



## Эволюция модели экономического человека в теории человеческого капитала: от homo economicus до homo transactus

Марущак И.В.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Волгоградский государственный университет

### АННОТАЦИЯ:

В работе рассмотрена эволюция моделей экономического поведения человека. Систематизированы достоинства и недостатки моделей, изучаемых в рамках институциональной экономики и теории человеческого капитала. Представлена критика модели homo economicus, основанная на ее нереалистичности и искусственности. Визуализирована карта моделей человека в современной экономической науке. Предложена интегрирующая модель человека, способная объединить моноаспектные подходы и адекватно объяснить природу человека в теории человеческого капитала, где «человек транзакционный» представляется субъектом отношений, формирующихся на основе транзакций, обладающим многомерной идентичностью. Статья представляет интерес для специалистов в области теории институциональной экономики, человеческого и интеллектуального капитала, исследователей проблем планирования и управления в условиях современной постиндустриальной экономики.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** теория человеческого капитала, эволюционная экономика, экономическая теория, институциональная экономика, модель человека, рациональность поведения.

## Evolution of the economic man in the theory of human capital: from homo economicus to homo transactus

Maruschak I.V.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Volgograd State University

### Введение

В разных направлениях экономической науки, включая теорию человеческого капитала, сложились различные концептуальные представления об индивидах и их поведении. В неоклассической теории традиционно человек рассматривался как существо независимое (обладающее достаточно высокой свободой выбора), эгоистичное (преследующее преимущественно личные интересы), максимизирующее (стремящееся к увеличению полезности своих действий). Безусловно, неоклассики всех времен понимали ограниченность такого понимания реального поведения людей. Так, еще А. Маршалл отмечал, что «большую часть тех действий, которые продиктованы чувством долга и любовью к ближ-

нему, невозможно систематизировать, свести к закономерности и количественно измерить. Именно по этой причине, а не в силу того, что они не основаны на своекорыстии, нельзя включить их в сферу исследований экономической науки» [8]. Почти столетие спустя Г. Беккер в своей нобелевской лекции также был вынужден пояснять, что неоклассическая модель человека «это – метод анализа, а не предпосылка о мотивах поведения» [1]. Именно его описание сути данного метода (и, соответственно, модели человека в неоклассике) является, на наш взгляд, наиболее точным: «Согласно данному подходу, люди максимизируют то, что они воспринимают как богатство, независимо от того, эгоисты они или альтруисты, садисты или мазохисты. Их поступки продуманы и согласованы во времени. Так, они пытаются как можно точнее предугадать неизвестные последствия своих действий. Корни их предусмотрительности, однако, могут лежать в прошлом... Свобода действий человека ограничивается его доходом, временем, несовершенством памяти и вычислительных способностей и другими ограниченными ресурсами, а также возможностями, которые предоставляет ему экономика. Широта этих возможностей определяется действиями других индивидов и их организаций» [1].

### Модели человека в теории человеческого капитала

Когда в 1994 г. М. Дженсен и У. Меклинг предложили модель человека находчивого, оценивающего, максимизирующего (Resourceful, Evaluative, Maximizing Model

#### ABSTRACT:

The article considers the evolution of models of human economic behavior. We classify the advantages and disadvantages of models studied in the framework of institutional economics and the theory of human capital. We criticize the model "homo economicus", because it is unrealistic and artificial. We visualize a map of human models in modern economic science. We suggest integrate human model, which is capable to unify mono-aspect approaches and adequately explain human nature in the theory of human capital. In this theory the "transaction person" is a subject of relationships that are formed on the basis of transactions; the "transaction person" also has a multidimensional identity. The article is of interest to experts in a theory of institutional economics, human and intellectual capital, to researchers of planning and management problems in the context of a modern postindustrial economy.

