

©2018

Мария Сухарева

аспирантка,

МГУ им. М.В. Ломоносова

(e-mail: SuharevaMA@spa.msu.Ru)

АНАЛИЗ МОДЕЛИ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА» С ПОЗИЦИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В статье проведен анализ традиционных моделей «экономического человека». Было выявлено их несоответствие требованиям экономики знаний, поскольку традиционные концепции описывают индивида, действующего в условиях индустриальной экономики. Ввиду этого, автором была предложена оригинальная концепция новой модели «экономического человека» экономики знаний, которая учитывает ключевые изменения экономической реальности, вызванные переходом к новому типу экономики.

Ключевые слова: экономика знаний, модель «экономического человека».

В процессе перехода к новому типу общества — к «постиндустриальному (информационному) обществу, основанному на знаниях с глобализирующейся экономикой» [13. С. 10], — происходит переосмысление ключевых факторов развития, где информация, знания и человеческий капитал как их носитель становятся детерминантами современной экономики. В этой связи происходит ее интеллектуализация, выраженная в превалировании информационных, интеллектуальных и инновационных факторов производства. Помимо этого, в экономике знаний важнейшим конкурентным преимуществом становится человеческий капитал, его знания и творческий потенциал. В силу данных экономических трансформаций традиционные концептуальные модели человека в экономической теории отходят на второй план, уступая место следующей модели, которая формируется в соответствии с новой социально-экономической реальностью и параллельно со становлением и развитием экономики знаний.

Понятие «экономика знаний» впервые было введено в употребление Ф. Махлупа в работе «Производство и распространение знаний в США» [39. С. 3–4]. В качестве одного из ключевых факторов экономики автор выдвигает образование: именно от возможности активного использования новых знаний напрямую зависят другие сферы постиндустриальной экономики — наука, производство, инфраструктура. В 1969 году термин был популяризирован и введен в научный оборот П. Друкером. В своей книге «Эпоха перерыва постепенности» он ставит вопрос об основном факторе производства и развитии организации, утверждая, что именно знание, а не материальные ресурсы является ключевым фактором

производства XXI века [37]. Такой подход коренным образом поменял ориентиры современного экономического анализа.

Обзор разных взглядов на трактовку понятия «экономика знаний» не дает универсального определения данного термина. Так, Л. Гохберг рассматривает экономику знаний как экономику, в основании которой лежит эффективное применение знаний [9], то есть эффективное производство, распределение и использование знаний и информации [43]. Г. Клейнер связывает экономику знаний с состоянием экономики, где знания являются полноценным товаром с уникальными свойствами и одним из основных факторов производства [12, С. 32]. Если придерживаться большинства имеющихся определений, то это экономика, где знания выступают одним из основных факторов производства. Однако стоит отметить, что экономика знаний является скорее определенным этапом развития инновационной экономики, а не новой самостоятельной экономикой с собственными законами [34].

В результате трансформации качественной составляющей экономики предшествующие модели человека в экономической теории теряют свою актуальность и нуждаются в пересмотре, невзирая на их постепенную эволюцию по мере развития самой науки.

Модель человека в экономической теории — это унифицированная и упрощенная модель индивида, которая описывает его экономическое поведение в определенных социально-экономических системах. Она включает в себя ряд основных конкретных параметров — мотивы экономической деятельности, когнитивные возможности, социальные и психологические аспекты и другие элементы, которые будут учитываться, в первую очередь, для определения области допустимых значений, применимых в рамках той или иной теории. В этой связи существуют два подхода к пониманию сущности модели «экономического человека» («*Homo economicus*»). Так, в соответствии с первым подходом, концепция «экономического человека» — это модель человека только классической и неоклассической школ. То есть это рациональный человек, который стремится к максимизации собственной выгоды в условиях ограниченных экономических ресурсов. Согласно второму подходу, модель «экономического человека» — это модель человека в экономике любой экономической теории: каждое направление экономической мысли имеет собственный предмет исследования, методологические основы и, как результат, модель «экономического человека». Иными словами, любой человек, участвующий в экономических отношениях, может быть представлен в виде модели «*homo economicus*». И именно второй подход лег в основу анализа модели человека в данной статье.

Истоки концепции «экономического человека» берут начало в рамках классической школы — в работах А. Смита. В своих действиях «*Homo economicus*» руководствуется человеческим эгоизмом — стремлением

к обогащению и удовлетворению личных потребностей: «Мы обращаемся не к их (людей) гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах» [27]. Иными словами, их экономическое поведение базируется на собственном интересе, так как налаживание личностных взаимоотношений между каждым участником рынка становится невозможным в связи с общественным разделением труда и развитием системы обмена [1]. Общественное благосостояние складывается в результате действий индивидов, которые стремятся максимизировать свою выгоду. Люди имеют «одинаковое для всех постоянное и неисчезающее стремление улучшить свое положение, а также они склонны к обмену» [15. С. 237].

