

Структура и функции экономического поведения

В. И. ВЕРХОВИН

Экономическое поведение является "социальной субстанцией" всех воспроизводственных процессов, которые в своей совокупности составляют то, что называется хозяйственной жизнью общества. Это связано с тем фактом, что в основе оборота громадной массы экономических ценностей (благ, услуг, информации), их трансформации друг в друга лежат многочисленные и разнокачественные по характеру и содержанию, циклично возобновляющиеся индивидуальные, групповые и массовые акты поведения людей. Последние реализуют их для удовлетворения своих потребностей или непосредственным или в большей своей части опосредованным образом [1].

Таким образом, экономическое поведение - это система социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием различных по функциям и назначению экономических ценностей (ресурсов), и, во-вторых, ориентированны на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения.

Очевидно, что экономическое поведение как социальный феномен является предметом изучения как экономической науки, так и социологии. Естественно, что ракурс теоретического и эмпирического анализа в первом и втором случае существенным образом отличается. В первом случае акцентируется внимание прежде всего на том "какие из редких производительных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия избирают для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем ..." [2]. Короче говоря, экономическая наука анализирует следующие основные категории: производство, методы организации ресурсов и распределение богатства - на основе объяснения влияния "чистых" экономических переменных друг на друга, вынося так называемые неэкономические компоненты "за скобки" [3].

В свою очередь социология, выходя за рамки строго заданных категорий экономической науки, акцентирует свое внимание на факторах, условиях, институтах, ситуациях, а так же на, действующих в их контексте, различных социальных субъектах, которые тем или иным образом реализуют свои конкретные, в том числе экономические, интересы. Иначе говоря, предметом внимания социолога являются модели социального поведения в связи с применением и объяснением принципа максимизации результатов и минимизации затрат, а так же те социокультурные институты и сопутствующие им социальные стимуляторы или ограничители, которые делают возможным или существенно лимитируют рациональное использование различных экономических ресурсов (личностных, технологических, организационных, финансовых, информационных и т. п.).

В этой связи актуальным является анализ форм взаимодействия решений, действий, поведенческих стереотипов и программ поведения различных социальных субъектов и движения экономических и иных ресурсов. Очевидно, что в данном случае формируются и конституируются многообразные по

характеру функциональные, прагматические и социальные результаты, способствующие приращению, накоплению человеческих возможностей, или, наоборот, существенно ограничивающие альтернативы социального поведения.

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

Таким образом, ожидаемым результатом экономического поведения являются различные выгоды (вознаграждения) за те или иные действия, связанные с использованием и рекомбинацией экономических ресурсов. Следует в частности отметить, что множество других видов социального поведения можно рассматривать в терминах затрат и возмещений (выгод), однако они в строгом смысле не могут относиться к категории экономических. Это прежде всего связано с тем фактом, что в их структуру и содержание не включены так называемые простые и сложные элементы народнохозяйственной жизни (Н. Кондратьев). Последние имеют различное: ценностное, натуральное и комбинированное (стоимостное и натуральное) выражение [1, стр. 302].

Эти элементы, связующим звеном которых является рынок [1, там же], определяют специфику и параметры того вида социального поведения, которое мы относим к экономическому. Следует еще раз подчеркнуть, и это часто в силу тех или иных познавательных и категориальных ограничений упускается из виду, что вышеуказанные простые и сложные элементы хозяйственной жизни включаются в систему рыночных связей и отношений через конкретные действия людей. Они, если так можно выразиться, приводят их (рыночные элементы) в активное состояние, иницируют, преследуя при этом свои собственные намерения и интересы, часто противоположные по мотивам и содержанию. Это с одной стороны. С другой - сама природа используемых людьми рыночных элементов, в том числе различных благ, ресурсов, средств достижения экономических целей лимитирует, нормирует и алгоритмизирует специфику и порядок их социального поведения. То есть оно находится в более или менее строгой зависимости от: функционального назначения этих элементов; структуры их связей и зависимостей друг с другом; конкретных параметров той рыночной среды, где эти элементы функционируют; социальных механизмов и институтов, которые регулируют воспроизводство и трансформацию этих элементов друг в друга.

Таким образом, в основе социального поведения экономического типа лежит многообразная система норм и правил, отражающих функциональные и иные характеристики различных рыночных элементов. Они (нормы и правила) являются обязательными для всех легально действующих субъектов экономического поведения. Эти нормы и правила закреплены: юридически на

государственном уровне, в различных соглашениях между людьми, в традициях и нормах обыденной жизни, а так же в функциональной программе самих рыночных элементов. Например, правила и нормы обращения с деньгами, купли - продажи, инвестирования, кредитования, наследования собственности, обращения ценных бумаг, ренты и т.п.

Следует отметить, что совокупность указанных выше норм и правил в одних случаях может быть очень развитой и закреплённой во всей возможной полноте в специальных законодательных актах, в других - она может быть не регламентирована актами государственно-юридического регулирования и закреплена в обычном, естественном праве, традициях, обычаях, социальных привычках или стереотипах. Однако независимо от этого она определяет исходный, стартовый порядок и допустимые пределы социального поведения (например, как в шахматной игре) для абсолютного большинства действующих субъектов, желающих добиться реально возможных и легально допустимых выгод.