**KEYWORDS:** theory of human capital, evolutionary economics, economic theory, institutional economics, human model, rationality of behavior

JEL Classification: J24, N00

Received: 28.06.2017 / Published: 31.08.2017

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers

For correspondence: Maruschak I.V. (marushak\_irina79@mail.ru)

#### CITATION:

Maruschak I.V. (2017) Evolyutsiya modeli ekonomicheskogo cheloveka v teorii chelovecheskogo kapitala: ot homo economicus do homo transactus [Evolution of the economic man in the theory of human capital: from homo economicus to homo transactus]. Kreativnaya ekonomika. 11. (8). – 839-846. doi: [10.18334/ce.11.8.38206](https://doi.org/10.18334/ce.11.8.38206)

или REMM) [18] (*Jensen, Meckling, 1994*), они специально поясняли, что модель REMM наилучшим образом подходит для описания систематически рациональной части человеческого поведения, т.е. явным образом указывали на ее встроенные ограничения. Но, как это часто происходило в истории экономической мысли, допущения неоклассической модели человека были проигнорированы как поздними исследователями, так и критиками.

Именно рассматриваемая без учета ее допущений и ограничений, эта модель получила название homo economicus (человек экономический). Описываемый ей «гиперрациональный homo economicus, обладающий строго упорядоченным набором предпочтений, располагающий совершенной информацией и наделенный безграничными счетными способностями» [5] – это теоретическая конструкция высочайшей степени абстракции.

Как подчеркивал Д. Норт, «неоклассический постулат об инструментальной рациональности предполагает, что “акторы” имеют в своем распоряжении всю необходимую информацию для правильной оценки стоящих перед ними альтернатив» [10] (*Nort, 1997*) и обладают абсолютно совершенными аналитическими способностями для ее обработки и принятия оптимального решения.

Безусловно, разносторонняя критика данной модели на протяжении десятилетий позволила экономистам, социологам и философам представить многочисленные аргументы в пользу нереалистичности homo economicus, его искусственности и негативного влияния данной модели на развитие экономической науки [17, 22, 19, 21] (*Hollis, Nell, 1975; Thompson, 1997; Lee, Keen, 2004*). Неоклассики же фактически не смогли предложить в ответ ничего более убедительного, чем аргумент М. Фридмана, согласно которому экономистам следовало бы не отвергать неподтверждаемые практикой допущения, а исходить из того, что эти допущения как будто бы верны: в частности, рассматривать фирмы и индивидов так, будто бы они являются, соответственно, субъектами рынка совершенной конкуренции и эгоистичными максимизаторами полезности [16].

Следует отметить, что, наряду с homo economicus, односторонние (моноаспектные) модели человека создавались во многих науках: к ним можно отнести, например, homo sociologicus (человек социологический) в социологии, homo psychologicus (человек психологический) в психологии, homo loquens (человек говорящий) в фило-

#### **ОБ АВТОРЕ:**

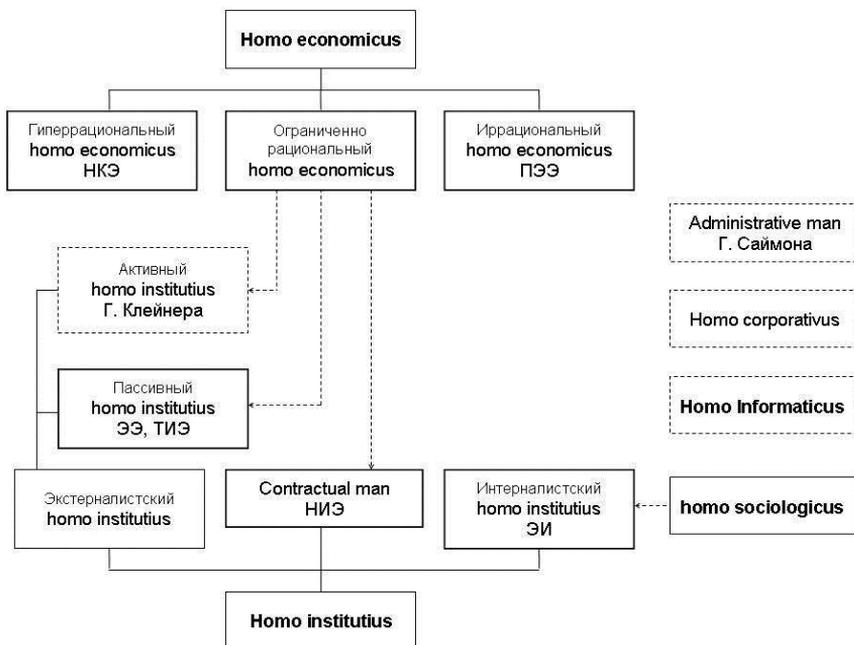
*Марущак Ирина Валерьевна*, кандидат экономических наук; доцент кафедры маркетинга (marushak\_irina79@mail.ru)

