveticus”.

Ключевые слова: экономический агент, рациональность человеческого поведения, “Homo Post-Soveticus”

Коды классификатора JEL: B52, E12.

1. Введение

Большинство современных людей живут в экономиках, подверженных перманентным изменениям. Эти изменения связаны с расширением или сужением производственного потенциала, а также с внедрением в хозяйственную жизнь одних технологий и вытеснением из нее других технологий. Кроме этого, следует отметить производные изменения характеристик, например, от фондовых рынков или фискальной политики, до перехода от одной экономической системы к другой. Первый тип изменений носит почти чисто макроэкономический характер. Второй тип изменений предполагает как макроэкономические, так и микроэкономические факторы, выступающие нередко как основной «мотор» роста. Кроме того, здесь большую роль могут играть также изменения, составляющие содержание системных трансформаций.

Экономическая наука исследует описанные изменения, используя, соответственно, модели циклов/кризиса/инфляции; модели роста; и теории институтов/институциональных изменений/перехода. Хотя эти три раздела экономической науки зачастую развиваются независимо друг от друга¹, все они – если вести речь о «магистральной» экономике [mainstream economics] – базируются на определенном понимании того, как ведут себя люди в условиях изменений.

Мы полагаем, что такие магистральные концепции циклов, роста и прочих динамических процессов построены на крайне упрощенных и нереалистичных предпосылках по поводу человеческого поведения. Как правило, в подавляющем большинстве подобных моделей – особенно неоклассического толка – делаются следующие предпосылки, которые отчасти взаимосвязаны:

а) экономические агенты всегда ведут себя рационально, т. е. действуют исключительно на основе имеющихся знаний и информации, не руководствуясь ни привычками, ни эмоциями;

б) их рациональность является полной, как в пространстве (они рассматривают все доступные варианты выбора), так и во времени (они принимают решения в расчете на очень большой, а иногда даже бесконечный, временной интервал);

в) экономические агенты никогда не испытывают проблем с недостатком или избытком информации;

г) степень человеческой рациональности, как правило, постоянна;

¹ Это вряд ли хорошо, и здесь мы солидарны со сторонниками школы реальных деловых циклов, хотя в целом выступаем безусловными противниками их подхода. Данная статья базируется на предположении о том, что цикл и рост (а также институты и рост) тесно взаимосвязаны.

д) рациональность экономических агентов охватывает также их ожидания, что отчасти следует из второго пункта;

е) решения любого из агентов никак не зависят от массового поведения или стандартов общества (и отдельных социальных групп), к которому(ым) данный агент принадлежит.

Обобщая вышесказанное, можно сформулировать магистральный (в первую очередь, неоклассический) подход к человеческому поведению следующим образом.

Практически любая из известных магистральных моделей экономических изменений – от модели роста Рамсея – Касса – Купманса до последних разработок в области моделей эндогенного роста, и от модели инфляции Сарджента – Уоллеса до последних разработок в области моделей реального делового цикла – строится на этих или близких к ним предпосылках (естественно, есть исключения, но их мало, и они не меняют «общей картины»). Ясно, что модели, построенные на нереалистичных предпосылках относительно человеческого поведения, не могут дать полностью адекватного объяснения результатов этого поведения и правильно описать хозяйственный процесс, в который вовлечены субъекты данного поведения.² Не случайно большинство представителей магистральной экономической науки не смогли дать своевременных и правильных рекомендаций по решению таких серьезных проблем, как трансформационный спад в России и других странах постсоветского пространства, стагнация в Японии в 1990-е годы или текущий мировой экономический и финансовый кризис. Мы убеждены: одна из причин фиаско респектабельных теорий состояла в том, что в «пограничных ситуациях»³ экономические агенты не вели себя как «рациональные оптимизаторы».

Здесь мы попытаемся очертить общие основы альтернативного – относительно неоклассического и в целом магистрального – подхода к анализу человеческого поведения в изменяющейся экономике. Такой подход – основывающийся, прежде всего, на посткейнсианской методологии⁴ с привлечением некоторых аналитических инструментов традиционного и эволюционного институционализма – должен давать реалистичную картину действий и решений людей в тех сферах, которые имеют прямое отношение к описываемым изменениям.

Речь идет о решениях, приводящих к изменению желаемых запасов физического и человеческого капитала, а также запасов технических знаний. С точки зрения посткейнсианства, именно такие решения оказывают решающее влияние на ход цикла, глубину кризисов, темпы роста и другие характеристики экономических изменений. Однако моделирование таких решений с помощью линейных или логарифмических функций полезности, предполагающих нечто типа полной осведомленности о будущих событиях и независимости от социальных норм и стереотипов, сильно ограничивает наши возможности и способности понять основополагающие характеристики макроэкономических, технологических и даже, зачастую, институциональных изменений.

Если нам не удастся уйти от подобного примитивизма неоклассического толка, то мы, в частности, вряд ли не сможем выработать реалистичные модели, которые объяснили бы, как нашей России попасть на траекторию роста, базирующегося на инновациях, а не на экспорте сырья, а перед этим – выйти вместе с остальными странами мира из кризиса. Мы полагаем, что предлагаемый анализ может быть важен, в том числе, и как методологическая основа для построения моделей экономических изменений в постсоветской России.

Итак, какие же аспекты человеческого поведения, связанного с принятием решений о выборе активов длительного пользования, не учитываются магистральной экономической теорией? В первую очередь, необходимо поговорить о том, что во многих ситуациях рациональность агентов может быть неполной или даже нулевой.

² Подобные модели применимы для «экономики Робинзона Крузо», а также, хотя и, возможно, в меньшей степени, для тех или иных экономических систем, носящих доиндустриальный и докапиталистических характер.

³ Да простят меня профессиональные экономисты за использование «ненаучной терминологии» философии экзистенциализма.

⁴ Посткейнсианство можно трактовать как особую ветвь институционального подхода к анализу экономики (Скоробогатов 2006, 22 – 32; Розмаинский 2009).