Как следствие, человек стремится заниматься тем, что у него лучше получается, и тем, что он может обменять у других. Из чего можно заключить, что человек стремится наиболее выгодно реализовать имеющийся у него капитал. На выбор деятельности и способа реализации капитала влияют как размер получаемого денежного дохода, так и оценка трудности обучения, удовольствия от занятия, престижа в обществе. Человек начинает заниматься той деятельностью, которая приносит наибольший доход, специализируясь в ней. Как результат, происходит разделение и спецификация труда, в результате которых, с одной стороны, воспитание, образование и доступ к ним определяют развитие и спецификацию труда индивида и уровень его дохода, с другой — происходит упрощение производственных функций вследствие появления мануфактурного производства и понижение издержек обучения [21. С. 172].

Тем не менее классическая школа видит человека только с рациональной точки зрения — с точки зрения стремления обладать богатством и способностью анализировать эффективность разных средств для достижения этой цели — без учета других мотивов. Более того, она рассматривает экономического человека только как теоретическую абстракцию.

Марксистская доктрина имеет совершенно другой взгляд на модель экономического человека. Согласно К. Марксу, сущность человека выражается в совокупности общественных отношений, так как «индивид есть общественное существо» [17]. Человек представляет собой выражение реализации определенной социально-классовой функции, целью которой является общественное благо. Экономическое поведение субъекта детерминировано уровнем развития производственных сил и производственных отношений в конкретный исторический момент общества. Экономический человек является не самостоятельным субъектом экономики, а пассивным носителем социальных ролей (рабочий, капиталист): «Главные агенты самого этого способа производства, капиталист и наемный рабочий как таковые, сами являются лишь воплощениями, персонификациями капитала и наемного труда; это определенные общественные характеры, которые накладывают на индивидуумов общественный процесс

производства» [16]. Другим элементом марксистской концепции является проблема человеческого отчуждения, которая выразилась в субъективном отношении индивида к собственной деятельности как отчуждённой [6. С. 27]: индивид может воспринимать и чувствовать себя собой только вне труда, так как ему присуща отчужденность по отношению к своей деятельности.

В конечном счете применение концепции модели человека К. Маркса к экономике знаний кажется неуместным в связи с тем, что на вопросах генерирования, распространения информации и осуществления обучения не заостряется внимание.

В общих чертах в неоклассической теории экономический человек рассматривается как рациональный гедонист, который стремится максимизировать свой доход и минимизировать затраты, действуя в условиях полноты информации. При этом экономическая деятельность реализуется путем экономического обмена, который не предусматривает никаких других форм, например, кражи или захвата, и не имеет никаких ограничений. Неоклассическая школа сосредотачивается на показателях рентабельности, эффективности и на достижении парето-эффективности, подводя под них поведение экономического человека.

В современной неоклассической школе рабочей моделью является экономический человек А. Маршалла. Он считал, что «экономисты имеют дело с человеком как таковым, не с неким абстрактным или «экономическим» человеком, а с человеком из плоти и крови» [18. С. 25], поэтому стремился, с одной стороны, сохранить черты модели гедониста-оптимизатора, с другой — приблизить ее к реальному субъекту экономики. Экономический агент — это, в первую очередь, реальный человек с необходимыми желаниями и потребностями, а не абстрактная модель. Ему также присуще рациональность, импульсивность и непредсказуемость, а не абсолютный эгоизм. Принятие решений в экономической деятельности осуществляется индивидом на основании предшествующего опыта, полученного в ходе рациональных размышлений в похожей ситуации в прошлом, и предопределяется привычкой. Человеческие мотивы и потребности отличаются большим разнообразием: например, это может быть стремлением к разнообразию, жадой привлечь к себе внимание, специфические потребности, удовлетворяемые той или иной деятельностью [19. С. 12].

Однако самым сильным и устойчивым мотивом к деятельности, согласно А. Маршаллу, является стремление получить вознаграждение, а именно в виде денежного выражения, что и должно стать основным предметом анализа экономической теории. Помимо этого, А. Маршалл расширил восприятие труда экономическим человеком, которое до этого сводилось только к бременю, необходимому для удовлетворения собственных потребностей и получения удовольствий, заметив, что, «когда

человек здоров, его работа, даже выполняемая по найму, доставляет ему больше удовольствия, чем муки» [18. С. 124]. Можно сказать, тем самым он создал предпосылки для рассмотрения труда как чего-то большего, чем ряд действий, направленных на производство экономических благ.

Однако данная концепция подразумевает наличие только «обдуман-ных действий» и «рациональных привычек», что урезает вариативность характеристик и моделей экономического поведения индивида в экономической теории и приводит к ее теоретизации.

Как итог, неоклассики претендовали на создание формальной универсальной модели человека, которая легла бы в основу общественных наук. Впрочем, несмотря на данную попытку, ряд проблем так и остался за рамками неоклассической теории, поскольку не включил в себя другие элементы нормальной жизнедеятельности человека в обществе.