#### **ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:**

Марущак И.В. Эволюция модели экономического человека в теории человеческого капитала: от homo economicus до homo transactus // Креативная экономика. – 2017. – Том 11. – № 8. – С. 839-846. doi: [10.18334/ce.11.8.38206](https://doi.org/10.18334/ce.11.8.38206)

логии, homo faber (человек творящий) в философии, homo ludens (человек играющий) в культурологии и др. Как видим, для наименования этих моделей обычно используются название научной дисциплины или изучаемый ей основной вид человеческой деятельности. Однако в экономической науке модель homo economicus не является монопольной, и фактически это наименование необоснованно узурпировано неоклассической теорией, несмотря на то, что у нее есть альтернативы.

На *рисунке 1* представлена условная карта сложившихся к настоящему времени моделей человека в предметном поле экономической науки. На ней отчетливо видно, что наиболее разработанными, детализированными и внутренне дифференцированными являются модели homo economicus и homo institutius, что можно связать с длительной конкуренцией неоклассики и институционализма за статус мейнстрима мировой экономической науки.



Условные обозначения: НКЭ – неоклассическая экономика; ПЭЭ – поведенческая и экспериментальная экономика; ЭЭ – эволюционная экономика; ТИЭ – традиционная институциональная экономика; НИЭ – новая институциональная экономика; ЭИ – экономика идентичности. Штрихпунктирные стрелки показывают влияние одних моделей на другие; штрихпунктирными блоками выделены модели, не являющиеся базовыми для научных дисциплин.

**Рисунок 1.** Карта моделей человека в современной экономической науке

Источник: составлено автором

Однако наибольшую роль в подрыве фундаментальных постулатов неоклассической модели человека сыграли не экономисты, а психологи, благодаря исследованиям которых в экономической области возникли такие значимые дисциплины, как поведенческая и экспериментальная экономика.

### «Homo transactus»

Рассмотрим интегрирующую модель человека, способную объединить моноаспектные подходы и адекватно объяснить природу человека в теории человеческого капитала.

Термин «homo transactus» предложили в эссе 2014 г. Н. Бартер и Л. Хьютон, однако они не дали ему содержательного определения, фактически трактуя как транзакционно-ориентированную версию homo economicus [13]. Более развернутую трактовку выдвинул Б. Ерзкян, по мнению которого **реальные индивиды** – это «участники транзакций, открытые воздействию институционального поля, сила которого настолько велика, что впору говорить о главном действующем лице хозяйственных процессов... не как о человеке экономическом, а как о человеке институциональном..., который вследствие его социальной ориентированности перестает быть “простым актором”, превращаясь в потенциального транзактора» [4]. При этом «быть транзактором означает прежде всего быть наделенным транзакционной, институциональной компетентностью» [4], т.е. комплексной способностью адекватно понимать и интерпретировать «правила игры» (институты) и эффективно «вести игру» (осуществлять выгодные транзакции). Таким образом, по сути, транзактор в трактовке Б. Ерзкяна – это активный homo institutus, нацеленный на повышение эффективности транзакций во внешнем институциональном поле, что содержательно близко к концепции человека институционального Г. Клейнера.

Человек транзакционный (homo transactus) – интегративная модель человеческого поведения, обобщающая частные моноаспектные модели, сложившиеся в современной экономической науке. Мышление homo transactus, в соответствии с подходом поведенческой и экспериментальной экономики, представляет собой взаимодействие двух систем – *управляемой* и *интуитивной*. Поведение на основе решений, принятых преимущественно с помощью управляемой системы, т.е. на основе осознанных размышлений, описывается ограниченной рациональностью в духе теории Г. Саймона и теории транзакционных издержек О. Уильямсона. Поведение на основе преимущественно интуитивных суждений описывается с позиций наличия психологических издержек (издержек когнитивных искажений) выбора и транзакций.