2. Проблемы, связанные с недостижимостью рациональности человеческого поведения и полноты этой рациональности

Вообще говоря, в магистральной экономической науке рациональным называется такое поведение человека, при котором он стремится к некоей сформулированной им самим цели с учетом имеющихся ограничений и возможностей, издержек и выгод. Иными словами, рационален тот человек, который принимает решения на основе имеющейся информации об издержках и выгодах возможных вариантов выбора. Его рациональность является полной тогда, когда он учитывает все возможные варианты и при этом принимает во внимание все выгоды и издержки, связанные с каждым вариантом, в том числе и те из них, что могут иметь место лишь в далеком (а иногда и бесконечном) будущем. Неполная рациональность, соответственно, означает, что учитываются не все варианты и/или выгоды/издержки по каждому из вариантов или принимаются во внимание лишь расчеты на некий небольшой ограниченный временной интервал. В магистральной (в первую очередь, неоклассической) экономической теории рассматривается исключительно рациональное поведение, а все прочие типы поведения объявляются «неэкономическими» и, таким образом, выносятся за рамки экономики как науки.

На наш взгляд, эти «прочие» типы поведения на самом деле имеют большое значение в условиях крупномасштабных макроэкономических, технологических и институциональных изменений. Но что это за типы? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо проанализировать, какие типы человеческого поведения в хозяйственной жизни не предполагают опоры на знания и информацию.

а) Человек может действовать на основе неких «прикладных правил» поведения, сформированных сознательно или бессознательно. Такие правила обычно называют привычками и/или рутинами⁵. Например, домохозяйка может покупать буханку черного ржаного хлеба в ближайшем от дома универсаме не на основе детального рассмотрения всех возможных вариантов приобретения хлебобулочных изделий, а просто потому, что она привыкла «брать» именно такой хлеб именно в таком универсаме. Такая привычка могла быть сформирована просто потому, что существует громадное количество вариантов «набора хлебобулочных изделий». Можно привести огромное множество подобных примеров из области потребительского поведения. Но и в сфере принятия инвестиционных решений привычки и рутины значительную роль, как это показали в свое время Р. Нельсон и С. Уинтер (2000). На фирмах складываются специфические привычки и рутины, связанные с регулярным приобретением определенных типов капитальных благ у определенных поставщиков. Такие привычки и рутины часто служат основой принятия инвестиционных решений вместо рационального отбора альтернативных возможностей. Поэтому, в частности, экономический рост также отчасти зависит от того, какие привычки и рутины, касающиеся изменения количества капитальных благ, сформированы на предприятиях страны.

б) Известно, что в принципе в любом человеке действуют как бы две «силы»: рассудок и эмоции. Если отбросить в сторону привычки и рутины, то можно сказать, что одни люди больше склонны принимать решения на основе рассудочных соображений, другие – под воздействием эмоциональных факторов. Все же люди в целом действуют под влиянием обеих «сил». Магистральная экономическая теория совершенно абстрагируется от этого, полагая, что эмоции людей не поддаются строгому научному анализу. Отчасти, это конечно так, но только отчасти. Естественно, невозможно научно проанализировать эмоции отдельных лиц, связанные, допустим, с несварением желудка или плохой погодой. Однако, «общие психологические настроения», формирующие «инвестиционный климат», вполне поддаются строгому анализу. Еще до Дж.М. Кейнса некоторым экономистам неоклассического направления, например, А.С. Пигу, Ф. Лэвингтону, было ясно, что «волны» оптимизма и пессимизма могут играть ведущую роль как причины экономических колебаний.

Иными словами, в сфере инвестиционных решений еще большее значение, чем привычки и рутины, имеют эмоции, связанные с психологическими настроениями деловых кругов, о которых писал Дж.М. Кейнс (1978, гл. 12). В его теории «жизнерадостность» – главный фактор, определяющий объем и колебания инвестиций. «Лишь в немного большей степени, чем экспедиция на Южный полюс, предпринимательство основывается на точных расчетах

⁵ Вообще говоря, пока что не существует какой-то общепринятой традиции употребления этих двух понятий. Иногда термин «привычки» используют по отношению к домохозяйствам, а термин «рутины» – к фирмам. Иногда под привычками понимают сознательно сформированные правила поведения, а под рутинами – бессознательно сформированные. Нередко оба понятия употребляются как синонимы.

ожидаемого дохода. Поэтому, когда жизнерадостность затухает, оптимизм поколеблен и нам не остается ничего другого, как полагаться на один только математический расчет, предпринимательство хиреет и испускает дух – даже если опасения потерпеть убытки столь же неосновательны, какими прежде были надежды на прибыль» (Кейнс 1978, 226 – 227).

К сожалению, в ходе последующего развития кейнсианской теории, в том числе и ее применения в сфере моделирования макроэкономических изменений, этот фактор был проигнорирован,

Роль эмоций в сфере принятия инвестиционных решений связана с тем, что рассудочному поведению здесь остается мало места вследствие более чем скудного количества информации, касающейся будущего. Ведь инвестиции всегда приносят выгоды лишь в будущем, часто очень далеко, а это будущее по своей природе неопределенно и непознаваемо. Поэтому знания не могут играть главную роль в качестве основы для принятия инвестиционных решений.

Мы вовсе не утверждаем, что люди всегда ведут себя иррационально. Просто часто их рациональность является неполной. Люди не рассматривают все варианты выбора, а также не просчитывают далеко вперед возможные последствия своих решений. Ну и, конечно, нередко их поведение даже отчасти иррационально.

Итак, мы приходим к выводу о том, что в ряде случаев человеческое поведение не может опираться только на знания. Привычки и эмоции играют в таких случаях более важную роль. Но что это за случаи?

а) Это ситуация, при которой информации столь много, что человек не в состоянии ее обработать: несмотря на доступность информации, ее усвоение «... требует значительных затрат времени и других ресурсов» (Ходжсон 2000, 41). Типичным примером является выбор потребительских благ в супермаркете. Представим себе, что человеку приходится выбирать между сотнями сортов сыра, колбасы или иных видов продовольствия. Соответственно, хозяйствующий субъект не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку не может обработать весь этот массив данных.

б) Это ситуация, при которой объем информации не велик, но у человека нет соответствующей «квалификации» для того, чтобы его обработать. Иными словами, «... существует разрыв между сложностью среды принятия решений, с одной стороны, и аналитическими и вычислительными способностями агента, с другой» (Ходжсон 2000, 41). Примерами могут служить закупки благ длительного пользования со сложными техническими характеристиками (типа автомобилей или компьютеров). Опять-таки в подобной ситуации хозяйствующий субъект не может действовать как «оптимизирующий рационализатор». А иногда и вообще не может действовать рационально.

в) Это ситуация, связанная с недостатком или отсутствием сведений относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время действий, т.е. «... когда критически важная информация о вероятности наступления будущих событий является, по существу, недостаточной» (Ходжсон 2000, 41; см. также: Розмаинский 2009). В результате снова теряется основа для оптимизационного принятия решений.