Следует в связи с вышеуказанным отметить, что субъектам, реализующим различные модели экономического поведения предписываются функционально и нормативно лишь исходные (необходимые и допустимые для данных рыночных условий) рамки и ограничения. В этих пределах они могут строить в зависимости от своих целей, намерений, способностей, опыта и компетенции разнообразные комбинации рыночных элементов и связанных с ними решений и действий. Количество этих комбинаций громадно, все зависит от степени расчета, специализации и количества имеющихся ресурсов, а так же способности предвидеть последствия планируемых действий.

Таким образом, не рассматривая специально систему условий и факторов, детерминирующих специфику экономического поведения, можно в самом общем виде констатировать следующее: имеются некоторые стартовые предпосылки, компоненты, без которых оно не может быть реализовано. К ним относятся: экономические ресурсы, экономическая среда, определенные нормы и правила поведения, а так же действующие в их рамках субъекты. Естественно, что ресурсные компоненты приводятся в действие различными субъектами экономического поведения, преследующими свои собственные интересы. Последние лимитируются объективными функциями обращающихся ресурсов, а так же правилами и нормами, закреплёнными в соответствующих социально-экономических институтах и механизмах их реализации. Универсальным ядром мотивации субъектов экономического поведения является формула - максимум вознаграждения путем минимума затрат. Очевидно, что любой субъект экономического поведения, мыслящий рационально, ориентирован на выгоды (вознаграждения) в процессе затрат собственных ресурсов, в противном случае инициация различных экономических действий была бы мало вероятна.

Однако известно, что реализовать эту формулу полностью невозможно. Во всяком случае абсолютное большинство субъектов экономического поведения базируются в своих действиях на реализации принципа рациональности при заданных ограничениях ресурсов и информации.

В настоящее время в социологической науке отсутствует строгая классификация различных видов экономического поведения. Это объясняется с нашей точки зрения следующими причинами: неразработанностью самой категории социальное поведение; разнообразием теоретических макро и микро подходов в анализе различных явлений и уровне экономической жизни обще-

ства, их многомерностью и структурной сложностью; наличием множества теоретических подходов в рамках тех или иных социологических и экономических концепций.

Утверждение о том, что экономическая социология проводит линию на применение социологической теории и социологических исследований к комплексу явлений, связанных с производством, распределением обменом и потреблением экономических благ и услуг [З. с.191] служит лишь общей предпосылкой теоретических рассуждений по интересующему нас вопросу. Тем не менее оно может быть принято как наиболее простая схема для дифференциации и социологического анализа экономического поведения.

Таким образом, базируясь на этих предпосылках, можно выделить следующие основные виды экономического поведения, реализуемые в различных фазах воспроизводственного цикла: производственное, обменное, распределительное и потребительское.

Предварительно следует отметить, что данная схема весьма условна так как выделяемые нами основные виды экономического поведения не появляются в чистом виде. Как правило те или иные субъекты, включенные в воспроизводственный цикл полифункциональны. То есть они могут одновременно участвовать в производстве множества экономических ценностей: благ различного целового назначения, услуг, информации, обмениваться ими, накапливать, потреблять, включать и выключать их из экономического оборота и т. п. Помимо основной они реализуют множество моделей и специализированных программ экономического поведения, обмениваясь ресурсами и информацией с рыночной средой, комбинируя ими в соответствии со своими компетенцией, целевыми функциями, бюджетными ограничениями и другими возможностями.

Таким образом, каждый относительно автономный субъект экономического поведения может реализовать целый ряд взаимосвязанных функций, например, производителя и потребителя, кредитодателя и кредитора, арендатора и арендодателя и т.п. Он может быть относительным или абсолютным пользователем тех или иных экономических ресурсов, передавать их на договорной основе в возмездное или безвозмездное пользование и т.п. Эти функции, с одной стороны, определяют его экономический, социальный, правовой, а в отдельных случаях профессиональный статусы (при условии, если они являются базовыми). С другой стороны, в соответствии законом разделения труда, целый ряд экономических функций передаются другим субъектам, действующим на контрактно-договорной и иной основе. Например, посреднические, консалтинговые, маркетинговые и другие.

Каждый субъект экономического поведения (фирма, потребительская ячейка, акционерное общество, фермерское хозяйство) стремится обеспечить автономность своего существования на основе поиска оптимальной схемы взаимодействия с рыночной средой. Автономность здесь не абсолютизируется, а понимается нами как естественная установка на свободу выбора в процессе поиска оптимальной комбинации имеющихся ресурсов с целью максимизации выгоды от их использования и обращения.

Однако в условиях рыночной неопределенности действия субъектов экономического поведения не могут воспроизводиться постоянно на основе рационального выбора оптимума затрат и возмещений. То есть не всегда и не обязательно достигается положительный баланс доходов и расходов. "Прибыли

могут быть отрицательной и положительной величиной. Неопределенность порождает несоответствие между тем, что люди ожидают и тем, что действительно происходит. Количественным выражением этого несоответствия и является прибыль или убыток (Ф. Найт) [4, с. 222].