Обобщая концепции «экономического человека» классической и неоклассической школы, можно сказать, что «*Homo economicus*» — это абсолютно рациональный субъект экономики, осуществляющий свою деятельность в условиях полноты информации с целью максимизировать свою прибыль. Тем не менее это абстрактная теоретизированная модель, которая серьезно не учитывает психологических и социально-нравственных принципов, несмотря на отход от предпосылки чистейшего эгоизма и попыток выделения других мотивов экономического поведения индивидов.

Неоинституционализм взял в основу своей теории неоклассические взгляды на человека в экономике, которые трансформировались с введением в предмет анализа институтов — «правил, механизмов, обеспечивающих их выполнение, и норм поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [20], тем самым ограничив поле альтернатив принятия экономических решений агентами согласно неоклассической теории. В результате преобразованная модель экономического человека включает в себя следующие предпосылки: методологический индивидуализм, максимизация полезности, ограниченная рациональность экономических агентов, оппортунистическое поведение. Иными словами, в неоинституциональной модели экономический человек рассматривается как отдельный самостоятельный индивид, который сам принимает решения согласованно с принципом ограниченной рациональности — стремлением индивида максимально удовлетворить собственные потребности с учетом ограничений. Данные ограничения вызваны тем фактом, что индивиды в экономике стремятся быть рациональными, но в действительности они владеют этой способностью лишь в ограниченной степени. Так как человек не имеет того уровня когнитивных способностей, который позволил бы ему обладать всей полнотой информации для принятия экономических решений, то в качестве инструмента он использует «правило» — если та или иная ситуация попадает

под действие конкретного правила, то дальнейшая рефлексия сводится к выполнению определенных действий по реализации этого правила [32]. Кроме того, индивиду свойственно оппортунистическое поведение. Оппортунистическое поведение – это «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество» [30]. Принятие данной предпосылки позволяет более полно и реалистично сформулировать модель экономического человека.

Вместе с тем неоклассическая теория и неоинституционализм образовали современный мейнстрим экономической науки. Во-первых, экономический человек в рамках мейнстрима трактуется как субъект, который осуществляет рациональный выбор, предполагающий оптимизацию. Как видим, «оптимизация как основной способ описания экономического поведения и равновесный анализ как основной метод исследования экономической динамики – вот ведущие принципы современного мейнстрима» [23]. Во-вторых, используется принцип экономического империализма, под которым понимается проникновение экономики в изучение неэкономических сфер жизнедеятельности индивида.

Однако ряд экономических школ (институционализм, эволюционная теория, экономика соглашений, посткейнсианство и др.) [26] не согласились с суждениями современного мейнстрима. Их общей чертой стал отказ от принципа методологического индивидуализма, оптимизации и равновесия. Условие полноты информации по отношению к принятию решения индивидом признается нереальным, так как он обладает ограниченными когнитивными способностями, будущее неопределенно, поиск информации требует издержек (что было признано неоклассиками) и существуют психологические издержки принятия решения. В конце концов, в ситуации неопределенности на первый план выходят эмоции. Как пример, это могут быть «спонтанный оптимизм», ориентация на мнение большинства, когда знание заменяется массовым поведением, и другое [23].

В отличие от ранее проанализированных экономических теорий институционализм рассматривает природу человека не как статичное предопределенное явление, а как совокупность закономерностей ее формирования и развития. Поэтому, помимо многих экономических факторов, в модели человека должны быть учтены и неэкономические, объясняющие поведение индивида в социальном аспекте. Так, традиционный институционализм, используя методологию холизма, то есть беря за основу тот факт, что именно институты характеризуют индивидов и их поведение, определяют человека как биосоциальное существо, сформированное под воздействием как биологической природы, так и общественных институтов [2]. В дальнейшем эти воздействия были классифицированы Т. Вебленом как «инстинкты» (психологические аспекты человеческого поведения) и как «привычки». Инстинкты и привычки – это склонность

к определенному типу поведения индивида в конкретных ситуациях, которые, согласно Т. Веблену, можно подразделить на склонность к мастерству (стремление индивида к созидательной деятельности и материальному благосостоянию), праздное любопытство (стремление познавать окружающий мир), родительский инстинкт, склонность к приобретательству, инстинкт к самоутверждению и инстинкт привычки. Именно на их основе формируются институты, которые в течение времени эволюционируют вследствие изменения различных факторов: например, количественного роста населения, накопления знаний, развития способностей людей и технологий [15]. Другим основополагающим аспектом модели человека по Веблену является руководство в своих экономических решениях «завистливым сравнением» по причине того, что индивид своими действиями стремится повысить свой социальный статус в обществе. Сравнение происходит на базе собственности, которой он обладает, так как именно она выступает традиционным критерием успеха и уважения.