С точки зрения теории экономических изменений, особенно роста, наиболее важны первый и последний случаи, поскольку они охватывают принятие решений в области накопления капитала и технического прогресса. Этого, возможно, нельзя в полной мере сказать про сложность информации. Дело в том, что информация, касающаяся физических характеристик капитальных благ или технических нововведений, как правило, не должна представлять серьезных затруднений для лиц, принимающих решения. Ведь на предприятиях почти всегда есть люди, специализирующиеся на указанных «проблемах». Эти люди имеют большие стимулы разобраться во всех деталях информации любой степени сложности, принимая во внимание высокую заработную плату, которую обычно им выплачивают за подобную работу.

Однако в тех случаях, когда объем инвестиций сильно зависит от ситуации на финансовом рынке, т. е. когда их важным детерминантом является курс акций, то тогда сложность информации может оказаться серьезной проблемой. Ведь акции приобретаются зачастую хозяйствующими субъектами, не имеющими соответствующей «финансовой квалификации»: подобные субъекты не могут провести четких связей между финансовыми показателями эмитентов вкуче с тонкостями макроэкономической динамики, с одной стороны, и изменениями в курсах ценных бумаг, с другой стороны. Тем более они не могут правильно интерпретировать смысл некоторых финансовых индикаторов. Вот в таких обстоятельствах сложность информации может быть серьезным препятствием рациональности поведения и полноте этой рациональности. Кроме того, сложность информации также очень важна в случае резких институ-

циональных изменений, когда люди неожиданно могут столкнуться с новыми видами товаров, рынков (Розмаинский 2007, 31) или правил игры.

Роль масштабности информации в случае принятия инвестиционных и, так сказать, «технологических» решений, пожалуй, является более значительной. Каждый раз, когда возникает необходимость принятия подобных решений, фирма сталкивается с множеством разнообразных вариантов, все из которых ей просто не под силу рассмотреть. Степень учета таких вариантов и осуществляемый выбор, в конечном счете, часто определяется существующими на фирме рутинными, как показали уже упоминавшиеся выше Р. Нельсон и С. Уинтер. Ведь невозможно учесть все эти варианты в силу познавательных ограничений, которыми неизбежно характеризуется человеческая природа. При таких ограничениях масштабность информации не дает возможности осуществлять полностью рациональное поведение. И хозяйствующие субъекты в таких условиях почти никогда не принимают во внимание возможные варианты выбора, как постулирует неоклассическая теория рационального поведения.

Что же касается неопределенности будущего, то роль этого аспекта здесь еще сильнее. Дело не только в том, что лица, принимающие инвестиционные и технологические решения, не имеют возможности собрать всю доступную информацию относительно последствий своих решений. Главный аспект заключается здесь в том, что это лишь часть необходимой информации, относящейся к настоящему моменту времени. Между тем, будущие выгоды от расширения капитального запаса или инноваций зависят от множества переменных и событий, которые пока не произошли, например, изменений в налоговом режиме, вкусах потребителей, макроэкономической конъюнктуры и т. д.

Здесь кроется причина того, почему уже к началу XXI века некоторые посткейнсианцы пришли к необходимости разграничения форм неопределенности (Dequech 2000a). Неясность представляет собой ту форму неопределенности, которую исследовали, например, представители австрийской школы. Каждый в отдельности хозяйствующий субъект, в том числе и государство, почти ничего не знает о знаниях, предпочтениях и ожиданиях прочих хозяйствующих субъектов. Но рынок в целом собирает всю эту информацию воедино и генерирует верные решения. Поэтому государство никогда не сможет прийти к таким же «хорошим» результатам, к которым приходит рынок. Но, в принципе, информацию, которую собирает и обрабатывает рыночная система, заполучить можно, просто ценой экстремально высоких издержек. Фундаментальная неопределенность, с другой стороны, охватывает те уже упомянутые случаи, в которых «релевантной» информации нет вообще. Такая информация создается лишь с течением времени. Вот почему случаи фундаментальной неопределенности будущего не поддаются анализу при помощи методов теории вероятности. Как можно сформулировать вероятность распределений на основе информации, которой не существует?

О связи между инвестициями и «проблемами времени» много писал еще Дж.М. Кейнс. Так, он (Кейнс, 1978, 210) отмечал: «Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим». При этом Дж.М. Кейнс указывал также и на ту роль, которую играет неопределенность на рынках титулов на капитальные блага (Кейнс 1978, гл. 12). К сожалению, в ходе эволюции кейнсианства эти идеи были почти полностью преданы забвению, особенно в рамках теории роста. Несмотря на возрождение принципов Дж.М. Кейнса еще в начале 1970-х гг. усилиями посткейнсианцев и развитие этой школы экономической мысли в последующие десятилетия⁶, значимость неопределенности⁷ как в теории человеческого поведения, так и в теориях цикла, роста и институциональных изменений до сих пор полностью не осознана.

Прежде всего, в случаях фундаментальной неопределенности люди не могут вести себя полностью рационально (Розмаинский 2005). Более того, рациональная составляющая их поведения является очень незначительной. Ведущую роль играют привычки, рутины, эмоции, а также обсуждаемые ниже аспекты, связанные с формированием ожиданий и «принадлежностью к социуму». Применительно к теориям экономических изменений это означает, что должна исключаться из моделирования такая трактовка инвестиций, при которой они выступают в качестве способа доведения фактического запаса капитала до оптимальной величины, позволяющей максимизировать прибыль. Иными словами, в реальности инвестиции и технический прогресс не выступают в качестве инструментов. Эти феномены скорее являются необходи-

⁶ На русском языке см., в частности, Розмаинский (1998; 2006; 2009); Скоробогатов (2002; 2005).

⁷ Подробнее см. Davidson (1972, 7-20), Dequech (2004), Розмаинский (2005).

мым элементом расширения и развития фирмы в мире фундаментальной неопределенности и жесткой конкурентной борьбы.

Отсюда следует, что рост (да и цикл) – не побочные продукты максимизации прибыли (и полезности) репрезентативных агентов, а следствие эволюции хозяйственных организаций, борющихся за выживание. Такая эволюция неизбежно предполагает как изменение производственных мощностей этих организаций, так и изменение знаний по поводу эксплуатации указанных мощностей (Çaroglu 1992). Такие изменения как раз и образуют «мотор» экономического роста.