Таким образом, любое экономически целесообразное действие, не важно в какой фазе воспроизводственного цикла оно реализуется, связано с риском: риск производителя, инвестора, покупателя, продавца, коммерсанта, собственника и т.п. Даже в устойчивых стандартных ситуациях возможна вероятность отрицательного результата. Это объясняется, во-первых, субъективными ограничениями лиц, принимающих решения, например, некомпетентностью; во-вторых, фактором неопределенности, т.е. отсутствием полной и достоверной информации о параметрах рыночной среды, действиях партнеров и конкурентов; в-третьих, многообразными фактами оппортунистического поведения внутри той или иной организации (фирмы, предприятия).

Очевидно, что структура, специализация субъектов экономического поведения, функционирующих даже в одной фазе воспроизводственного цикла, варьируется в громадном диапазоне форм и возможностей. Это объясняется тем фактом, что параметры экономического поведения существенным образом отличаются в зависимости от следующих условий:

- характера экономических ресурсов, запускаемых в рыночный оборот;
- способов получения выгоды от их обращения;
- степени и факторов риска, которые оказывают воздействие на достижение положительного результата;
- длительности циклов "затраты" - "возмещения";
- точности расчета (калькуляции) ожидаемого и планируемого результата;
- способов распределения дохода;
- числа участников, включенных в процесс обращения ресурсов;
- ареалов и границ пространственно-временной локализации;
- степени легальности совершаемых экономических операций и действий и т. п.

Таким образом, наряду с основными видами экономического поведения можно анализировать, входящие в их структуру, следующие модели и их разновидности: монетарные, хозяйственные, редистрибутивные, покупательские, сбытовые, коммерческие, спекулятивные, маркетинговые, посреднические, конъюнктурно-игровые, предпринимательские, ненормативные и т. д.

Однако в рамках данной статьи вернемся к ранее изложенной классической схеме, то есть постараемся дать определения и краткие характеристики основных видов экономического поведения.

I. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ связано прежде всего с накоплением, концентрацией материальных, технологических, интеллектуальных, организационных и других ресурсов, их соединением и комбинированием с целью получения следующих результатов: благ с фиксированными потребительскими свойствами и прибыли(дохода) от их обращения на рынке. Очевидно, что это весьма упрощенная трактовка, которая не раскрывает полностью сложнейшего комплекса факторов, характеризующих поведение различных экономических субъектов, выступающих в качестве товаропроизводителей (фирм, предприятий).

Это связано с тем фактом, что критерий функционально-технологической целесообразности производства как способа удовлетворения человеческих

потребностей должен быть соединен с критериями экономическо целесообразности, без которой он не имеет смысла. Самое существенное, что производственное поведение есть прежде всего "поведение, основанное на поиске и поддержании таких комбинаций "затраты" - "выпуск", которые позволяют максимизировать разницу между доходами и издержками" [5]. То есть в условиях рыночной экономики решения, мотивации и действия производителей направлены на поиск оптимальных комбинаций стоимостных и нестоимостных факторов труда. Это позволяет максимизировать прибыль в данный конкретный промежуток времени, естественно при условии определения величины и соотношения спроса и предложения на выпускаемую продукцию.

Анализируя производственное поведение хозяйственных субъектов, следует учитывать, что последние не могут по причине ограниченных ресурсов увеличивать выпуск продукции до бесконечности. Это объясняется прежде всего тем, что расходы и издержки, которые несет производитель жестко связаны с доходом от реализации выпускаемой продукции. То есть вся система организации производства должна жестко подчиняться этой формуле, а все факторы производства, находящиеся в обороте должны функционировать в соответствии с ее реализацией. Данное положение наиболее концентрировано изложено в теории фирмы, где при объяснении механизма функционирования хозяйственных единиц общее понятие "экономическое поведение" находит свое важное аналитическое применение (А. Леонтьев).

Достаточно строгая реконструкция рациональных моделей производственного поведения, представленная в микроэкономике, является прямым переводом на четкий математический язык проблем выбора оптимального решения [5, с. 53]. Однако она не дает и не может дать объяснения множеству факторов, обуславливающих реальное поведение хозяйствующих субъектов, действующих в стохастическом и многомерном социокультурном пространстве. Эти действия не всегда и не обязательно базируются на рациональном выборе оптимальных решений. Существуют многочисленные ограничения объективного и субъективного порядка: социальные стереотипы и традиции, экстремальные ситуации, личностные и социокультурные факторы и т.п., деформирующие рациональные схемы и модели экономического поведения и делающие их в определенных условиях недостижимым идеалом. Очевидно, что социологический анализ производственного поведения гораздо шире рациональных схем и реконструкций микроэкономки, которая в вербальной форме или с использованием математического аппарата предлагает различные версии возможных и наиболее целесообразных моделей "максимизации".