Подводя итог, можно сказать, что институционализм видит человека как носителя принципов, правил и норм, регулирующих его социальное и экономическое поведение. «Институциональный» человек обладает институциональной памятью общества, в котором он функционирует, и широкими познаниями в области действующих норм, правил и законов, в соответствии с которыми он принимает экономические решения.

Человек как активный субъект экономической деятельности является одним из ключевых предметов анализа традиционных теорий. Долгое время экономисты бились над разработкой модели «экономического человека», которая могла бы служить оптимальной концепцией для всей науки. Как видим выше, с одной стороны, в рамках создания «рабочей модели человека» они стараются учесть все важнейшие характеристики индивида, которые он проявляет в процессе реализации экономической деятельности, с другой, чтобы не перегрузить ее, они вынуждены ее упрощать. Вследствие этого, модели представляют собой только определенный срез многогранного образа человека, не давая целостной картины. Более того, развитие экономических и социальных наук приводит к появлению новых граней в модели человека, реализуемой в экономическом поле. Новые тенденции, такие как возникновение смежных областей исследования (например, экономики знаний, поведенческой экономики и других), смещение области исследований в сторону человеческих отношений, отсутствие единого контекста исследований, гуманизация экономической науки находят отражение в исследованиях современных экономистов, которые либо пополняют традиционные модели «экономического человека» дополнительными установками, либо создают новые концепции в молодых областях экономики. В этой связи интересен анализ моделей «экономического человека», предлагаемых отдельными современными отраслями экономики.

Одной из тенденций современной экономики являются отклонение от модели рационального поведения и включение в нее анализа психологических, социальных и иррациональных аспектов индивида. Как результат, формируется междисциплинарный подход к исследованию экономического человека в рамках экономического, социологического и психологического направлений.

Так, в экономической теории направлением, которое активно использует реалистичные психологические основания экономического поведения, является поведенческая экономика [36]. Модель человека поведенческой экономики (REMM – Resourceful, Evaluating, Maximizing Man) [35] приписывает человеку ряд свойств:

- ресурсность. Наличие полной информации о ситуации и множестве альтернатив;
- рациональность. Точный расчет предпочтительности каждой из альтернатив, вероятности наступления тех или иных событий, поведения других агентов, определенные и устойчивые предпочтения;
- стремление к максимизации собственной выгоды [33. С. 13].

Свое развитие модель человека поведенческой теории получила в работе Р. Талера, который сделал ряд прогнозов по поводу изменения анализа человеческого поведения в экономической теории: *Homo Economicus* трансформируется в *Homo Sapiens*, развиваясь тем самым в более реалистичных экономических агентов. Так, экономический человек станет менее умным, будет медленнее учиться и станет более рациональным [42].

Поведенческая экономика берет традиционную модель экономического человека, внося в него психологическую составляющую. Согласно традиционной экономической теории, человек максимизирует полезность в соответствии со своими предпочтениями, основанными на психологической базе. Он является оптимизатором, однако, от ошибок он не застрахован. Тем не менее прослеживается обратно пропорциональная зависимость количества ошибок от накопленного опыта. Психологические аспекты также проявляются, во-первых, в наличии такого явления в психике людей, как первоначальная точка отсчета, в соответствии с которой происходит оценивание собственных выгод от реализации того или иного решения. Во-вторых, индивид заинтересован в собственной материальной выгоде, но вместе с тем на его решения оказывают влияние мнения и действия других людей. Как итог, иногда рынок нивелирует влияние психологических факторов, в других ситуациях психологические аспекты добавляют компонент иррациональности в поведение экономических агентов [14. С. 141].

В противовес модели REMM С. Линдеберг разработал модель социологического человека – SRSМ (socialized, role-playing, sanctioned man): «Социализированный человек; человек, исполняющий роль; человек, который может быть подвергнут санкциям» [38. С. 103]:

- социализированность. Индивид представляет собой «чистый лист», который заполняется своим социальным окружением;
- исполнение ролей. Общество представляет собой совокупность множества ролей, часть из которых индивид берет на себя;
- подверженность санкциям. Применение обществом к индивиду санкций с целью контроля ролевого поведения людей [33. С. 24].

Таким образом, экономическая социология, используя основные понятия и социологический инструментарий для анализа экономических отношений [22. С. 64], рассматривает экономического человека как частный случай социального.

Учитывая тенденцию постепенной гуманизации современной экономики, особое внимание стоит обратить на появление в науке «*Homo Ludens*» («человека играющего») Й. Хейзинга. В своей работе Й. Хейзинг всесторонне рассматривает идею «человека играющего», изучает сущность и значение игры как источника культуры. В «игровое пространство» он помещает искусство, науку, быт, юриспруденцию и военное искусство. Образ человека отступает на задний план. Главная его характеристика — это несерьезность: человек как субъект игры, кроме как к своему здоровью и доходам, относится несерьезно. Данная концепция интересна тем, что представляет собой новый подход к исследованию экономики как выражению игры.