Но даже когда есть основания для формирования рациональных расчетов на будущее, эти расчеты никогда не являются «далекими». Естественно, сложно измерить «степень дальности» расчетов. Но в любом случае модели, предполагающие, что агент максимизирует полезность на бесконечном временном интервале, являются нереалистичными. И. Бойд и Дж.М. Блатт предложили показатель «горизонта неопределенности» (Boyd and Blatt 1988). Это количество периодов (например, лет), на которые агент планирует свое будущее. К примеру, если хозяйствующий субъект ожидает, что он будет получать дивиденды по акциям в течение ближайших трех лет, а на более далекое будущее ничего не планирует, то его горизонт неопределенности равен 3. Ясно, что чем меньше величина горизонта неопределенности в обществе в целом, тем меньше будет объем инвестиций (как в реальные активы, так и в финансовые).

Трактовка неопределенности как исключительно качественной величины вряд ли правильна (Розмаинский 2005). Неопределенность является порядковой переменной (Розмаинский 2006, 73). Ее степень может меняться в зависимости от экономических и внеэкономических факторов. Например, разрушение информационной инфраструктуры в ходе «перехода к рынку» в начале 1990-х годов в постсоветской России резко увеличило степень неопределенности будущего. Аналогичную роль сыграла неспособность (или нежелание?) постсоветского российского государства выполнять в те годы функции защиты прав собственности и контрактов (Розмаинский 2006, 75-77; 2009, 56-57). К таким же последствиям привели в России того времени – и приводят вообще – резкие перемены в институциональной среде. Разрушение старых формальных правил игры при отсутствии новых очень сильно поднимают степень неопределенности будущего. Если «брать» чисто макроэкономические факторы, влияющие на степень неопределенности, то к таким факторам следует отнести, к примеру, циклические спады, сопровождающиеся банкротством предприятий. Исчезновение хозяйственных «единиц», с которыми «имеет дело» данная фирма, повышает степень неопределенности, охватывающей ее деятельность.

Несколько лет назад мы разработали собственную модель «отрицательного роста», используется близкий аналог горизонта неопределенности (Розмаинский 2006). Поведение агента характеризуется инвестиционной близорукостью в том случае, если он принимает во внимание только те инвестиционные проекты, которые приносят доход в более или менее ближайшем будущем. Иными словами, хозяйствующий субъект, «заболевший» инвестиционной близорукостью, вообще не рассматривает возможности поступления доходов после определенного «порогового» момента времени. Термин «инвестиционная близорукость» видится нам более удачным, чем «горизонт неопределенности», хотя бы в силу большего семантического соответствия тому явлению, которое каждый из них отражает. При этом мы полагаем, что, к примеру, коллапс инвестиций, произошедший в России 1990-х годов, можно в значительной степени объяснить за счет укоренения инвестиционной близорукости в психологии агентов как особой нормы поведения (Розмаинский 2006; 2007).

Все приведенные рассуждения наводят на мысль о том, что сама рациональность не является некоей константой. Ясно, что полная рациональность представляет собой нереалистичный конструкт. Но и принцип ограниченной рациональности не идеален в плане соответствия действительности. Этот принцип, по крайней мере, при его «обычной», неоинституциональной, трактовке, предполагает постоянство рациональности, не учитывая, что она может меняться.

3. Проблемы, связанные с переменной рациональности

Вообще говоря, немало экономистов осознавало факт «переменности» рациональности; одним из первых, вероятно, был Е. фон Бем-Баверк (Автономов 1998, 185). Но, по всей видимости, от осознания до формулировки теории – дистанция если не огромная, то вну-

шительного размера. Так или иначе, «конкретная» теория переменной рациональности была разработана лишь однажды, и сделал это американец Х. Лейбенштейн (Leibenstein 1976; Автономов 1998, 185-186). По его мнению, степень рациональности поведения отдельно взятого человека определяется двумя факторами.

С одной стороны, для того, чтобы принимаемые решения были [calculated], по Х. Лейбенштейну, т.е. чтобы поведение являлось расчетливым, человеку нужно прикладывать для этого много усилий. Короче говоря, чем более данное решение является рациональным, тем с большим трудом оно дается принимающему его человеку. Но люди в силу их биологической природы не склонны затрачивать много труда. Поэтому «животная» составляющая человека склоняет его к принятию минимально рациональных решений.

Но, с другой стороны, человек представляет собой общественное, социальное существо. Он должен подчиняться социальным нормам, господствующим в обществе. А в нем, по крайней мере, в обществе рыночного капитализма⁸, социальные нормы требуют от людей продуманного, расчетливого поведения. Непродуманное поведение подвергается социальному ostracism (о котором подробнее речь пойдет в одном из следующих разделах). Таким образом, фактическая степень рациональности оказывается следствием «борьбы» биологической и социальной составляющих данного человека (и определяется Лейбенштейном с помощью кривых безразличия). Чем более данный человек социализирован, тем выше степень рациональности его поведения. Чем более в нем доминируют биологические инстинкты, тем менее рационально он себя ведет.

Несмотря на чрезвычайную важность описанной концепции, она носит чисто микроэкономический характер и ни в коей мере не может претендовать на то, чтобы применять ее в макроэкономических сферах исследований. Например, не всякое общество требует от своих членов продуманности их поведения. В разнообразных «традиционных обществах» (т.е. доиндустриальных, докапиталистических системах) такое поведение скорее осуждалось⁹.

Мы исходим из того, что степень рациональности поведения определяется масштабом информации, её сложностью и неопределённостью будущего. Эти ограничители могут меняться под влиянием макроэкономической динамики, но и сами воздействуют на указанную динамику (Розмаинский 2003).

Каковы основные факторы, определяющие жесткость этих ограничителей? Чем глубже разделение труда, чем больше количество экономических отраслей, чем больше разнообразие факторов и продуктов, тем, конечно, больше масштабность и сложность информации, а также степень неопределенности. Но рост масштабности и сложности информации идет параллельно росту способности людей собирать и обрабатывать эту информацию; ведь указанные причины увеличения масштабности и сложности информации действуют на очень длительном промежутке времени. Поэтому рост масштаба и сложности информации, а также неопределенности будущего, не должен снижать степень рациональности поведения хозяйствующих субъектов.