Частично трудности принятия рациональных решений в реальной хозяйственной жизни объясняются экономистами, придерживающихся неинституционалистской методологии, за счет так называемых транзакционных издержек. Наиболее интересный аспект последних - оппортунистическое поведение. Его смысл объясняется исходя из многочисленных противоречий интересов и мотиваций собственников различных ресурсов производства, например, между работниками и работодателями, компаньонами, акционерами и менеджерами и т.п. Феномен их партнерства основан на взаимовыгодном объединении специфических ресурсов, а так же на праве и мере распределения дохода (прибыли) от их оборота. Это социальные образования, которые интегрируются и специфическим образом структурируются на базе поиска и поддержания взаимовыгодного баланса экономических интересов их

членов. Подобный подход открывает совершенно новый, с нашей точки зрения, ракурс социологического анализа производственных организаций как *контрактных социальных систем*. Данная проблема практически не рассматривается в отечественной социологии.

II. *ОБМЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ* обеспечивает движение различных экономических благ (товаров, услуг, информации) по каналам рынка на основе учета и сравнения их ценности по отношению друг к другу. Мера относительной редкости обращающихся товаров фиксируется в ценах и устанавливается в процессе взаимоприспособления на рынке (Ф. Хаек). Она управляет действиями множества субъектов, выступающих по отношению друг к другу в качестве продавцов и покупателей.

Таким образом, следует отметить, что процесс движения экономических ценностей не только и не столько физический процесс, развертывающийся во времени и пространстве, сколько движение рассеянной, разнородной информации, "кристаллизующейся" в ценах и помогающей людям принимать решения [6]. Определенные блага (товары), функционально ориентированные на конкретные потребности, производятся и обращаются преимущественно в том случае, если это выгодно продавцу и покупателю. Короче говоря интенсивность движения экономических ценностей в известном смысле прямо пропорциональна взаимосторонней выгоде от их оборота.

Очевидно, что, действующие в рыночных условиях экономические субъекты, предлагают и спрашивают свой товар в зависимости от: структуры и динамики цен, величины имеющихся у них эквивалентов обмена (товаров или денег) и своих предпочтений. Естественно, что они предполагают и предпочитают действовать рационально на основе максимизации своих выгод. Другое дело, что их ожидания не всегда и не обязательно соответствуют реальным результатам. Этому способствуют множество лимитирующих факторов и ограничений.

Процесс изменения ценностей благ в стохастической рыночной среде, описанный в теориях "предельной полезности", является решающим обстоятельством для их обмена и обращения. Его концептуальное объяснение, с нашей точки зрения, дает возможность рациональной реконструкции и социологического анализа многочисленных моделей экономического поведения, включенных в обменную фазу воспроизводственного цикла. Можно в этой связи выделить несколько наиболее типичных моделей и их модификаций, которые характеризуют функциональную специфику и многомерность поведенческих программ, реализуемых в системе обмена экономическими ценностями.

1. Коммерческое поведение, которое связано с движением и предложением различных благ на основе поиска информации об их относительной ценности и использования этой информации для получения определенной выгоды от их оборота. Расширенной версией классического коммерческого поведения является маркетинг. Функция последнего сводится к созданию условий, ситуаций, влияющих на позитивную мотивацию потребителей и покупателей, формированию благоприятной инфраструктуры и конъюнктуры сбыта. Если классический коммерсант в основном при расчете своих действий базируется на ценовой информации, то специалист по маркетингу формирует или старается формировать целый комплекс условий сбыта, влияя тем самым на все фазы воспроизводственного цикла. Маркетинговое поведение - это "опережающее" поведение, воздействующее на ценовую информацию произ-

водимых благ и создающее соответствующие им рынки с необходимыми характеристиками и параметрами.

2. В рамках коммерческого поведения можно выделить множество относительно самостоятельных моделей покупательского и сбытового поведения, а так же соответствующие им модели предложения и спроса различных экономических ресурсов. Причем эти модели, являющиеся предметом изучения макро и микроэкономики, можно интерпретировать на основе применения методов социологического анализа. Это одно из продуктивных и абсолютно неразвитых направлений экономической социологии.

В зависимости от экономических ресурсов, запускаемых в оборот и других условий можно рассматривать и анализировать : модели предложения и спроса личностных ресурсов (рабочей силы); модели покупательского поведения производителей, продавцов и потребителей, в том числе модели поиска, координации, дискриминации, очереди и т. п.; прямые контрактные модели, основанные на поиске и установлении взаимовыгодных интересов различных агентов рыночного поведения (например, покупателей и продавцов) и т. д.

3. Монетарное поведение обеспечивает обмен благ между различными субъектами на базе использования ликвидных средств путем сравнительной оценки редкости этих благ и перераспределения выгод. Монетарное поведение является своеобразной "смазкой" рыночных процессов, которая позволяет минимизировать транзакционные и операционные издержки, связанные с функционированием обмена.

Социологический анализ монетарного поведения позволяет рационализировать мотивационную и социокультурную матрицу социального поведения на индивидуальном, групповом и массовом уровнях [7]. Это дает возможность, на основе изучения функций так называемых символических проводников социального обмена и взаимодействия, одним из которых являются деньги понять механизмы стоимостной "коммуникации" между людьми [8].