В русле экономической психологии модель человека включает в себя три компонента: когнитивный (иррациональное и рациональное в экономическом мышлении при принятии решений), эмоционально-чувственный, мотивационный. Как утверждает В. Автономов, «психологи в отличие от экономистов определяют человеческое поведение не рациональностью, а чем-то иным: для бихевиоризма — механизмом подкрепления данного варианта поведения, для фрейдизма — подсознательной мотивацией, для психологии развития — стадией когнитивного развития индивида, для социального психолога — социальным контекстом и его индивидуальным восприятием. Даже представители когнитивной психологии, стоящие в данном аспекте ближе всего к экономистам, подчеркивают влияние на поведение индивида специфических особенностей, которыми характеризуется его механизм обработки информации» [3. С. 20]. Тем самым экономическая психология занимается изучением той самой иррациональной составляющей экономического человека. Однако, хотя нельзя приуменьшать значение психологических и социальных составляющих модели «экономического человека», но не стоит методологию экономической психологии и экономической социологии делать превалирующей над экономической.

Иррациональный аспект также изучается Дж. Акерлофом и Р. Шиллером в работе «*Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма». «*Spiritus*

Animalis» — «иррациональное начало» — это совокупность социально-психологических факторов экономического поведения, которое является одной из главных причин экономических колебаний и вынужденной безработицы. Поэтому модель экономического человека должны включать в себя пять проявлений иррационального начала, влияющих на поведение индивида: доверие, чувство справедливости, недобросовестность, денежная иллюзия и восприимчивость к историям. По мнению авторов, учет пяти составляющих иррационального начала человека позволит объяснить природу мировых экономических кризисов [4].

С другой стороны, к видению человека в экономике подходит А. Сен, который говорил о необходимости использования этического подхода к решению экономических проблем. Главным предметом его интересов является теория общественного благосостояния. До него максимизация общественного благосостояния рассматривалась с точки зрения утилитаризма, в соответствии с которым максимум общественного благосостояния достигается при максимизации суммарного удовлетворения индивидуальных полезностей. Однако А. Сен критиковал данный подход за анализ только суммарной индивидуальной полезности: «состояние общества может быть оптимальным по Парето, но при этом одни могут находиться в крайней нищете, а другие — купаться в роскоши, поскольку нищета одних не может быть смягчена без снижения уровня роскоши богатых» [25]. При этом положение индивидов в экономической действительности разнятся вследствие ряда различий, которые должны учитываться при рассмотрении человека:

- индивидуальные различия (personal heterogeneities) (например, склонность к заболеванию)
- различия в окружающей среде (например, проживание в месте, где возможны частые наводнения или штормы)
- разнообразные характеристики социального климата (например, уровень преступности или эпидемиологическая ситуация)
- отличия в относительном уровне бедности, которые связаны со сложившимися потребительскими привычками в определенном обществе (например, относительная бедность в богатом обществе, которая может привести к абсолютной невозможности участвовать в жизни сообщества) [41].

Помимо этого, интересно его замечание, насчет модели «homo economicus»: она противоречит большинству мировых религий, которые активно выступают против личного обогащения, ориентируя его на социальные достижения [11]. Таким образом, А. Сен выходит за рамки анализа экономических проблем, основанного только на экономических критериях (в ситуации с благосостоянием общества за рамки дохода при анализе бедности, рассматривая «бедность как лишение потенциальных возможностей»).

Принимая во внимание перечисленные выше концепции, можно прийти к выводу, что, с одной стороны, традиционные модели человека в экономической теории не отвечают требованиям современной экономики, они одномерны и оторваны от реального человека, с другой — в связи с критикой традиционных моделей, новые экономические направления предлагают учитывать также социальные и психологические аспекты. Более того, можно сказать, что в настоящее время экономическая теория генерирует и аккумулирует различные представления об «экономическом человеке», которые впоследствии будут приведены к единой концепции. Однако, пока это не было реализовано, предлагается еще одна модель, которая на первый план выдвигает новый компонент, превалирующий в экономике знаний.

Экономика знаний является определенным этапом развития постиндустриальной экономики, когда приведенные концепции описывают, скорее, индивида, действующего в условиях индустриальной экономики. Так, прежде всего, они устанавливают место индивида в системе производства и его роль, определяя ее наличием собственности на материальные факторы производства, а впоследствии и на финансовые. В постиндустриальной экономике материальный и финансовый капиталы оттесняются интеллектуальным капиталом, являющимся неисчерпаемым по своей природе и приумножающимся в процессе применения. Ведущими отраслями становятся те, где производится продукция с высоким удельным весом человеческого интеллекта — информатика, биотехнологии и другие. В то же время непосредственно сам человек фокусируется на производстве новых знаний, человеческого капитала и информационного продукта. Характер труда меняется: индивид переходит к творческому труду, результатом которого становится человеческий капитал. Предшествующие концепции не затрагивают этот аспект.