Другой детерминант жесткости внешних информационных ограничителей – состояние *формальной части институциональной среды*. Впрочем, этот фактор влияет в основном лишь на неопределенность. Чем в большей степени формальные институты – и, прежде всего, такой их элемент, как государственная защита форвардных контрактов – сокращают издержки взаимодействия между экономическими субъектами, тем больше удается снизить неопределенность будущего. Это позволяет принимать решения, которые если не полностью рациональны, то уж, во всяком случае, хотя бы в небольшой мере, связаны с детальным учетом имеющихся ограничений и возможностей, выгод и издержек.

В противном случае, при неблагоприятном состоянии формальной части институциональной среды – прежде всего, при незащищенности форвардных контрактов со стороны государства – будущие действия хозяйствующих субъектов становятся гораздо более непредсказуемыми, и степень неопределенности будущего возрастает (впрочем, об этом мы уже отчасти говорили в предыдущем разделе статьи). Данное обстоятельство не только может негативно сказаться на макроэкономической конъюнктуре, как этому учат многие кейнсианцы, но и за-

⁸ Подробнее о том, что мы понимаем под «рыночным капитализмом», см. в статье: Розмаинский (2009).

⁹ Такое осуждение, возможно, имеет место и в современных аналогах «традиционных обществ» типа некоторых деревень в северной части Индии. Впрочем, последний тезис, как и многое в этой статье, весьма трудно подтвердить или опровергнуть эмпирически. По крайней мере, мне неизвестны факты проведения социологических опросов на эту тему.

труднить принятие полностью рациональных, т.е. оптимизирующих решений.

Неформальная часть институциональной среды также может играть важную роль. Здесь мы имеем в виду, прежде всего, такой фактор, как оппортунизм, распространенный на уровне нормы поведения (Розмаинский 2007, 32-34). Высокая вероятность оппортунистического поведения затрудняет расчеты на будущее, делая – для каждого хозяйствующего субъекта – «общую обстановку» более «туманной». Именно подобное влияние высокой и растущей нормы оппортунизма на неопределенность происходило в постсоветской России в 1990-е годы и, возможно, происходит в нулевых годах XXI века (Розмаинский 2006; 2007; 2009).

Еще один фактор – уже упоминавшаяся макроэкономическая конъюнктура. В период спада степень неопределенности будущего, как правило, выше, чем в период подъема. Сюда же можно отнести изменения в макроэкономической политике. Чем более они непредсказуемы и труднодоступны для понимания, чем выше степень неопределенности будущего и сложности информации. Этот аспект заслуживает специальных исследований, выходящих за рамки настоящей работы. Можно лишь отметить, что связь между состоянием макроэкономической конъюнктуры и жесткостью внешних информационных ограничителей является гораздо более сложной и разнообразной, чем в приведенных примерах.

Вопрос о динамике степени рациональности в процессах цикла, роста и институциональных изменений является открытым и, в то же время, труднодоступным для изучения¹⁰. Создание моделей экономических изменений с меняющейся рациональностью представляет собой серьезную научную задачу XXI века. При этом следует учитывать, что меняться, в частности, может и степень рациональности ожиданий людей. Ожиданиям посвящен следующий раздел статьи.

4. Проблемы, связанные с формированием ожиданий

Трактовка роли ожиданий как фактора инвестиций – это тот аспект, в рамках которого особенно резко проявляются различия между посткейнсианским подходом, базирующимся на точной трактовке идей Дж.М. Кейнса с одной стороны, и магистральными моделями экономических изменений с другой. Дж.М. Кейнс и ведущие посткейнсианцы (П. Дэвидсон, Х.Ф. Мински и др.¹¹) указывали на важность ожиданий как фактора инвестиций и, при этом, подчеркивали, что невозможно вывести четкую формулу, которая иллюстрировала бы формирование этих ожиданий. Ортодоксальные исследователи экономических изменений, с другой стороны, либо вообще игнорировали ожидания (Р. Солоу), либо исходили из совершенного предвидения будущего (Т. Купманс), либо принимали гипотезу рациональных ожиданий (П. Ромер, Р. Лукас, Э. Прескотт).

Для повышения степени реалистичности моделей экономических изменений необходимо пересмотреть тот подход к ожиданиям, который принят среди ортодоксальных авторов подобных моделей. Но как это сделать? Предпосылка об экзогенности ожиданий кардинально не решает проблему, хотя, как нам представляется, является более реалистичной, чем идея совершенного предвидения или гипотеза рациональных ожиданий. При трактовке ожиданий можно выделить следующие аспекты.

а) Мы можем исходить из полной независимости ожиданий (касающихся доходности инвестиций или технических нововведений) от текущих изменений (как это делал Дж.М. Кейнс), придерживаться обратной точки зрения, или считать, что эта степень может быть изменчивой.

б) Ожидания могут быть регрессивными (когда ожидается изменение, противоположное тому, которое уже случилось) или экстраполятивными (когда ожидается, что переменная будет изменяться в том же направлении, что и прежде). Примером регрессивных ожиданий служит теория спекулятивного спроса на деньги Дж.М. Кейнса, а примером экстраполятивных ожиданий – монетаристская концепция инфляционного процесса.

в) Чем больше ожидания зависят от расчетливо собранной информации, тем ближе они к тому, что описывается концепцией рациональных ожиданий. Но часто ожидания отдельного агента формируются под влиянием индивидуальной «жизнерадостности» и поведения других людей.

Для целостного включения ожиданий в модели экономических изменений необходимо

¹⁰ В частности, мы полагаем, что степень рациональности в постсоветской России имела тенденцию к падению, по крайней мере, в 1990-е годы (Розмаинский 2003).

¹¹ См., в частности, обобщающую работу Ф. Карвальо (Carvalho 1992).

разобраться с тем, в каких случаях будут правильными те или иные ответы на вопросы, поставленные в трех вышеперечисленных пунктах. Затем применительно к конкретной стране и к конкретному периоду времени можно будет строить конкретную динамическую модель, учитывающую ожидания.

Сейчас мы попробуем дать ответы на указанные вопросы применительно к инвестициям и технологическим нововведениям в российской экономике 1990-х и 2000-х годов.

Во-первых, ожидания в этой экономике явно зависели от текущих событий, поскольку последние играли большую социальную, политическую и в целом системную роль. Чуть ли не каждый день происходили изменения, трансформировавшие экономическую систему страны. Предпосылка Дж. М. Кейнса о независимости ожиданий, касающихся инвестиций, от текущих событий, по-видимому, работает только в экономике, не подверженной резким институциональным изменениям.

