

ԽԱՆՈՒՄ ՀԱՐՈՒԹՅՈՒՆՅԱՆ

ՀՊՏՀ տնտեսագիտության

տեսության ամբիոնի ասպիրանտ

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՎԱՐՔԱԳԾԻ ՄՈԴԵԼՆԵՐԻ ՀԻՄՆԱՆԴԻՐԸ

Տնտեսագիտության տեսության կարևորագույն խնդիրներից մեկն անհատների կամ սուբյեկտների տնտեսական գործունեության և առկա տնտեսական համակարգերի հարաբերակցության ուսումնասիրությունն է, որը հիմնված է համակարգի զարգացման դինամիկան կանխորոշող տնտեսական գործունեության բնույթի վերլուծության վրա: Ըստ ժամանակակից տնտեսագիտության՝ մարդու վարքագծի ուսումնասիրության համար նախևառաջ անհրաժեշտ է հստակեցնել, թե ինչ գործոններ են հաշվի առնվում անհատի տնտեսական վարքագիծը մոդելավորելիս: Մարդու անհատականությունը և գործունեության զանազան դրոպապատճառները մոդելի կառուցման հիմքն են դառնում: Մոդելը ներառում է անհատներին. առաջին հերթին՝ նրանց տնտեսական ակտիվությունը, նպատակները, դրանց իրականացման համար կիրառվող ֆիզիկական, հոգեբանական և մտավոր հնարավորությունների յուրահատկությունները բնութագրող հիմնական չափանիշները:

Իրականում տնտեսագիտական բոլոր տեսությունները հիմնված են մարդու վարքագծի վերաբերյալ գոյություն ունեցող պատկերացումների վրա: Այդուհանդերձ, տարբեր տնտեսական վարքագծերի մեջ կարելի է առանձնացնել յուրաքանչյուր տեսակին բնորոշ գլխավոր բաղադրատարրերը: Ռուս հետազոտող Վ. Ավտոնոմովն առանձնացնում է հետևյալ երեքը.

1. դրոպապատճառի հիմնադրույթ,
2. հասանելի տեղեկատվության հիմնադրույթ,
3. մարդու ֆիզիկական և մտավոր ունակությունների վերաբերյալ պատկերացումներ¹:

Տնտեսագիտության տեսությունը մարդու մեջ գլխավորապես առանձնացնում է այն, ինչ անհրաժեշտ է տարբեր տնտեսական համակարգերում ռեսուրսների սահմանափակության և պահանջմունքների անսահմանության պայմաններում մարդկանց տնտեսական վարքագծի մեկնաբանության համար: Տնտեսական մարդու (*homo economicus*) կերպարը որոշակիորեն միակողմանի է, քանի որ մարդը ոչ միայն տնտեսական տեսանկյունից է բնութագրվում: Այնուամենայնիվ, տնտեսական գործունեությունը մարդկային անհատականության իրացման էական բնորոշիչներից է՝ ինչպես առանձին մարդու, այնպես էլ ամբողջ հասարակության կենսագործունեության այլ տեսակետների հիմքը: Տնտեսական գործունեության խթանման հարցում անհրաժեշտ է ընդգծել հատկապես հոգեբանական գործոն-

¹ Տե՛ս **Автономов В.С.**, Человек в зеркале экономической теории, М., 2003:

ների հսկայական նշանակությունը՝ հաշվի առնելով նաև այն հանգամանքը, որ շատ տեսաբաններ մարդկանց տնտեսական վարքագծի բացատրման համար կիրառում են այնպիսի հասկացություններ, ինչպիսիք են «հակումը», «նախապատվությունը», «ակնկալիքը», «մտադրությունը» և այլն:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ առանձնանում է մարժինալիստների և նորդասականների կողմից ներկայացվող՝ մարդու տնտեսական վարքագծի անգլիական դասական դպրոցը: Ըստ այդ դպրոցի ներկայացուցիչների՝ տնտեսական համակարգը տնտեսական գործունեություն ծավալող սուբյեկտների պարզ ամբողջությունն է, իսկ անհատի տնտեսական գործունեության գլխավոր խթանիչ ուժը՝ նյութական շահը: Ընդ որում, տվյալ մոդելի շրջանակներում ենթադրվում է տեղեկացվածության և իրազեկության այնպիսի մակարդակ, որը հնարավորություն կտա ազատ մրցակցության պայմաններում ապահովելու տնտեսական մարդու նպատակների իրականացումը: Ավանդական նորդասական տեսությունը, հիմնվելով ազատ մրցակցության գաղափարի վրա, ենթադրում էր, որ շուկայի յուրաքանչյուր մասնակցի վարքագիծը կախված է մյուս մասնակիցների վարքագծից: Սակայն այդ մոտեցումը վերանայվել է մասնավորապես՝ Ջ. Ֆոն Նեյմանի և Օ. Մորգենշտերնի կողմից առաջ քաշված խաղերի տեսության մեջ², որտեղ մեծ դեր է հատկացվում սուբյեկտի և գործընկեր-մրցակցի փոխհարաբերություններին: Տնտեսական գործունեության սուբյեկտին հասանելի տեղեկատվությունն ընդգրկում է ոչ միայն սեփական, այլև օտար վարքագծերի տարբերակները: Բացի այդ, նա հնարավորություն ունի հաշվարկելու՝ ինչ արդյունքի կհանգեցնի իր և այլ ռազմավարությունների ցանկացած համակցումը և ընտրելու օպտիմալ վարքագիծը՝ կախված իր նպատակային գործառույթից³: Դա որոշակիորեն առնչվում է ակնկալվող օգտակարության տեսության հետ, սակայն այստեղ հնարավոր ելքերը պայմանավորված են ոչ թե վերացական միջավայրով, այլ սուբյեկտի և նրա գործընկեր-մրցակցի փոխգործակցությամբ:

20-րդ դարի 60-70-ական թվականներին նորդասական տեսության մեջ ի հայտ եկավ բանական ակնկալիքների հիմնադրույթը, որը տնտեսական գործընթացի մասնակիցներից պահանջում է արդյունավետ կերպով օգտագործել իրենց տրամադրության տակ եղած ամբողջ տեղեկատվությունը և գործել ընդհանուր հավասարակշռության տեսական մոդելին համապատասխան⁴: *Բանական ակնկալիքների* նորդասական դպրոցը, ենթադրելով, որ տնտեսական գործունեություն իրականացնող անհատներն ի վիճակի են անմիջապես հասկանալ գների աճը, սկզբունքորեն դեմ է պահանջարկի խթանման պետական քաղաքականությանը⁵: Բանական ակնկալիքների

² Տե՛ս **Neumann J. von Morgerlsterm O.**, Theory of games and economic behaviour, Princeton, 1947:

³ Տե՛ս **Шаститко А. Е.**, Модели человека в экономической теории. М., „Юрист“, 2006:

⁴ Տե՛ս **Макашева Н. А.**, США: Консервативные тенденции в экономической теории. М., 1988:

⁵ Տե՛ս **Автономов В.С.**, նշվ. աշխ.:

տեսության մեջ գլխավոր նորարարությունն այն է, որ օգտակարության գործառույթը վարքագծի բոլոր մոդելների համար նույնն է⁶:

Ըստ մարժինալիստների և վաղ նորդասականների՝ մարդուն հասանելի տեղեկատվությունը պետք է կատարյալ լինի. արտադրողին պետք է նախապես հայտնի լինի ոչ միայն բարիքի ապագա շուկայական գինը, այլև պահանջարկը, այսինքն՝ ապրանքի այն քանակությունը, որը կարող է իրացվել այդ գնով⁷: Մարդու մտավոր կարողությունների շարքն են դասվում՝

- հիշողությունը, որում պահպանվում է տեղեկատվություն մարդու բազմաթիվ պահանջմունքների ստորակարգության և դրանց բավարարվածության աստիճանի վերաբերյալ,

- իմտելեկտը, որը հնարավորություն է տալիս հաշվարկելու սեփական հնարավոր արարքների արդյունքները, հասկանալու դրանց կարևորությունը և ընտրելու լավագույն տարբերակը⁸:

Պետք է նշել, որ ժամանակի ընթացքում նշված մոդելն էականորեն կատարելագործվել է: Առաջին հերթին՝ այն ավելի ընդգրկում է դարձել նպատակային գործառույթի ընդգծման հաշվին: Սակայն այդ մոդելը, ամեն դեպքում, առնչվում է տեղեկատվության փնտրման և մշակման, ներկա և ապագա անորոշության մեկնաբանման, ակնկալիքների ձևավորման հետ: Սկզբնական մոդելում սահմանափակում չէր նախատեսվում տեղեկատվության հասանելիության վերաբերյալ, մինչդեռ անորոշության հիմնադրույթը ենթադրում է նման սահմանափակումներ⁹: Տվյալ հիմնախնդրի լուծման միջոցներից մեկը ժամանակի կորստի և որոնման համար ծախսվող ջանքերի օպտիմալ մակարդակի որոշումն է, որի դեպքում ծախսերը պետք է հավասար լինեն ակնկալվող արդյունքին: Այդ մոտեցումը հանգեցնում է նրան, որ սուբյեկտի մտավոր ունակությունների նկատմամբ պահանջներն ավելանում են, քանի որ, նախքան տարբերակ ընտրելը, պետք է լուծել ևս մեկ խնդիր՝ սահմանել անհրաժեշտ տեղեկատվության օպտիմալ չափը¹⁰:

Անորոշության խնդրի լուծման մեկ այլ տարբերակ է, այսպես կոչված, ակնկալվող օգտակարության տեսությունը: Դրա էությունն այն է, որ տնտեսավարող սուբյեկտը մի քանի տարբերակներից ընտրելու հնարավորություն է ստանում, որոնցից յուրաքանչյուրն ունի մի քանի լուծում: Եթե սուբյեկտին նախապես հայտնի է յուրաքանչյուր լուծման օգտակարությունը, և նա կարող է մոտավորապես որոշել դրա հավանականությունը, ապա հնարավոր է ձևակերպել օպտիմալ տարբերակի ընտրության կանոնները¹¹:

Այսպիսով՝ կարելի է եզրակացնել, որ նորդասական տնտեսագիտական տեսության մեջ տիրապետող բանական վարքագծի մոդելն ունի մի շարք հիմնական տարրեր¹²: Ըստ այդ մոդելի՝ մարդու գործունեությունը նպատակաուղղված է. ընդ որում, նպատակադրումը կատարվում է նախօ-

⁶ Տե՛ս **Arrow K.**, Rationality of self and others in an economic system, J. Business, 1986, N 4:

⁷ Տե՛ս **Борисов Е.Ф.**, Основы экономической теории. М., „Высшая школа“, 2005:

⁸ Տե՛ս Экономическая теория /под ред. Деминой М. П./, Иркутск, 2005:

⁹ Տե՛ս **Stigler G.**, The economics of information, J. Polit. Econ, 1961, Vol. 69, N 2, էջ 213-245:

¹⁰ Տե՛ս Курс по экономической теории. М., „ИНФРА-М“, 1997:

¹¹ Տե՛ս **Борисов Е.Ф.**, նշվ. աշխ.:

¹² Տե՛ս **Николаева Л. А., Черная И. П.**, Экономическая теория. М., 2003:

րոք՝ մինչև գործունեությունն սկսելը: Մարդը ձգտում է իր նպատակային գործառույթի իրականացմանը՝ սեփական պահանջմունքների առավելագույնս բավարարման¹³: Այդ պահանջմունքները, առաջին հերթին, նյութական են, բավարարվում են արտաքին օբյեկտների՝ բարիքների հաշվին և ոչ թե ներքին աղբյուրների, օրինակ՝ ինքնություն ստեղծագործական գործունեության: Սուբյեկտի բավարարվածությունը չափվում է քանակապես, որը հնարավորություն է տալիս դա արտահայտելու դրամական ձևով:

Նորդասական մոտեցման հիմքն ընդհանուր հավասարակշռության ձևավորումն է, որն արդյունավետ է տնտեսական համակարգի գործունեության բոլոր մասնակիցների համար անհրաժեշտ բարեկեցություն ապահովելու տեսանկյունից: Այստեղ դժվարություններ են ստեղծվում հավաքական որոշումների կայացման դեպքում, երբ առաջ են գալիս բարդ և միմյանց հակասող անհատական շահեր¹⁴:

Փաստորեն, տնտեսական վարքագծի անգլիական մոդելի կամ «homo economicus»-ի շրջանակներում անհատի տնտեսական վարքագծի վերլուծությունը կատարվում է ըստ բանականության հիմնադրույթի, որի հիմքում հնարավորությունների և ռեսուրսների սահմանափակության պայմաններում նվազագույն ծախսերով առավելագույն արդյունք ստանալու անհատի ձգտումն է: Ընդ որում, իրենց բանական վարքագծի իրացման համար սուբյեկտները պետք է ընտրության ազատություն ունենան: Անհատների տնտեսական վարքագծի գաղափարի իրացումը շատ կարևոր է շուկայական տնտեսության համակարգում, քանի որ տնտեսական այս կամ այն հետևանքների կանխատեսումը հնարավոր է իրականացնել միայն այն դեպքերում, երբ ենթադրվում է, որ մարդիկ տնտեսական առումով բանական վարքագիծ են ցուցաբերում:

Մարդկանց բանական տնտեսական վարքագծի գաղափարը շուկայական տնտեսության համակարգում շատ կարևոր է, սակայն անգլիական մոդելի շրջանակներում դրա վերլուծությունը դժվարանում է մարդու գործունեության խթանման ոչ տնտեսական բաղադրատարրերի առկայության դեպքում:

Տնտեսական վարքագծի մոդելավորման քեյնսյան, ինստիտուցիոնալիզմի կամ պատմական դպրոցի ներկայացուցիչները տնտեսական վարքագծի ավելի բարդ մոդելներ են առաջարկում: Մասնավորապես՝ նրանց կարծիքով, տնտեսական գործունեության խթանիչ ուժը ոչ միայն նյութական շահի ձգտումն է, այլև ներառում է որոշակի հոգեբանական տարրեր՝ բարեգթություն, ավանդույթների, ազատ ժամանակի օգտագործման հետ կապված նպատակներ և այլն: Այդ մոդելի սահմաններում դժվար է մաս տնտեսավարող սուբյեկտների նպատակների իրականացումը՝ պայմանավորված նրանց գիտելիքներով, հուզականության աստիճանով, նախատիպերից և ավանդույթներից վարքագծի կախվածությամբ: Այդ պարագայում անհնար է թվում տնտեսավարող սուբյեկտների նպատակների իրականացումը ազատ մրցակցության միջոցով՝ հաշվի առնելով մաս այն հանգա-

¹³ Տե՛ս **Cohen M., March J.**, Leadership and ambiguity. Boston, 1986, էջ 217:

¹⁴ Տե՛ս **Tullock J.**, Politics of bureaucracy, Wash. (D.C.), 1965. **Downs A.**, Inside Bureaucracy. Boston, 1967:

մանքը, որ, բացի անհատականից, այստեղ հանդես են գալիս նաև խմբակային շահեր: Ըստ իմստիտուցիոնալիստների առաջարկած մոդելի՝ հասարակությունն ավելի բարդ կառուցվածք ունի, որը ենթադրում է հավասարակշռության պահպանմանն ուղղված քայլերի ձեռնարկում:

Ըստ քեյնսականների՝ անկատար սուբյեկտները չեն կարող արդյունավետ կերպով իրականացնել իրենց նպատակային գործառույթը: Բացի դրանից, նրանք գրկված են անհատականությունից և հանրություններ են ձևավորում խմբակային շահերի հիման վրա: Հասարակությունն այստեղ չի կարող դիտվել որպես ինքնուրույն անհատների ամբողջություն և, որպես կանոն, ներդաշնակ, հավասարակշռված վիճակում չի գտնվում: Այդտեղից էլ առաջ է գալիս պետության կողմից տնտեսությանն ակտիվ միջամտության անհրաժեշտությունը՝ առանձին անհատների համար անհասկանալի ընդհանուր բարիքի ստեղծման, ինչպես նաև խմբակային, դասակարգային և այլ շահերի համաձայնեցման համար:

Տնտեսական տեսությունների տեսակների միջև տարբերությունը ոչ միայն տնտեսական կյանքի փիլիսոփայության նկատմամբ ընդհանուր մոտեցումն է, այլև տնտեսական քաղաքականության վերաբերյալ որոշակի դիրքորոշումները: Օրինակ՝ Քեյնսը, ելնելով այն դրույթից, որ տնտեսական գործունեություն իրականացնող անհատը բավարար չափով խորափափանց չէ՝ տարբերելու իրական աշխատավարձի աճն անվանականից, ընդհանուր բարեկեցության համար առաջարկել է «կարգավորվող տրաճի» քաղաքականությունը:

Հետքեյնսականության սուբյեկտիվ թևի որոշ հետևորդների՝ Ջ. Շեկլի և այլոց ջանքերով ձևավորվել է տնտեսական վարքագծի մոդելավորման «արմատական սուբյեկտիվիզմի» կամ տնտեսական երևակայության տեսությունը¹⁵:

Հետաքրքրական է հատկապես արմատական սուբյեկտիվիստների մոտեցումը տնտեսական ընտրության հիմնախնդրին: Նրանց առաջ քաշած տնտեսական վարքագծի մոդելում դժվար է առանձնացնել նպատակի, տեղեկատվության և ինտելեկտի բաղադրատարրերը, քանի որ դրանք միախառնված են՝ պայմանավորված տեսության ներքին տրամաբանությամբ: Արմատական սուբյեկտիվիստները պնդում են, որ դետերմինիստական մոդելում ընտրությունն ինքնուրույն նշանակություն չունի և ընդհանուր հավասարակշռության և առավելագույն օգտակարության համակարգում ինքնուրույն տարր չի համարվում: Նրանք ընտրության գաղափարը դիտարկում են իդեալիստական դիրքերից¹⁶: Ըստ Ջ. Շեկլի՝ իրականությունը գոյություն ունի միայն մարդու կողմից ընտրություն կատարելու պահին, իսկ անցյալի և ապագայի վերաբերյալ տեղեկատվության պակասը ճիշտ ընտրության անհրաժեշտ պայման է, խթան՝ երևակայության ընդլայնման համար: Հետևաբար, ի տարբերություն մարժինալիստական տնտեսական վարքագծի մոդելի, ըստ որի նպատակը նախապես հայտնի է, մնում է միայն

¹⁵ Տե՛ս **Shackle G. L. S.**, *Imagination and the nature of choice*. Edinburgh, 1979. *Epistemics and economics*. Cambridge, 1972:

¹⁶ Տե՛ս **Рындина М.Н.**, *Методология буржуазной политической экономии*. М., 1969, էջ 99-103:

արդյունավետ միջոցներ ընտրել դրան հասնելու համար, արմատական սուբյեկտիվիզմի մոդելում մարդն ընտրում է թե՛ նպատակը, թե՛ դրան հասնելու միջոցները: Մարդիկ ընտրություն են կատարում ոչ թե առարկաների, այլ դրանք ձեռք բերելու մտադրությունների միջև:

Արմատական սուբյեկտիվիզմի շրջանակներում, խորացնելով Ջ. Շեկլի տեսությունը, ամերիկացի տնտեսագետ Ս. Սիտովսկին ուսումնասիրում է այն, ինչ ավանդական տնտեսագիտության տեսության մեջ վերլուծության չի ենթարկվել՝ մարդու բավարարվածության բնույթը¹⁷: Հեղինակը, մասնավորապես, հիմնվում է այն դրույթի վրա, որ գոյություն ունի նյարդային համակարգի խթանման օպտիմալ մակարդակ, որին հասնելու համար անհրաժեշտ է կամ գրգռել, կամ հանգստացնել տնտեսական մարդու նյարդերը: Մարդու նյութական պահանջմունքների բավարարումը հանգստացնում է նրա նյարդային համակարգը, սակայն նման արդյունք կարելի է ստանալ նաև հետաքրքիր աշխատանքից կամ այլ զբաղմունքից: Այսինքն՝ աշխատանքը ոչ միայն դժվարությունների աղբյուր է: Այսպիսով՝ Ս. Սիտովսկին տնտեսական վարքագծի մոդելավորման համար շեշտադրում է հոգեբանական գործոնների առկայության փաստը:

Այս ուղղության մեկ այլ հետևորդ՝ Ջ. Ֆոստերը, ոչ միայն փորձում է ձևավորել մարդու ամբողջական մոդելը, այլև դրա օգնությամբ դիտարկել առանձին միկրո- և մակրոտնտեսական երևույթներ¹⁸: Հետազոտողի՝ ստեղծագործական մարդու (*homo creativus*) հայեցակարգն աչքի է ընկնում ընդհանրության ավելի բարձր աստիճանով, քան տնտեսական սուբյեկտի ցանկացած մոդել: Շրջակա միջավայրի հետ մարդու փոխգործակցության գլխավոր տարբերակիչ գիծն այն է, որ նա կրավորաբար է հարմարվում արտաքին ազդեցություններին, սակայն նաև ստեղծագործաբար փոխում է արտաքին աշխարհը, ստեղծում նոր կառույցներ, գաղափարներ և իր երևակայության այլ արդյունքներ: Սուբյեկտի գործունեությունը ներառում է հետևյալ տարրերը. էներգիայի ձևավորում՝ դրա կառուցվածքային հատկանիշների վերարտադրության համար, արտաքին աշխարհի հետ սերտ փոխկապվածության կառույցների զարգացում և արտաքին տիպի ներգործությունից դրանց պաշտպանություն: Փաստորեն, Ջ. Ֆոստերն ընդգծում է մարդու վարքագծի կենսափիլիսոփայական դրդապատճառների կարևորությունը:

Տնտեսական վարքագծի մոդելավորման մարքսիստական դպրոցի ներկայացուցիչները պնդում են, որ մարդու տնտեսական վարքագիծը վերացականից հանգում է որոշակիին: Մարքսիստական ուսմունքի հետևորդների կարծիքով՝ մարդն օբյեկտիվ տնտեսական կատեգորիաների անհատականացումն է: Կապիտալիստը կամքով և գիտակցությամբ օժտված կապիտալի անձնավորումն է, իսկ աշխատավորը՝ անձնավորված վարձու աշխատանքը: Օբյեկտիվ պայմաններից, դասական պատկանելությունից և դրանից բխող տնտեսական ու սոցիալական վարքագծի որոշակի ձևերից մարդու կախվածության վերլուծությունը նաև իրավաչափ է: Այնուամենայն-

¹⁷ Տե՛ս **Scitovsky T.**, The Joyless economy: An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction, N.Y., 1976:

¹⁸ Տե՛ս **Foster J.** Evolutionary macroeconomics. L., 1987:

նիվ, մարդու գործունեության խթանման, նրա նպատակների, գիտակցության և վարքագծի այն յուրահատկությունները, որոնք օբյեկտիվ տնտեսական հարաբերությունների սահմաններից դուրս են, մարքսիստական ուսմունքում արտահայտություն չեն գտնում:

Մոդելավորման մեկ այլ ուղղություն է նոր իրողություններն արտացոլող սոցիալ-տնտեսական գործընթացի սուբյեկտների տնտեսական վարքագծի մոդելը, որին հատուկ են մարդու գործունեության խթանիչների փոփոխությունները դրա այն բաղադրիչների նշանակության մեծացման հաշվին, որոնք ապահովում են անհատի ոչ այնքան նյութական, որքան հոգևոր պահանջմունքները (աշխատանքից բավարարվածությունը, դրա սոցիալական նշանակությունը, բարդությունը և այլն): Նոր մոդելին բնորոշ են աշխարհի մասին տեղեկացվածությունը, բարձր կրթական և մշակութային մակարդակը, պահանջմունքների, մասնավորապես՝ ինքնարտահայտման պահանջմունքի բազմազանությունն ու արագ փոփոխությունները, այլ մարդկանց հետ կապերի հաստատումը, հոգևոր ինքնորոշումը, հասարակական-քաղաքական հայացքների ազատ ընտրությունը: Այդ մոդելը ենթադրում է ժողովրդավարության և բազմակարծության սկզբունքների վրա հիմնված հասարակություն՝ միջխմբային զարգացած կապերով:

1980-ականներին անհատի տնտեսական վարքագծի մոդելավորման միանգամայն նոր մոտեցում է առաջ եկել, որը ձևավորվել է հետքեյնսական, վարքագծային, նորավատրիական և ինստիտուցիոնալ ուղղությունների փոխհատմամբ: Օրինակ՝ հետքեյնսականությունից դրանում ներառված են անորոշության և ակնկալիքների կարևորության գաղափարները, վարքագծային տեսությունից՝ Հ. Սայմոնի և նրա հետևորդների բանականության սահմանափակության գաղափարը, ավատրիական դպրոցից՝ մրցակցության՝ որպես ստեղծագործական գործընթացի և բացահայտման ընթացակարգի գաղափարը, ինստիտուցիոնալիստներից՝ սովորույթների կարևոր նշանակության գաղափարը¹⁹: Մեծ Բրիտանիայի Ստերլինգյան համալսարանի տնտեսագետներ Պ. Էրլի, Շ. Դոուի և Բ. Լոուսիի ջանքերով ձևավորվող մոդելն ավելի վերացական է, քան նորդասականը²⁰: Դրանում շեշտը դրվում է ոչ թե սուբյեկտի կողմից կատարվող տրամաբանական ընտրության, այլ նրա գործնական ճանաչողական գործունեության վրա, որի ժամանակ մարդն ակտիվորեն ներգրավվում է շրջակա միջավայր և դրանով իսկ բախվում է այս կամ այն խնդրին: Ընտրությունն ուսումնասիրվում է հենց ընտրության գործընթացի, ոչ թե դրա արդյունքների տեսանկյունից²¹: Տնտեսական վարքագծի այլընտրանքային մոդելը գուրկ է իրավիճակային դետերմինիզմից, որը հատուկ է նորդասականին: Մարդկանց գործողությունների բացատրությունը պետք է փնտրել ոչ թե գործունեության արտաքին պայմանների փոփոխության, այլ հենց մարդու մեջ՝ նրա ներքին աշխարհում:

¹⁹ St'u Хайек Ф., Конкуренция как процедура открытия, „Мировая экономика и международные отношения“, 1989, N 12, էջ 5-14:

²⁰ St'u Экономическая теория /под ред. И. П. Николаевой/. М., 2004:

²¹ St'u Курс экономической теории: /учебник для вузов, под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А./, Киров, „АСА“, 2001:

Այլընտրանքային մոդելի հիմնական հասկացությունն անորոշությունն է, որը երկակի բացատրություն ունի: Նախ՝ ներկայի և ապագայի վերաբերյալ տեղեկատվության անբավարարությունն է, ապա՝ սկզբունքորեն չհաղթահարվող անորոշությունը, որը կապված է այն բանի հետ, որ սուբյեկտին շրջապատող միջավայրում կան մարդիկ, որոնք գործում են միայն իրենց պատկերացումներով: Ուստի նախկին փորձը չի կարող հիմք հանդիսանալ ապագայի համար. յուրաքանչյուր մարդու հասանելի է միայն մասնակի, ոչ լիարժեք իմացությունը, իսկ լիարժեքը միայն շուկային է հասանելի²²:

Սպառիչ տեղեկատվությունից զուրկ սուբյեկտները հնարավորություն չունեն հաշվարկելու իրենց գործողությունների արդյունքները և պետք է ինչ-որ կերպ որոշում ընդունեն անորոշության պայմաններում: Նրանք ստիպված են հենվել իրենց ոչ բանական ակնկալիքների, կանխագգաման, բնագղի վրա: Մարդկանց վարքագիծն ինչ-որ չափով որոշվում է կայուն նախատիպերով՝ սովորույթներով, պայմանականություններով, նորմերով: Սուբյեկտի հնարավորությունները սահմանափակված են նաև իր տրամադրության տակ եղած տեղեկությունների մշակման և մտածված ու հավասարակշռված որոշումների ընդունման հարցում: Եթե մարդը նույնիսկ ամբողջական տեղեկատվություն ունենար վարքագծի բոլոր հնարավոր տարբերակների մասին, նա չէր կարող սահմանափակ ժամանակում համեմատել դրանք: Որոշումների ընդունումն այդ պայմաններում բացատրում է սահմանափակ բանականության վարքագծային տեսությունը, ըստ որի ընտրվում է ոչ թե օպտիմալ, այլ գոհացուցիչ տարբերակ²³:

Տնտեսական վարքագծի տեսական մոդելի հարաբերական անկախությունը փորձնական տվյալներից տարբերվող հիմնախնդիր է: Եթե այդ անկախության չափը շատ մեծ լիներ, տնտեսագիտության տեսության մեջ մարդու վարքագծի մոդելը կարող էր հետաքրքրություն ներկայացնել մասնագետների նեղ շրջանակի համար, սակայն առկա են մի շարք գործոններ, որոնք վարքագծի մոդելների ուսումնասիրության նկատմամբ մեծ հետաքրքրություն են առաջացնում²⁴: Նախ՝ տնտեսագիտության տեսության հիմքում առկա՝ մարդու վարքագծի իմացությունը հնարավորություն է տալիս հիմնավոր դատողություններ անելու, ապա՝ ցանկացած տեսական համակարգում մարդու վարքագծի մոդելը սերտորեն կապված է տնտեսության գործառնության օրենքների վերաբերյալ մոդելի հեղինակի ընդհանուր պատկերացումների հետ: Այդ առումով կարելի է առանձնացնել տնտեսական աշխարհայացքի երկու տեսակ: Առաջին տեսակին բնորոշ են մարդու այն վարքագծերը, որոնցում գլխավոր դրդապատճառը սեփական շահն է, որպես կանոն՝ նյութական: Ընդ որում, մարդու մտավոր ներուժը և տեղեկացվածությունը բարձր են գնահատվում և բավարար են համարվում առաջադրված եսասիրական նպատակներին հասնելու համար: Այդ մոդելները սովորաբար համապատասխանում են տնտեսության՝ որպես տնտեսական գործունեություն ծավալող անհատների ամբողջության վերաբերյալ

²² Տե՛ս Автономов В.С., նշվ. աշխ.:

²³ Տե՛ս Булатов А.С., Экономика. М., „Юрист“, 2004:

²⁴ Տե՛ս Экономическая теория /под ред. Деминой М. П./, Иркутск, 2005:

ռեդուկցիոնիստական, ատոմիստական հայացքներին: Ըստ այդ տեսությունների՝ մարդու վարքագիծը դիտարկվում է որպես հավասարակշռված և հարաբերականորեն ներդաշնակ համակարգ, որի անդամների եսասիրությունն ազատ մրցակցության միջոցով հանգեցնում է ամբողջ հասարակության առավել բարեկեցությանը: Այդ պայմաններում ցանկացած արտաքին միջամտություն, բացի ազատ մրցակցության պաշտպանությունից, դժվարացնում է անհատի, հետևաբար նաև ամբողջ հասարակության կողմից սեփական վիճակի բարելավումը²⁵: Մարդու և հասարակության մոդելների այդպիսի փոխկապվածության տեսակը հատուկ է անգլիական դասական դպրոցին և նորդասական ուղղությանը:

Տնտեսական վարքագծի մոդելավորման նորավատրիական դպրոցը մարդու մոդելի և տնտեսական տեսության մեջ նրա դերի մեկնաբանման հարցում միջակա դիրք է գրավում նորդասականների և արմատական սուբյեկտիվիստների միջև: Ավստրիական դպրոցը սուբյեկտիվ է համարվում, քանի որ դրա ներկայացուցիչները աշխարհը մեկնաբանում են տնտեսական սուբյեկտի տեսանկյունից: Նրանց կարծիքով՝ տնտեսությունը նպատակաուղղված անհատական գործողությունների պարզ ամբողջություն է: Հետևաբար՝ անհատների տնտեսական վարքագիծն անհրաժեշտ է մեկնաբանել՝ ելնելով նրանց նպատակներից, տեղեկացվածության մակարդակից, այսինքն՝ գիտակցության բովանդակությունից: Մարդու գործունեությունը ներառում է հետևյալ տարրերը՝ փորձառական (էմպիրիկ) հետազոտություն, տրամաբանական դատողություն, չսպասվող արդյունքների նկատմամբ արձագանք, ակնկալիքներ, ծրագրեր և այլն²⁶: Մարդու գիտակցական վարքագծի դրդապատճառների ուսումնասիրությունը նորավատրիական դպրոցի ներկայացուցիչները համարում են ոչ թե տնտեսագիտության, այլ հոգեբանության առարկա՝ դրանով իսկ ընդհանրություն ունենալով վարքագծային տեսության դպրոցի հետ: Ի տարբերություն հետքեյնսականների, որոնք անորոշությունը բացատրում են որպես տեղեկատվության պակաս, որն անխուսափելի է տնտեսական գործունեություն ծավալող յուրաքանչյուր սուբյեկտի համար, նորավատրիական դպրոցի ներկայացուցիչ ֆոն Հայեկը գիտելիքի մեջ ներառում է նաև սուբյեկտի կողմից չգիտակցված սովորույթները²⁷: Այսինքն՝ հեղինակն առաջ է քաշում անհատական գիտելիքի գաղափարը, որը ձևավորվում է մարդկանց ամենօրյա գործունեության ընթացքում՝ միասնականվելով ազատ գործող շուկայական մեխանիզմին: Գիտելիքի ոչ ամբողջական լինելուց բխում է նաև շուկայի մասնակիցների կողմից նպատակային գործառույթն առավելագույնի հասցնելու տրամաբանական անհնարինությունը: Եվ, վերջապես, ավստրիական դպրոցի ներկայացուցիչներն անորոշությունից բխեցնում են ձեռնարկատիրոջ գաղափարը, որը, տնտեսական գործունեություն իրականացնող այլ սուբյեկտների նկատմամբ իր առավելություններն ու տեղեկացվածությունն

²⁵ St'u Основы экономической теории /под ред. Камаева В. Д./, М., 2005:

²⁶ St'u Reynaud P.-L., La psychologie economique, Idem. Precis de psychologie economique, 1974 :

²⁷ St'u Макашева Н., Фридрих фон Хайек: Мировоззренческий контекст экономической теории, „Вопросы экономики“, 1989, N 4:

օգտագործելով, առաջինն է բացահայտում շահույթ ստանալու՝ նախկինում չօգտագործված հնարավորությունը²⁸: Իսկ շուկան կազմված է բոլոր վաճառողների և գնորդների ձեռնարկատիրական գործողություններից:

Մարդու տնտեսական վարքագծի ձևավորման առավել նոր ուղղություններից է վարքագծային տնտեսական տեսությունը, որը սահմանափակ բանականության մոդելի կողմնակից է՝ առաջ քաշելով տնտեսության տարբեր ոլորտներում ընտրության գործընթացի հետ կապված մի շարք գործոններ: Փաստորեն, այն տարբերվում է նորդասական մոտեցումից, որը կարևորում է ոչ թե ընտրության գործընթացը, այլ դրա արդյունքը, ինչպես նաև ավատարկական դպրոցից, որը ընտրությունը և անհատին նույնացնում է: Վարքագծային տնտեսական տեսության կարկառուն ներկայացուցիչներից է ամերիկացի տնտեսագետ Ջ. Մարչը, որի կարծիքով նպատակներն ու դրան հասնելու գործողությունները մարդիկ ընտրում են միաժամանակ, իսկ երբեմն նպատակը գիտակցվում է գործողությունից հետո²⁹: Վարքագծային տեսության մեջ շեշտը դրվում է ոչ թե դրդապատճառների, այլ տեղեկատվության մշակման և որոշումների ընդունման վրա: Հետազոտող Հ.Սայմոնը սահմանափակ բանականության շրջանակներում որոշումների ընդունման մոդելը բնութագրում է երկու հիմնական գործոններով՝ գոհացուցիչ տարբերակի որոնում և ընդունում³⁰: Ըստ հեղինակի՝ որոշում ընդունող մարդու առջև պատրաստի այլընտրանքներ չկան. մարդն ինքն է որոնում դրանք՝ առավելագույնի հասցնելով օգտակարությունը: Դրա համար անհրաժեշտ տեղեկատվություն գոյություն չունի, այսինքն՝ սուբյեկտը չի կարող նախապես իմանալ յուրաքանչյուր տարբերակի արդյունքները անորոշության և հաշվարկման սահմանափակ կարողությունների, ինչպես նաև այն պատճառով, որ գոյություն չունի օգտակարության ընդհանուր գործառնություն, որը թույլ կտար համեմատել տարբեր այլընտրանքներ³¹: Տարբերակների որոնումը շարունակվում է այնքան, մինչև որ գտնվում է ընդունելին:

Այսպիսով՝ ի տարբերություն տնտեսական վարքագծի մոդելավորման ավանդական տեսությունների, ժամանակակից տեսություններում մարդու նպատակային գործառնության ավելի բարդ բնույթ ունի, օրինակ՝ դրանում, բացի եկամտից և հարստությունից, հաշվի են առնվում նաև ազատ ժամանակը, հանգիստը, ավանդույթների պահպանումը կամ այլասիրական նկատառումները: Մարդու գործունեության հնարավորությունները էականորեն սահմանափակվում են տեղեկատվության անհասանելիությամբ, հիշողության սեղմությամբ, հուզականությամբ, ավանդույթներին, ինչպես նաև արտաքին ազդեցությանը, այդ թվում նաև բարոյական և կրոնական նորմերին ենթակա լինելով, որոնք դժվարացնում են բանական հաշվարկին համապատասխան գործողությունները:

²⁸ Տե՛ս **Kirzner I.**, Perception, opportunity and profit. Chicago, 1979:

²⁹ Տե՛ս **March J.**, Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice, Bell J. Econ, 1978, N 2, էջ 596-597:

³⁰ Տե՛ս **Simon H.**, A behavioral model of rational choice, Quart. J. Econ, 1955, Vol. 69, Idem, Models of man, N.Y., 1957, էջ 99-118:

³¹ Տե՛ս **Hodgson C.**, Post-Keynesianism and institutionalism: The missing link, New directions in Post-Keynesian economics, Aldershot, 1989:

ХАНУМ АРУТЮНЯН

Аспирант кафедры „Теории экономики” АГЭУ

Проблемы моделей экономического поведения.- Экономическая деятельность субъектов и исследование существующего в настоящее время соотношения экономических систем является важнейшей задачей экономической теории, которая основана на анализе экономической деятельности. В современной экономике для анализа человеческого поведения необходимо выяснить какие факторы учитываются при моделировании экономического поведения индивидуума. В продвижении экономической деятельности необходимо подчеркивать огромное значение психологических факторов. Индивидуальность человека и различные мотивы его деятельности являются основой для создания модели. Модель включает в себя индивидуумов, в первую очередь их экономическую активность, их цели, а также физические, психологические и умственные возможности их реализации. В отличие от традиционных теорий моделирования экономического поведения, в современной теории целевые функции человека носят более сложный характер, например, в ней учитываются помимо богатства и дохода, свободное время, отдых, соблюдение традиций или альтруистические соображения. Кроме этого ограничиваются определенные человеческие навыки и возможности, например, недоступность информации, ограничения памяти, эмоциональность, влияние окружающей среды, моральных и религиозных норм, которые усложняют соответствующие действия рационального расчета.

KHANUM HARUTUNYAN

Post-graduate at the Chair of „Theory of Economics” at ASUE

Main Aspects of Economic Behaviour Models.- The economic activity of the subjects and the study of existing relations in the present economic system is the most important task of economic theory, which is based on an analysis of economic activity. It is very important to find out what factors are taken into account in modeling the economic behaviour of individuals in today's economy for the analysis of human behaviour. The great importance of psychological factors should be emphasized in the progress of economic activities. Individuality and various motives of human activities are the basis for creating the model. The model includes individuals, especially their economic activities, their goals, as well as physical, psychological and mental opportunities of their realization. In contrast to traditional theories of modeling economic behaviour, in the modern theory human objective functions are more complex, for example, not only wealth and income, but also leisure, recreation, adherence to traditions or altruistic reasons are taken into account. In addition, some human skills and capabilities, such as the unavailability of information, memory limit, emotions, environmental impact, moral and religious norms make the appropriate action of rational calculation difficult.