В связи с трансформацией качественной составляющей экономики появляются все новые вопросы и вызовы перед экономистами. Одним из них является выработка новой модели «экономического человека», которая была бы актуальна в рамках экономики знаний и учитывала бы возрастающую роль интеллектуального капитала. Так, экономике знаний необходим умный человек творческого и интеллектуального типа, который обеспечит ее развитие.

В новой экономической реальности, с точки зрения более эффективного функционирования и создания интеллектуального капитала, перед человеком стоят следующие задачи. Во-первых, активность человека и эффективность его экономической деятельности зависят от условий качества его жизни. То есть для успешного функционирования индивид должен быть обеспечен всеми условиями, которые позволили бы ему поддерживать свою активность и свои жизненные силы на должном уровне. Так, Р. Фогель, один из американских экономистов, удостоенный за свои

труды Нобелевской премии по экономике, выделил такое понятие, как «физиологический капитал» — биологический капитал человека как работника. Иными словами, психофизическое состояние человека напрямую воздействует на эффективность человека.

Во-вторых, экономика знаний требует от индивида способностей к приобретению новых знаний и непрерывному обучению, что является основой формирования высокого человеческого потенциала. Человек экономики знаний, по мнению Ф. Махлупа, должен обладать рядом характеристик для успешного функционирования:

- ориентированность на оперирование информацией и знаниями;
- высокую мобильность;
- желание заниматься деятельностью, открывающей широкое поле для самореализации и самовыражения, хотя бы и в ущерб сиюминутной выгоде [8].

Ввиду развития концепции постиндустриального общества и нарастания значимости нематериального капитала, отдельным субъектом экономики становится работник умственного труда. Развивая данную точку зрения, П. Друкер утверждает, что для того, чтобы организация добилась высокой производительности, «работники умственного труда должны восприниматься как капитальный актив». Более того, относя работников физического труда к затратам организации, которые нужно контролировать и снижать, работников умственного труда он приписывает к капитальным активам, которые должны постоянно наращиваться. Учитывая высокую капитализацию умственного капитала, П. Друкер делает предположение, что пока предприятия нуждаются больше в работниках умственного труда, чем они — в организации [10. С. 287–292]. Развивая эту мысль, можно предположить, что до того момента, пока организации не выработают методологию трансформации индивидуального интеллектуального капитала в организационный, в экономике будет господствовать принцип методологического индивидуализма. Как итог, разработка новой модели экономического человека приобретает еще большую актуальность.

Из этого можно заключить, что в экономике знаний экономический человек становится интересен, в первую очередь, как носитель интеллектуального капитала. Вследствие чего, центр исследований субъекта экономики сместился к концепции человеческого капитала, основные положения которой были сформулированы американскими экономистами Т. Шульцем и Г. Беккером.

В своих работах Т. Шульц расширяет традиционно узкое понимание капитала, подразделив его на человеческий и нечеловеческий капитал [39]. Человеческий капитал представляет собой форму капитала вследствие того, что, с одной стороны, требует в себя дополнительных инвестиций, с другой — служит источником будущих доходов, зависящим от знаний, навыков и способностей человека. Т. Шульц одним из первых начал измерять объемы

совокупного человеческого капитала в США, «умножая стоимость года обучения каждого уровня на число человеко-лет образования, накопленных населением к тому или иному времени» [31. С. 65].

В свою очередь, Г. Беккер придерживается неоклассического направления экономической теории, продолжая концепцию «экономического человека» А. Маршалла. В своей теории Г. Беккер исследует как человеческое поведение, так и человеческий капитал, используя «экономический подход», в основе которого лежат принципы максимизирующего поведения, рыночного равновесия и устойчивости вкусов и предпочтений [7]. Согласно Г. Беккеру, человеческий капитал представляет собой совокупность знаний, навыков и мотиваций, который обладает аналогичными свойствами, что и физический капитал: это благо длительного пользования, которое требует затрат на свое содержание и которое может устареть быстрее, чем его физический износ.

Возвращаясь к рассмотрению экономического человека как активного субъекта экономики, стоит предпринять попытку сформулировать новую модель человека экономики знаний, учитывая современные тенденции экономической теории.