4. Посредническое поведение - это особая разновидность коммуникативных действий, связанных с возмездным обменом ценовой и иной информацией между, как минимум тремя агентами рыночного процесса. Например, между продавцом, покупателем и третьим лицом, связывающим их взаимные экономические интересы на основе собственной выгоды. Очевидно, что эффективная реализация тех или иных экономических задач связана с поиском, получением, хранением и передачей конфиденциальной информации. Известно, что она распределена неравномерно и является весьма редким благом, которое интенсивно спрашивается и предлагается на рынке.

Естественно, что речь идет о конъюнктурной информации, которая ценна только в определенное время и в определенном месте. Одним словом, этот специфический ресурс - последнее и решающее условие в процессе принятия решений, поэтому его поиск и получение являются предметом пристального внимания всех агентов рыночного процесса.

III. *ДИСТРИБУТИВНОЕ* (распределительное) поведение обеспечивает соединение рыночных субъектов с экономическими ресурсами, определяет нормы и меру присвоения полезных свойств этих ресурсов и выгоды от их обращения, а так же механизмы и способы их перераспределения от одного пользователя к другому. Фактически рынок в этом смысле можно понимать как бесконечный процесс редистрибуции огромной массы экономических

ресурсов по сети обмена и обращения, где множество субъектов перманентно приобретают и теряют право контроля над теми или иными благами.

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

Таким образом, специфика, функциональные и мотивационные особенности дистрибутивных моделей экономического поведения зависят в первую очередь от меры исключительности доступа к ресурсам и степени контроля за получением выгоды от их оборота. В зависимости от этого можно выделить три основных модификации: хозяйственные (суверенно-дистрибутивные) модели, функционально-дистрибутивные и комиссионно-дистрибутивные. Раскроем кратко их особенности.

Первая модель (хозяйственная) характеризует социальное поведение субъектов, обладающих абсолютным или преимущественным правом получения выгоды от использования тех или иных экономических ресурсов, которыми они владеют. Очевидно, что преимущественное получение выгоды может быть в полной мере реализовано только при определенных условиях. Во-первых, при наличии компетентности функционального характера, то есть умения обеспечить сохранение физических и иных кондиций этого ресурса. Во-вторых, при наличии компетентности нормативной, способности отстоять и сохранить в неприкосновенности номинальное и реальное право собственности на данный ресурс. В-третьих, - компетентности экономической, которая дает возможность сохранить, при возможности увеличить товарную (стоимостную) ценность этого ресурса, или рационально распорядиться выгодой от его оборота.

Вторая модель (функционально-дистрибутивная) свойственна для субъектов, использующих и извлекающих на договорной или иной основе выгоду из полезных свойств экономических ресурсов, находящихся в собственности у других лиц. Наиболее типичные примеры экономического поведения этого вида демонстрируют, например, работники, нанятые работодателем, или арендаторы и т. п.

Третья модель (комиссионно-дистрибутивная). Она реализуется различными экономическими субъектами, которые, по поручению владельцев обеспечивают правовой, физический, социальный и иной контроль за действиями лиц, имеющими прямой или косвенный доступ к предмету собственности. Естественно с целью его эффективного использования и обращения.

Очевидно, что эти модели не раскрывают всего многообразия социального поведения экономических субъектов, которые функционируют в системе распределительного цикла. В действительности в экономике, особенно в развитых рыночных условиях, действует масса социальных инвариантов, отражающих "изменчивые и весьма сложные "пучки правомочий", наиболее эффективные комбинации которых для всех сфер еще не найдены [6, с. 65]". Хотелось бы отметить, что проблемы исключительности доступа к благам и распределения элементов прав собственности, помимо правового и экономического, имеют и социологический аспект интерпретации. Последний сводится в частности ка

анализу альтернатив социального выбора, от которых в значительной степени зависят вектор, напряженность и результативность человеческого поведения.

IV. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ обеспечивает извлечение экономических благ из товарного оборота и присвоение их полезных свойств с целью удовлетворения многочисленных человеческих потребностей. Очевидно, что фаза потребления характерна для большинства субъектов экономического поведения, использующих те или иные ресурсы для собственных нужд. Таким образом, процесс потребления в более строгом смысле - это извлечение и присвоение полезных свойств различных благ, связанное с выключением их (абсолютным или относительным) из экономического оборота. Это только один аспект анализа потребительского поведения, другой аспект предполагает, что последнее не есть завершающая фаза движения экономических ценностей, а только начало новой - и так до бесконечности. Например, с одной стороны, приобретаемые человеком товары, потребляются им, то есть выводятся из непосредственного экономического оборота. С другой стороны, они трансформируются в процессе потребления в другие ценности (рабочую силу), которая при определенных условиях может быть включена в экономический оборот.