На поведение homo transactus значимо влияют все элементы внешней транзакционной среды (институты, организации, информационные потоки, действия других индивидов), но также интериоризированные им ценности, нормы и модели действий. Отчасти его поведение может быть описано как управляемое правилами пассивное, полуавтоматическое бытие на основе привычек и рутин, позволяющее минимизиро-

вать транзакционные издержки. Вместе с тем с достаточной степенью регулярности включается активный режим поведения, направленный на повышение результативности транзакций и максимизацию всех транзакционных ресурсов, в том числе повышение своего социального статуса и получение новых социальных категорий, накопление капитала связей (отношенческого капитала) и вхождение в новые сообщества, улучшение репутации и рост доверия и др.

Свои поведенческие стратегии *homo transactus* вырабатывает в условиях информационных перегрузок, усиливающих асимметрию информации, и фундаментально неустранимой неопределенности несовершенных рынков, что требует развития знаний и навыков транзакционной компетентности. Рациональность человека транзакционного имеет переключающийся режим:

- иногда это в большей степени институциональная рациональность, когда поведение детерминировано внешними нормами и стереотипами [3, 20] (*Redmond, 2004*);
- иногда это социальная рациональность, основанная на интериоризированных ценностях и нормах;
- зачастую это экологическая рациональность, связанная с включенностью в сообщества и социальные сетевые структуры и следованием их трудно формулируемым неявным правилам [12].

Транзакции, осуществляемые *homo transactus* в настоящем, зачастую осмысливаются и интерпретируются людьми в терминах прошлых сделок и психологически искаженных ожиданий. Для принятия решений *homo transactus* важны не столько цифры, отражающие сравнительные величины транзакционных издержек при разных вариантах выбора, сколько субъективное понимание структуры отношений, в зависимости от которых и вырабатываются любые транзакционные стратегии [11] (*Radaev, 1999*).

## Заключение

1. Люди, описываемые моделью *homo transactus*, реальны – они недалековидны, доверчивы и ленивы (например, склонны полагаться на легко извлекаемую информацию в соответствии с эффектом Д. МакФаддена) [7], но в то же время креативны и часто оппортунистичны: они поддерживают и рутинно следуют правилам, но также обходят и даже изменяют их.

2. Человек транзакционный – это субъект не только и не столько транзакций, сколько формирующихся на их основе отношений, поэтому содержанием наноэкономики транзакций выступают именно «отношения между индивидами (в широком смысле, а не только взаимодействия “лицом-к-лицу”)» [6] как субъектами с многомерной идентичностью, в связи с чем гомогенное понимание индивидуального поведения с позиций нормального или репрезентативного агента является методологически некорректным, напротив, «следует делать акцент на различиях в поведении между

индивидами» [9]. Но гораздо важнее принять и изучать человека таким, каков он есть на самом деле [15], изучая человеческое поведение не просто как совокупность актов выбора на рынке, а сквозь призму отношений [14], что перспективно для «понимания того, как действуют реальные люди, и того, как различные институты определяют эту общую динамику популяции, объединяющую все эти поведения» [2] (Boulz, 2010), на что и направлена модель homo transactus.