Несмотря на тот факт, что экономика знаний предполагает серьезные изменения в экономической среде, она не вносит абсолютно новые явления в экономическую реальность. Поэтому *за основу новой модели стоит принять одну из традиционных, которая будет модифицирована в соответствии с новой действительностью. В данном случае источником модели «экономического человека» экономики знаний выступит неoinституциональная трактовка.* Во-первых, трудно спорить с наличием таких принципов, заложенных в поведении экономического агента, как ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение. Во-вторых, введение в анализ влияния институтов на их деятельность делает теорию менее абстрактной и более практичной. Однако стоит отметить, что, хотя индивиду присущ эгоизм и стремление к максимизации полезности, но они не являются абсолютными: их ограничивают социально-нравственные нормы (которые, впрочем, могут составлять как формальные, так и неформальные институты). Это ограничение наиболее значимо вследствие развития экономики знаний, где существенную роль играет интеллектуальный капитал и интеллектуальное развитие людей. Интеллектуальное развитие предполагает параллельное развитие общего уровня нравственности общества. Как результат, в основе модели экономики знаний лежит не рационально-оптимизирующий индивид, а «человек нравственно-экономический», который ведет разумное хозяйствование, основанное на принципах гуманизма, справедливости, экологичности и высокого уровня экономической культуры [24].

Экономика знаний получает свое развитие и распространение вследствие всеобщего распространения ИКТ и формирования VI-го

технологического уклада. Для экономического агента в ней на первый план выдвигается приоритетность интеллектуальной собственности, непрерывного и интенсивного образования в течение всей жизни, креативного труда и роста потребностей в самореализации. В области воспроизводственного процесса происходит смещение труда из сферы материального производства в нематериальное и, как результат, увеличение доли интеллектуальной составляющей в составе ценности материального продукта, национального и индивидуального богатства. Ведущим фактором социально-экономического прогресса становятся наука, образование, интеллектуальный капитал и высокие технологии.

В итоге в новой модели «экономического человека» следует отразить ключевые изменения. Во-первых, переход к экономике знаний, а именно становление знания как ключевого ресурса, приводит к нарастанию информационной составляющей в личных экономических потребностях. Существенно возрастает потребность в интеллектуально-информационных благах как самоценности, потребности в постоянном профессиональном развитии — получении общего, специального и дополнительного образований, а также возможности самообразования и саморазвития, потребности самовыражения в творческом интеллектуальном труде по призванию. Возрастает значение потребности индивида в участии в социальном капитале должного уровня, который строится на основе профессионального мастерства и общности ценностей [5. С. 45]. Вследствие чего меняется мотивация, и затрагивается проблема, за счет чего или кого данные потребности будут удовлетворяться как с точки зрения материального обеспечения, так и времени.

Еще до недавнего времени концепция образования XX века, в соответствии с которой знания и умения, приобретенные в учебном заведении, сохраняли свою актуальность на протяжении всей жизни, позволяла достаточно четко делить время на рабочее (то, которое проводилось непосредственно на работе) и свободное (то, которое индивид оставлял себе на личные нужды, не связанные с работой и учебой) время. Если в рамках рабочего времени экономический агент концентрировался на производстве продуктов, товаров и услуг, а в свободное время уделял себя семье, отдыху и досугу, а также социальной деятельности, то на данный момент запрос высокого уровня образования, компетентностей и квалификации индивида требуют значительных временных затрат, делая, тем самым, свободное время жизненной потребностью общества. Таким образом, встает вопрос: кто обеспечит реализацию данных потребностей. Государство, так как оно сталкивается с наличием свободного времени как жизненной потребностью общества? Индивид, так как он является собственником интеллектуального капитала? Или бизнес, так как свободное время превращается в одно из условий получения высокой прибыли? В настоящее время решением обеспечения и увеличения свободного

времени является простое сокращение рабочего дня без каких-либо дополнительных условий либо использование его в качестве мотивации и стимула труда [29. С. 50–51].

В общем происходит смещение мотивов экономического человека к усилению значения наличия свободного времени, которое будет использовано для обучения, и стремления развить когнитивные и информационно-коммуникативные способности. Помимо этого, для работников творческого труда сам труд как форма самовыражения личности может выступать мотивом, а не просто средством существования.

Оставляя решение данного вопроса на дальнейшее рассмотрение, необходимо констатировать, что новый «экономический человек» приобрел высокий уровень информационной составляющей в личных экономических потребностях. Следовательно, в экономике знаний экономический агент, помимо принципов максимизации полезности, спонтанных или эмоциональных решений, осуществляет свою деятельность в соответствии с принципом максимизации знаний. Предметом экономической деятельности является получение знания и накопление интеллектуального капитала и его дальнейшая капитализация. Реализуя свою потребность в участии в социальном капитале, он пользуется коммуникативной рациональностью. Главными субъектами экономики знаний выступают творец, потребитель и собственники капитала.