Во-вторых, ожидания носили экстраполятивный характер. Дело в том, что ожидания могут быть регрессивными только тогда, когда у большинства хозяйствующих субъектов вырабатывается мнение о некоем «нормальном» или «естественном» значении переменной (по поводу будущих величин которой формируются предположения). В отношении ожидаемой доходности инвестиций и технических нововведений в целом вряд ли возможно сформировать мнение о «нормальной» величине, а тем более в экономике, характеризующейся необратимыми трансформационными изменениями. А вот если субъекты считают, что изменения, происходящие в некоей сфере, имеют характер долговременной (или хотя бы «средневременной») тенденции, то тогда ожидания неизбежно становятся экстраполятивными. В России 1990-х и 2000-х годов трудности с защитой контрактов быстро стали рассматриваться как перманентные, что и сформировало пессимистичные ожидания в отношении доходности инвестиций в основной и человеческий капитал (многих видов), а также технологических нововведений.

В-третьих, в условиях правового хаоса и разрушения информационной инфраструктуры, накопленной за годы советской власти, опора на знания оказалась очень трудным делом. Поэтому ожидания в очень значительной мере формировались эмоциями и массовым поведением.

Вопрос о том, что ожидания отдельного человека могут определяться поведением «толпы», к которой он принадлежит, может также рассматриваться как часть более общей проблемы – связи поведения экономического агента с его социальным окружением.

5. Проблемы, связанные с социальной обусловленностью человеческого поведения

В данном разделе речь будет идти о таких аспектах, как «ориентация на среднее мнение», влияние социальных стандартов инвестирования, боязнь социального ostracism и межпоколенческие связи¹². Все эти могущие быть отчасти взаимосвязанными аспекты представляют собой различные формы социальной обусловленности человеческого поведения в сферах принятия инвестиционных и технологических решений.

С точки зрения микроэкономики, едва ли не самую авторитетную трактовку социальной обусловленности поведения человека предложил Х. Лейбенштайн. Как известно, в своей работе 1976 года он предлагает выделить эффекты присоединения к большинству, сноба и Веблена в качестве тех аспектов поведения людей, которые не вписываются в стандартную неоклассическую теорию. Эти эффекты общеизвестны настолько, что им уделяется внимание в курсе микроэкономики.

В макроэкономической теории (и, соответственно, в ее важнейшей части – теории роста) ситуация с учетом социальной обусловленности человеческого поведения выглядит по-другому. Пионером здесь является Дж. М. Кейнс, указавший на важность «ориентации на среднее мнение» (или «конвенциональных суждений») как фактора, имеющего огромное влияние на человеческое поведение в области принятия инвестиционных решений (Кейнс 1998).

Дело в том, что в ситуации неопределенности субститутами знания могут быть мнения других людей или общепринятое, «конвенциональное», поведение. Предположим, что некий экономический агент не знает ничего о будущей доходности капитала, принадлежащего некоей компании. У него нет достоверной (или даже вообще какой-либо) информации об ее перспек-

¹² Мы не утверждаем, что проблема социальной обусловленности человеческого поведения сводится *только* к этим аспектам, однако, они рассматриваются нами как основные. Однако особенности формирования ожиданий, о которых пойдет речь в следующем разделе, а также уже рассмотренные неполнота и изменчивость рациональности могут быть в некоторой степени отнесены к данной тематике.

тивах. Но если другие покупают акции этой компании, то он приходит к выводу о выгодности вложений в данное учреждение. Наоборот, если большинство распродает акции указанной компании, то он, скорее всего, будет делать то же самое.

Здесь принципиально важно указать на различие между таким поведением на основе «ориентации на среднее мнение» и эффектом присоединения к большинству. Указанный эффект относится к желанию «быть как все», получить социальное одобрение. Таким образом, он, как и эффект Веблена, представляет собой разновидность зависимости предпочтений от социальных ограничений, что тесно связано с феноменом боязни социального ostracism. «Ориентация на среднее мнение», с другой стороны, связана с желанием выйти из ситуации абсолютной нехватки знаний. Такой выход обнаруживается, когда отдельно взятый человек опирается на мнение большинства.

Концепция поведения, основанного на ориентации на среднее мнение, служит ключом к объяснению феноменов массового поведения, и, в частности, неблагоприятных процессов, происходящих на фондовых биржах. Например, с ее помощью можно объяснить феномен «обманутых вкладчиков» в России середины 1990-х годов. Раздувание и крах финансовых пирамид был связан с тем, что рядовые покупатели ценных бумаг подобных компаний не имели знаний о будущих перспективах этих компаний и, поэтому, ориентировались на поведение остальных. Поэтому сначала акции финансовых пирамид пользовались ажиотажным спросом, а затем вмиг обесценивались.

Здесь следует учесть, что ориентация на среднее мнение ничуть не означает иррациональности поведения. Следуя такому «конвенциональному поведению», индивид не делает ничего, противоречащего здравому смыслу и тем знаниям, которыми он обладает. В то же время, неправомерно трактовать такое поведение и как особую форму рациональности, как будто человек соизмеряет выгоды и издержки принятия решений на основе расчетов и на основе «конвенционального суждения». На самом деле он просто не обладает нужными знаниями для принятия решения. Поэтому он ориентируется на мнение остальных. Таким образом, «конвенциональное поведение» можно описать как пример¹³.

К сожалению, этот предложенный Дж.М. Кейнсом подход оказался почти полностью проигнорированным в магистральной экономической теории. И даже в посткейнсианстве, наиболее глубоко развивающем учения основателя макроэкономики, аспект «конвенционального поведения» пока что еще развивался слабо.

Здесь проблема заключается еще и в том, что учесть ориентацию на среднее мнение как фактор, влияющий на инвестиции, можно лишь при учете связи реальных инвестиций с фондовыми рынками. Ведь именно на этих рынках как раз и проявляется феномен ориентации на среднее мнение. Такая связь всегда игнорировалась в моделях роста и развития, учитывавших только «реальную сферу» экономики.

На самом деле связь инвестиций и фондовых рынков – неотъемлемый атрибут рыночного капитализма с его крупными промышленными корпорациями, не менее крупными коммерческими банками и огромными финансовыми потоками. Отсутствие учета этой связи неизбежно снижает степень реалистичности модели, претендующей на описание экономики такого типа, и нередко может приводить к неадекватности такой модели. Абстрагирование исследователей экономической динамики от «финансовой сферы» экономики отнюдь не служит углублению понимания этого процесса.