Таким образом, процесс изъятия полезных свойств одних благ есть процесс воспроизводства других, принимающих в условиях рынка форму экономических ценностей. Это обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что потребительское поведение - сложнейшее функциональное соотношение множества факторов, которое определяет динамику и структуру включения и выключения различных экономических ресурсов из товарного оборота в соответствии со способностью или неспособностью хозяйственных субъектов находить оптимальное равновесие с рыночной средой. Субъекты потребительского поведения по необходимости реализуют целый ряд функций и соответствующих социальных действий, которые позволяют им с различной степенью успешности выполнять эти условия. Данный процесс естественно коррелируется уровнем доходов, стандартами потребления и мерой компетентности (способности) рассчитывать свои затраты и выгоды.

В системе потребительского цикла можно выделить несколько взаимосвязанных уровней каждый из которых обладает относительной самостоятельностью и конкретной функциональной спецификой. Например, покупательское поведение, связанное с поиском и приобретением конкретных благ (товаров) или их заменителей, которые позволяют удовлетворять моментальные, краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные потребности. Поведение, направленное на поиск соответствующих доходов, обеспечивающих требуемый стандарт и качество жизни. Можно так же анализировать относительно автономные модели поведения, которые обеспечивают контроль за рациональным использованием потребительских благ, включенных в состав постоянного или переменного имущественного фонда хозяйственной ячейки (семьи).

Представляют так же интерес различные "балансовые" модели потребительского поведения, которые способствуют сохранению и поддержанию равновесия хозяйственных субъектов с внешней экономической средой.

В заключение следует отметить, что рациональная реконструкция разнообразных по содержанию моделей социального поведения, реализуемых в системе производственного цикла, является, наряду с другими, важнейшей

задачей экономической социологии. Богатейший исходный материал этого рода имеется в различных разделах экономической теории. В частности множество объяснительных схем поведения экономических субъектов встречается у специалистов, представляющих самые различные школы и направления. Хотя они достаточно фрагментарны и используются преимущественно для построения и иллюстрации собственных гипотез и концепций. Яркий пример тому мотивы монетарного поведения Дж. М. Кейнса, которые лежат в основе построения его теории спроса на деньги.

Тем не менее нам представляется, что важнейшим исходным этапом социологического анализа экономических процессов, систем и институтов являются поиск, селекция и классификация разнообразных поведенческих моделей, которые уже описаны в вербализированной или в математической форме в экономической теории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М.: Наука, 1991, стр. 109-110.
2. Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. М.: ВНИИСИ, 1992, стр. 7.
3. Смелсер Н. Дж. Социология экономической жизни / Американская социология. М.: Прогресс, 1972, стр. 188-190.
4. Самуэльсон П. Экономика. Т. 2. М.: ВНИИСИ, 1992, стр. 222.
5. Леонтьев В. Экономические эссе. М.: Политиздат, 1990, стр. 49.
6. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992, стр. 173.
7. Верховин В. И. Структура и функции монетарного поведения/ СОЦ. ИС., No 10, 1993, стр. 67-73.
8. Сорокин П. Система социологии. Т. I. Сыктывкар: Коми книжное изд., 1991, стр. 126-127.

Резиме

Структура и функције економског понашања

Економско понашање је "социјална супстанција" свих репродукционих процеса који у својој свеукупности чине оно што се назива привредни живот друштва. Другим ријечима, економско понашање је систем друштвених поступака који су (1) повезани са искоришћавањем различитих по функцијама и намјени економских вриједности (ресурса) и који су (2) оријентисани на стицање користи (добити, награде, профита) од њиховог обрта.

Економско понашање је као друштвени феномен предмет проучавања како економских наука тако и социологије. Природно је што се ракурси теоријске и емпиријске анализе у првом и другом случају битно разликују. Економска наука анализира основне категорије (производњу, методе организације ресурса и расподелу добара) на основу интерпретације међусобних утицаја "чистих" економских промјенљивих величина, извлачећи тзв. неекономске компоненте "из заграда".

Предмет анализе социолога јесу модели социјалног понашања у вези са примјеном и интерпретацијом принципа максимализације резултата и минимализације трошкова, а исто тако и социокултурне институције и њихови пропратни друштвени стимулатори и дестимулатори, који омогућују или битно

лимитирају рационално искоришћавање разних економских ресурса (индивидуалних, технолошких, организационих, финансијских, информационих и сл.).

У оквиру тога односа актуелна је анализа облика међусобне детерминације одлука, поступака, стереотипа и програма понашања разних друштвених субјеката и кретања економских и осталих ресурса.

Сваки друштвени субјекат се, независно од статуса, стално (директно или индиректно) укључује у разне секторе привредног и производног живота друштва на различитим нивоима своје организације. Реализујући мноштво рационалних социјалних поступака који се циклички понављају, он свјесно или несвјесно, професионално или непрофесионално одређује и оцјењује своје учешће у систему оптицаја економских вриједности и при том са различитим степеном успјешности и рационалности процјењује и оправдава своје трошкове и добити. На тај начин, као очекивани резултат економског понашања појављују се разне добити (награде) за ове или оне поступке, који су повезани са искоришћавањем и рекомбинацијом економских ресурса.