## ИСТОЧНИКИ:

1. Беккер Г.С. Экономический взгляд на жизнь // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. В 2 кн. Кн. 1. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. – М.: Мысль, 2004. – С. 688-706.
2. Боулз С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. – М.: «Дело» АНХ, 2010. – 576 с.
3. Ерзнкян Б.А. Институциональная реальность социально-экономических систем и концепция экономического человека // Эволюционная теория, инновации и экономические изменения: Сборник материалов VI-ой Международный симпозиум по эволюционной экономике (г. Пущино, Московская область, Россия, 23-24 сентября 2005 г.). – М.: Институт экономики РАН, 2006. – С. 25-44.
4. Ерзнкян Б.А. Трансакционная модель бытия «человека институционального» // Homo Institutus – Человек институциональный / Под ред. д.э.н. О.В. Иншакова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. – С. 128-146.
5. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и новый патернализм: Препринт WP3/2013/03. – М.: ИД Высшей школы экономики, 2013. – 76 с.
6. Коркюф Ф. Новые социологии. – М.: Институт экспериментальной социологии; СПб: Алетейя, 2002. – 172 с.
7. МакФадден Д. Проблема экономического выбора // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. В 2 кн. Кн. 2. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. – М.: Мысль, 2005. – С. 392-443.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии. В 3 т. Т. I. – М.: Прогресс, 1983. – 416 с.
9. Меткаф Дж. Потребление, предпочтения и эволюционный подход // Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов. – М.: Дело, 2007. – С. 96-128.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
11. Радаев В.В. Российский бизнес: структура трансакционных издержек // Общественные науки и современность. – 1999. – № 6. – с. 5-19.
12. Смит В.Л. Конструктивистская и экологическая рациональность в экономической науке // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. В 2 кн. Кн. 2. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. – М.: Мысль, 2005. – С. 685-767.

13. Barter N., Houghton L. Is this OK? An Exploration of Extremes // The Journal of Corporate Citizenship. A special theme issue "Beyond the Academic Article – Using Fiction, Art and Literary Techniques to Communicate". – 2014. – № 54. – P. 47-60, 55-56.
14. Coase R. The New Institutional Economics // The American Economic Review. – 1998. – Vol. 88. – № 2. – P. 72-74, 72.
15. Coase R. H. Adam Smith's View of Man // The Journal of Law & Economics. – 1976. – Vol. 19. – № 3. – P. 529-546, 545.
16. Friedman M. The Methodology of Positive Economics. Essays In Positive Economics. – Chicago: University of Chicago Press, 1966. – P. 3-43.
17. Hollis M., Nell E. J. Rational Economic Man: A Philosophical Critique of Neo-Classical Economics. – Cambridge: Cambridge University Press, 1975. – 279 p.
18. Jensen M. C., Meckling W. H. The Nature of Man // Journal of Applied Corporate Finance. – 1994. – № 2. – p. 4-19.
19. Lee F. S., Keen S. The Incoherent Emperor: A Heterodox Critique of Neoclassical Microeconomic Theory // Review of Social Economy. – 2004. – № 2. – p. 169-199.
20. Redmond W. H. On Institutional Rationality // Journal of Economic Issues. – 2004. – № 1. – p. 173-188.
21. Schneider S. Homo economicus – or more like Homer Simpson? - Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG, DB Research, 2010. – 28 p
22. Thompson H. Ignorance and Ideological Hegemony: A Critique of Neoclassical Economics // Journal of Interdisciplinary Economics. – 1997. – № 4. – p. 291-305.

## REFERENCES:

- Boulz S. (2010). Mikroekonomika. Povedenie, instituty i evolyutsiya [Microeconomics. Behavior, institutions and evolution] Moscow: «Delo» ANKh. (in Russian).
- Hollis M., Nell E. J. (1975). Rational Economic Man: A Philosophical Critique of Neo-Classical Economics Cambridge: Cambridge University Press.
- Jensen M. C., Meckling W. H. (1994). The Nature of Man Journal of Applied Corporate Finance. 7 (2). 4-19.
- Lee F. S., Keen S. (2004). The Incoherent Emperor: A Heterodox Critique of Neoclassical Microeconomic Theory Review of Social Economy. 62 (2). 169-199.
- Nort D. (1997). Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki [institutions, institutional changes and functioning of the economy] Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala». (in Russian).
- Radaev V.V. (1999). Rossiyskiy biznes: struktura transaktsionnykh izderzhkek [Russian business: the structure of transaction costs]. Obschestvennye nauki i sovremennost. (6). 5-19. (in Russian).
- Redmond W. H. (2004). On Institutional Rationality Journal of Economic Issues. 38 (1). 173-188.
- Thompson H. (1997). Ignorance and Ideological Hegemony: A Critique of Neoclassical Economics Journal of Interdisciplinary Economics. 8 (4). 291-305.