На наш взгляд, особого внимания заслуживают процессы вытеснения инвестиций в основной капитал финансовыми и прочими непроизводственными инвестициями (Binswanger 1999), процессы, в которых ориентация на среднее мнение может играть очень важную роль. В этом плане очень важен механизм распространения этого «среднего мнения» и факторы, влияющие на этот механизм¹⁴.

Социальная обусловленность человеческого поведения в сферах, играющих главенствующую роль для экономических изменений (инвестиции в основной капитал, разработка и внедрение технических достижений), отнюдь не ограничивается ориентацией на среднее мнение. К другой форме такой обусловленности следует отнести принятие соответствующих решений в соответствии с некими социальными стандартами. Эти стандарты могут устанавливаться либо внутри предприятий как следствие внутрифирменных рутин, либо вне

¹³ Подробнее об иррациональности см.: Dequech (1999; 2000b).

¹⁴ Данный аспект рассматривался нами в рамках уже упоминавшейся выше модели «отрицательного роста» (Розмаинский 2006).

их – со стороны государства. Роль таких стандартов особенно велика в государственных хозяйствах типа экономики Советского Союза, в которой производственные капиталовложения осуществлялись в соответствии с жесткими нормативами. Вообще говоря, причины формирования социальных стандартов принятия инвестиционных и технологических решений и их роль пока что совершенно не изучены в макроэкономической теории. Этот пробел обязательно нужно заполнить, если мы хотим глубоко понять процессы экономических изменений.

Возвращаясь же к вышеупомянутым «микроэкономическим» эффектам присоединения к большинству, сноба и Веблена, то следует указать, что они тоже могут играть значительную роль в технологической и особенно инвестиционной сфере. Например, если в среде «богатых» становятся «немодными» или «непрестижными» вложения в основной капитал, то тогда эффект социального табу («эффект присоединения к большинству наоборот») может оказаться серьезным ограничителем физических инвестиций. Именно так и получилось в России в 1990-е годы, когда долгосрочные вложения в производственное оборудование стали не только невыгодными, но и непрестижными.

Еще большую роль подобные эффекты могут играть в случае с инвестициями в человеческий капитал. «Непрестижность» высшего образования в целом или отдельных его видов может привести в долгосрочной перспективе к серьезному уменьшению запаса человеческого капитала в обществе (к счастью, в России пока этого не произошло, и об этом речь пойдет чуть ниже). Опять-таки, мы имеем здесь дело с социальной обусловленностью инвестиционных решений.

Наконец, социальные связи могут носить не только пространственный, но и временной характер. Здесь мы имеем в виду главным образом межпоколенческие связи. Наиболее типичным примером могут служить инвестиции в человеческий капитал: выходец из семьи с большим накопленным запасом человеческого капитала, как правило, больше склонен к получению «серьезного» образования, чем выходец из семьи без такого запаса. Эта идея использована, в частности, в модели Азариадиса – Дрейзена, одной из самых известных моделей роста, созданных в рамках «магистрального» моделирования данного процесса (Azariadis and Drazen 1990). Но в указанной модели просто предполагается, что инвестиции в образование приносят больший доход выходцу из образованной семьи по сравнению с выходцем из необразованной семьи¹⁵. В реальности выбор между образованием и неквалифицированной работой может определяться ориентацией на семейные или групповые стандарты. Речь идет о стандартах, выработанных за многие десятилетия в семье или в некоей социальной группе.

Тот факт, что в постсоветской России в условиях трансформационного спада система высшего образования полностью не разрушилась, в значительной степени объясняется выработанными во многих семьях нашей страны стандартами. Эти стандарты заключались в том, что высшее образование нужно получать в любом случае, независимо от будущего порождаемого им дохода, просто потому, что «так надо», «так принято». Впрочем, это приводило и приводит к тому, что накопление человеческого капитала в нашей стране управляется отнюдь не теми оптимизационными процессами, которые описываются в магистральных моделях эндогенного роста, и не способствует интенсивному экономическому росту¹⁶.

6. Гипотеза «Homo Post-Soveticus»

В одной из недавних работ (Розмаинский 2007) мы выдвинули гипотезу о том, что стереотипы и нормы поведения постсоветских россиян имеют характеристики, поддающиеся обобщению одним термином – «Homo Post-Soveticus», который по смыслу почти противоположен¹⁷ модели «Homo Economicus», являющейся сердцевинной неоклассического (да и, в целом, магистрального) подхода к анализу человеческого поведения. В неоклассической теории предполагается, как уже отмечалось во введении, что экономический агент в своем стремлении к наилучшему результату учитывает всю информацию, в том числе и относительно переменных, относящихся к далекому будущему, и его выбор не зависит от давления социальных норм и

¹⁵ Подобная предпосылка вообще является типовой для практических всех «магистральных» моделей роста с учетом накопления человеческого капитала. Подобных моделей было создано очень много за последние 20 лет, подробнее см.: Acemoglu (2009), Aghion and Howitt (1998).

¹⁶ Напомним, что «интенсивный рост» – рост, не предполагающий увеличения затрат факторов, в отличие от «экстенсивного роста».

¹⁷ Оговорка «почти» объясняется тем, что высокая степень преследования личного интереса характерна для обоих рассматриваемых типов агентов, о чем далее говорится в тексте.

стереотипов¹⁸. Типичный же “Homo Post-Soveticus” характеризуется низкой степенью рациональности при учете информации, относящейся к прошлым и текущим переменным, а также отличается инвестиционной близорукостью (Розмаинский 2007, 37). Еще одна характеристика “Homo Post-Soveticus” – высокая степень следования личному интересу, то есть ярко выраженный оппортунизм. Это, пожалуй, единственная черта, которая сближает его с “Homo Economicus”, по крайней мере, после того, как в 1975 году О. Уильямсон ввел в экономическую науку понятие оппортунизма.

Названные характеристики положительным образом взаимодействуют между собой. Они обуславливают и усиливают друг друга. Некоторым исключением является лишь соотношение между оппортунизмом и поведенческой несамостоятельностью: последний из этих феноменов вряд ли приводит к значительному оппортунизму, предполагающему противопоставление личных интересов коллективным. Однако инвестиционная близорукость и заниженная степень рациональности «сообща» порождают совместимость между собой оппортунизма и поведенческой несамостоятельности (Розмаинский 2007, 38).