Ови елементи, чија је везивна карика тржиште, одређују специфичност и параметре оног облика социјалног понашања који се овдје посматра као економско понашање.

Основу социјалног понашања економског типа чини разноврсни систем норми и правила која одражавају функционалне и остале карактеристике разних тржишних елемената. Свеукупност наведених норми и правила у одређеним случајевима може да буде веома развијена и најпотпуније утврђена у посебним законским актима, док у другим случајевима она може да не буде прописана актима државноправне регулативе и може бити утврђена у обичајном, природном праву, традицијама, обичајима, друштвеним навикама или стереотипима. У вези с тим треба истаћи да се субјектима који реализују разне моделе економског понашања одређују функционално и нормативно само полазни (неопходни и прихватљиви за дате тржишне услове) оквири и ограничења. У овим границама они могу (у зависности од својих циљева, намјера, способности, искуства и компетенције) да стварају разноврсне комбинације тржишних елемената и с њима повезаних одлука и поступака.

На основу наведенога, може се у најопштијим цртама констатовати сљедеће: постоје одређене стартне претпоставке, компоненте, без којих се економско понашање не може реализовати. То су: економски ресурси, економска средина, одређене норме и правила понашања, као и субјекти који дјелују у њиховим оквирима. Универзално језгро мотивације субјеката економског понашања јесте принцип - максимална награда уз минималне трошкове. Међутим, познато је да овај принцип није могуће у потпуности остварити.

Данас у социолошкој науци не постоји строга класификација различитих облика економског понашања. Тврдња да економска социологија примјењује социолошку теорију и социолошка истраживања на комплекс појава које су повезане са производњом, расподјелом, размјеном и потрошњом економских добара и услуга служи само као општа претпоставка у теоретским расправама о питању које нас интересује. Ипак, она се може узети као најједноставнија схема за диференцијацију и социолошку анализу економског понашања.

Ослањајући се на ове претпоставке, могуће је издвојити сљедеће основне облике економског понашања, који се реализују у разним фазама производног циклуса: произвођачко, размјењивачко, дистрибутивно и потрошачко.

Претходно треба истаћи да је наведена схема сасвим условна, јер се издвојени основни облици економског понашања не јављају у чистом облику. Наиме, ови или они субјекти који су укључени у производни циклус су, у правилу, полифункционални. То значи да сваки, релативно аутономни, субјекат економског понашања може реализовати читав низ међусобно повезаних функција (произвођача и потрошача, повјериоца и дужника, послодавца и радника, изнајмљивача и закупца и сл.).

Сваки субјекат економског понашања (фирма, потрошачко удружење, дионичарско друштво, фарма) настоји да у избору оптималне схеме узајамне повезаности са тржишном средином буде аутономан. У том избору не постиже се увијек позитивни биланс прихода и расхода. Према томе, сваки је економски сврсисходан потез, без обзира у којој фази производног циклуса се он реализује, повезан са ризиком: ризик произвођача, инвеститора, купца, продавца, трговца, власника и сл. Разлог томе може да буде: (1) субјективна ограниченост лица која доносе одлуке, затим (2) помањкање потпуне и поуздане информације о параметрима тржишне средине, о активностима партнера и конкурената те (3) разне чињенице опортуног понашања унутар ове или оне организације.

Очигледно је да структура, односно специјализација субјеката економског понашања, који функционишу чак у истој фази производног циклуса, варира у веома широком дијапазону облика и могућности. То се може објаснити тиме што се параметри економског понашања битно разликују у зависности од следећих услова: карактера економских ресурса који се пласирају на тржиште; начина добијања добити од њиховог обрта; степена и фактора ризика који утичу на постизање позитивног резултата; трајања циклуса "трошкови" - "надокнаде"; тачности прорачуна очекиваног и планираног резултата; начина расподјеле дохотка; броја учесника који су укључени у обртни процес ресурса; ареала и граница просторно-временске локализације; степена легалности економских операција и посупака који се врше итд.

На тај начин, поред основних облика економског понашања могуће је анализирати и следеће типове и подтипове који улазе у њихову структуру: монетарне, привредне, редистрибутивне, купопродајне, комерцијалне, шпекулативне, маркетиншке, посредничке, предузетничке, ненормативне и сл.

Сада ваља дефинисати и навести у кратким цртама карактеристике основних облика економског понашања.

I ПРОИЗВОЂАЧКО ПОНАШАЊЕ повезано је прије свега са акумулацијом, концентрацијом материјалних, технолошких, интелектуалних, организационих и других ресурса, са њиховим сједињавањем и комбиновањем с циљем да се добију добра са утврђеним потрошачким особинама и приходи од њиховог промета на тржишту. Другим ријечима, такво економско понашање заснива се на изналагању и одржавању таквих комбинација "трошкови" - "производња робе" које омогућују да се максимализује разлика између прихода и трошкова.