Мы полагаем, что “Homo Post-Soveticus” – как обобщенный тип постсоветского россиянина – был сформирован многими причинами, носящими, в основном, институциональный характер. К ним можно отнести резкие институциональные изменения, связанные с «переходом к рынку»; вышеупомянутую неспособность постсоветского российского государства защищать контракты; укоренившуюся благодаря советской власти ориентацию на государственный патернализм; давние традиции коллективизма, длительное существование в условиях экономического застоя и/или кризиса, восприятие предпринимательской деятельности как аморальной и др. Все эти процессы и характеристики в той или иной степени отсутствовали в западных странах, на которые были ориентированы создававшиеся в рамках магистральной экономической теории модели цикла, роста, развития и институциональных изменений. Экономика России в течение последних десятилетий (а то и за всю свою историю) была далека от характеристик рыночного капитализма, явно или неявно предполагаемых в таких моделях. Среди таких характеристик можно, в частности, упомянуть эффективно защищенные государством права частной собственности и контрактные отношения, высокую степень конкуренции на большинстве рынков, скромные масштабы государственной регламентации хозяйственной деятельности, небольшую роль криминальных и полукриминальных клановых группировок, стремление к «честной наживе» как санкционированную обществом неформальную норму поведения, отсутствие резких институциональных изменений, давние традиции индивидуализма, а также длительное существование в условиях устойчивого экономического роста. Поэтому фактическое поведение западных людей, хотя, по-видимому, и не соответствует «идеалам» “Homo Economicus”, все-таки ближе к ним, чем фактическое поведение постсоветских россиян.

В любом случае, для того чтобы правильно описывать процессы, происходящие в современной российской экономике, нужно стремиться к созданию моделей, в которых принимаются реалистичные предпосылки относительно человеческого поведения постсоветских россиян. Мы полагаем, что гипотеза “Homo Post-Soveticus” может быть полезной в этом плане. Эта гипотеза указывает на необходимость моделей, учитывающих одновременное сосуществование иррациональности, оппортунизма, близорукости и несамостоятельности (Розмаинский 2007, 38).

7. Заключение

Итак, мы приходим к следующим выводам относительно поведения людей в условиях изменяющейся экономики. Они ведут себя не полностью рационально, причем степень рациональности часто меняется в зависимости от внешних обстоятельств, прежде всего, в зависимости от «внешних информационных ограничителей» – от избытка или нехватки информации. Нередко их поведение хоть сколько-нибудь рациональным назвать нельзя, поскольку они опираются исключительно на эмоции или привычки. Кроме того, поведение людей в значительной мере управляется ожиданиями, весьма далекими от рациональных расчетов на будущее. Эти ожидания во многом зависят от эмоций и массового поведения. Здесь следует учитывать, что влияние закономерностей массового поведения – это только часть проблемы, связанной с тем, что поведение отдельного человека подвержено влиянию социального окружения, как в про-

¹⁸ Первоначально, со времен А. Смита, впервые употребившего термин “Homo Economicus”, это понятие означало преследование личного интереса. Однако после Маржиналистской революции основным аспектом поведения типичного экономического агента стал не эгоизм, а рациональность.

странстве, так и во времени. Действия людей сильно зависят от того, как ведет себя общество в целом, или как вели себя их предки в недавнем или даже далеком прошлом. Особенно важную роль может играть боязнь социального ostracism.

Мы полагаем, что все эти особенности человеческого поведения проявлялись в условиях изменяющейся экономики постсоветской России в конце XX и в начале XXI веков. Они должны быть учтены в поведенческих предпосылках, которые будут положены в основу реалистичных моделей, описывающих функционирование перманентно изменяющейся экономики. Именно такой экономикой является хозяйство нашей страны в настоящее время.

ЛИТЕРАТУРА

Автономов В.С. (1998). Модель человека в экономической науке. – СПб: Издательство «Экономическая школа».

Кейнс Дж.М. (1978). Общая теория занятости, процента и денег. – М: Издательство «Прогресс».

Кейнс Дж.М. (1998). Общая теория занятости, Вып. 3., – М: ГУ-ВШЭ, 280-292.

Нельсон С., Уинтер П. (2000). Эволюционная теория экономических изменений. – М: ЗАО «Финстатинформ».

Розмаинский И.В. (1998). Концепция делового цикла в посткейнсианстве. Автореф. канд. дисс. – СПб.

Розмаинский И.В. (2003). На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов, Том 1 (№ 1), 86-99.

Розмаинский И.В. (2005). «Посткейнсианская модель человека» и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы, Том 3 (№ 1), 62-73.

Розмаинский И.В. (2006). «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике, № 9, 71-82.

Розмаинский И.В. (2007). “Homo Post-Soveticus”: Основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода, Том 5 (№ 1), 28-40.

Розмаинский И.В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход, № 6, 48-59.

Скоробогатов А.С. (2002). Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход. Автореф. канд. дисс. СПб.

Скоробогатов А.С. (2005). Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла, Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 3 (№ 2), 83-95.

Скоробогатов А.С. (2006). Институциональная экономика: Курс лекций. – СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ.

Ходжсон Дж. (2000). Привычки, правила и экономическое поведение, № 1, 39-55.

Acemoglu, D. (2009). Introduction to modern economic growth. Princeton: Princeton University Press.

Aghion, P., and Howitt, P. (1998). Endogenous growth theory. Cambridge (Mass.): The MIT Press.

Azariadis, C., and Drazen, A. (1990). Threshold externalities in economic development, 105, 501-526.

Binswanger, M. (1999). Co-evolution between the real and financial sectors: The optimistic “New Growth Theory” view versus the pessimistic “Keynesian” view. Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Wirtschaft.

Boyd, I., and Blatt, J.M. (1988). Investment confidence and business cycles. Berlin: Springer-Verlag.

Carvalho, F.J.C. (1992). Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of macroeconomics for a monetary production economy. Aldershot: Edward Elgar.

Çapoglu, G. (1992). Prices, profits and financial structures. A Post-Keynesian approach to competition. Aldershot: Edward Elgar.

Davidson, P. (1972). Money and the Real World. London: Macmillan.

Dequech, D. (1999). Expectations and confidence under uncertainty, 21 (3), 415-430.

Dequech, D. (2000a). Fundamental uncertainty and ambiguity, 26 (1), 41-60.

-
- Dequech, D. (2000b). Asset choice, liquidity preference, and rationality under uncertainty, 34(1), 159-176.
- Dequech, D. (2004). "Uncertainty": individuals, institutions, and technology, 28 (3), 365-378.
- Leibenstein, H. (1976). Beyond economic man. A new foundation for microeconomics. London: Harvard University Press.