Приликом анализе произвођачког понашања привредних субјеката треба узимати у обзир да они због ограничених ресурса не могу до у бескрај повећавати производњу робе. То се може објаснити прије свега тиме што су расходи и трошкови које сноси произвођач чврсто повезани са приходом од реализације произведене робе. Поред тога постоје и многобројна ограничења

објективног и субјективног карактера (друштвени стереотипи и традиције, екстремне ситуације, индивидуални и социокултурни фактори и сл.) која деформишу рационалне схеме и моделе економског понашања и која у одређеним условима од њих праве недостижан идеал. Тешкоће у доношењу рационалних рјешења у реалном привредном животу дјелимично се могу објаснити помоћу тзв. трансакцијских издатака, гдје често долази до опортуног понашања, које настаје као посљедица многобројних противрјечних интереса и мотивација власника различитих ресурса производње, чије се партнерство темељи на изналажењу и одржавању обострано корисног биланса економских интереса свих чланова друштвене асоцијације. Такав прилаз отвара потпуно нови ракурс социолошке анализе производних организација као *уговорних друштвених система*.

II РАЗМЈЕЊИВАЧКО ПОНАШАЊЕ обезбјеђује циркулацију разних економских добара (роба, услуга, информација) кроз тржишне канале тако што се узима у обзир и међусобно пореди њихова вриједност. Степен релативне дефицитарности прометних роба уноси се у цијене и формира у процесу међусобног прилагођавања на тржишту. Одређена добра (робе), која су функционално оријентисана на конкретне потребе, производе се и стављају у промет првенствено онда када од тога продавац и купац имају користи.

Процес измјене вриједности добара у стохастичкој тржишној средини, који је описан у теоријама "граничне корисности", одучујући је фактор у њиховој размјени и протоку.

Може се издвојити неколико најтипичнијих модела и њихових модификација карактеристичних за програме понашања који се реализују у систему размјене економских вриједности.

1. *Комерцијално понашање* које је повезано са кретањем и понудом различитих добара на основи откривања информације о њиховој релативној вриједности и коришћења те информације за добијање одређене користи од њиховог обрта. Раширена верзија класичног комерцијалног понашања јесте маркетиншко понашање, које се састоји у томе да ствара услове и ситуације са позитивним утицајем на мотивацију потрошача и купаца те да формира одговарајућу продајну инфраструктуру и конјунктуру.

1.1. У овире комерцијалног понашања може се издвојити мноштво релативно самосталних модела *купопродајног* понашања, а исто тако и њима одговарајући модели понуде и потражње разних економских ресурса.

2. *Монетарно понашање* обезбјеђује размјену добара између разних субјеката на основу коришћења ликвидних средстава путем компаративне процјене дефицитарности тих добара и прерасподјеле добити. Ово понашање је својеврсно "подмазивање" тржишних процеса које омогућује да се минимализују трансакциони и операциони задаци, повезани са функционисањем размјене.

3. *Посредничко понашање* је посебна врста комуникативних активности које су повезане са компензационом размјеном информација о цијенама и другим условима на тржишту између најмање три агента тржишног процеса. Овдје је ријеч о конјунктурним информацијама које вриједе само у одређено вријеме и на одређеном мјесту, због чега им се увијек поклања посебна пажња.

III ДИСТРИБУТИВНО ПОНАШАЊЕ обезбјеђује повезивање тржишних субјеката са економским ресурсима, одређује норме и степен присвајања тих ресурса, као и добити од њиховог обрта, а исто тако и механизме и начине њихове прерасподјеле са једног корисника на другог корисника. Другим ријечима, специфичност, функционалне и мотивационе карактеристике дистрибутивних модела економског понашања зависе, у првом реду, од степена приступа ресурсима и степена контроле над стицањем добити од њиховог обрта. На основу тога могу се издвојити три модификације:

1. *Привредни (суверено-дистрибутивни) модел*, карактеристичан за социјално понашање субјеката са апсолутним или приоритетним правом на добит од коришћења ових или оних економских ресурса које они посједују.
2. *Функционално-дистрибутивни модел*, својствен субјектима који на уговорној или некој другој основи користе и извлаче добит из економских ресурса у власништву других лица.
3. *Комисионо-дистрибутивни модел* реализују различити економски субјекти који по налогу власника воде рачуна о правној, физичкој, социјалној и другој контроли над активностима лица која имају директан или индиректан приступ предмету власништва.

IV ПОТРОШАЧКО ПОНАШАЊЕ усредсређено је на добијање економских добара из робног промета и присвајање њихове употребне вриједности с циљем да се задовоље многобројне потребе човјека. То је само један аспект анализе овог понашања. Други аспект претпоставља да се потрошна роба коју је човјек купио (односно повукао из непосредног економског обрта) трансформише у процесу потрошње у друге вриједности (радну снагу) и да се у одређеним условима може укључити у економски промет. Дакле, процес повлачења из оптицаја употребних вриједности једних добара јесте и процес репродукције других, који у тржишним условима добијају облик економских вриједности.

Чини се да је најважнија етапа социолошке анализе економских процеса, система и институција истраживање, селекција и класификација разних модела понашања, који су већ описани у вербалној или математичкој форми у економској теорији.

(Апстракт на српском језику припремио мр Дојчил Војводић)