Литература

1. Автономов В.С. Модель человека в буржуазной политической экономике от Смита до Маршалла / Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1 / М.: Экономика, 1989.
2. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории / М.: Дело, 2001. С. 408.
3. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / СПб: Экономическая школа, 1998. С. 229.
4. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М., 2010. С. 272.
5. Алексеев Н.Е., Глухова З.В. Парадигма теории потребностей в условиях новой экономики России // ОНВ. 2013. № 1 (115). С. 42–46.
6. Ашмаров И.А. Человек в истории экономических учений, Вестник Воронежского государственного технического университета, Т. 5. № 1. 2009. С. 26–29.
7. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / М.: ГУ ВШЭ, 2003.
8. Веретенникова Н.В. Человеческий капитал в экономике знаний // Вестн. Том. гос. ун-та. 2004. № 283. С. 110–113.
9. Гохберг Л.М. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. 2003. №3.
10. Друкер П., Макьярелло Ф., Джозеф А. Менеджмент / М.: ООО «И.Д. Вильямс». 2010. С. 704.
11. Ефимов Б. Амартья Сен — лауреат Нобелевской премии по экономике за 1998 год // Экономическая наука современной России. 1999. №2. С. 107–115.
12. Клейнер Г. Микроэкономика знаний и мифы современной теории // Высшее образование в России. 2006. № 9. С. 32.

13. *Ключарев Г.А., Диденко Д.В., Латов Ю.В., Латова Н.В.* Непрерывное образование – стимул человеческого развития и фактор социально-экономических неравенств / М.: ЦСПиМ. 2014. С. 433.
14. *Комаровская Н.В.* Эволюция «Homo economicus» // Вестник МГИМО. 2016. № 1 (46). С. 129–142.
15. *Лемещенко П.С.* Модели человека в экономической науке, или ищущий Человека. / Ивовно. 2013. С. 228–268.
16. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения, 2-е изд. Т. 25, ч. II. / Москва, 1995. С. 462.
17. *Маркс К., Энгельс Ф.* Экономическо-философские рукописи 1844 года. Соч. Т. 42. С. 41–174. URL: <https://www.psyoffice.ru/9/marxk01/txt07.html> (дата обращения: 03.10.2017).
18. *Маршалл А.* Принципы политической экономии / Прогресс. Москва. 1993. С. 594.
19. *Мильчакова Н.Н.* Интерпретация моделей «Экономического человека» в контексте стадий морального развития // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2014. № 11. С. 7–14.
20. *Норт Д.К.* Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73, (англ. Institutions and economic growth: An historical introduction, 1989). С. 69–91.
21. *Нуреев Р.М.* Очерки по истории институционализма / Ростов н/Д: Изд-во "Содействие – XXI век"; Гуманитарные перспективы. 2010. С. 416.
22. *Радаев В.В.* Экономическая социология: Учеб. пособие для вузов / М.: Изд. дом ГУ – ВШ. 2005. С. 603.
23. *Розмаинский И.В.* О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX – начала XXI века // Вопросы экономики. 2008. № 7., URL: <http://institutiones.com/theories/1073-o-metodologicheskikh-osnovaniyah-mejnstrima-i-geterodoksii-v-ekonomicheskoy-teorii.html> (Дата обращения: 6.10.2017).
24. *Салихов Б.В., Летунов Д.А.* Интеллектуальная экономика как нравственно-этическая форма инновационного развития. Проблемы современной экономики, №3 (27), 2008. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2070> (Дата обращения: 07.10.2017).
25. *Сен А.* Об этике и экономике / М.: Наука, 1996. С. 160.
26. *Скоробогатов А.С.* Институциональная экономика. Курс лекций. СПб.: СПб филиал ГУ – ВШЭ, 2006 // URL: <http://ie.boom.ru/skorobogotov/skorobogotov.htm>, (Дата обращения: 06.10.2017).
27. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга 1. Глава II, URL: <http://ek-lit.narod.ru/smit003.htm> (дата обращения: 29.09.2017).
28. *Сухарева М.А.* Институционализация экономики знаний в России, Устойчивое развитие российской экономики: материалы IV Международной научно-практической конференции (16–18 января 2017 г.) под ред. М.В. Кудиной / отв. ред. А.С. Воронов. – Москва: ФГБОУ ВО «МГУ имени М.В. Ломоносова» / АРГАМАК – МЕДИА, 2017.
29. *Толокина Е.Л., Демина В.В.* Роль и место свободного времени в современной экономике // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2010. № 4.
30. *Уильямсон О.И.* Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 39–49.
31. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова / М.: Машиностроение –1, Орел: ОрелГТУ. 2005. С. 513.
32. *Шаститко А.Е.* Модели человека в экономической теории: учеб. Пособие / М.: ИНФА-М. 2006. С. 142.
33. Ценности культуры и модели экономического поведения: Научная монография / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко / М.: Издательство «Спутник +». 2011. С. 390.
34. *Brinkley I.* Defining the Knowledge Economy / London. The Work Foundation. 2006. URL: http://www.integreatplus.com/sites/default/files/defining_knowledge_economy.pdf (дата обращения: 31.05.2017).
35. *Brunner K.* The perception of Man and the Concpetition of Society: Two Approaches to Understanding Society// Economic Inquiry. 1987. Vol. 25. P. 367–388.

-
36. *Camerer C., Loewenstein G., Rabin M.* Advances in Behavioral Economics / New York: Russell Sage Foundation. 2004. P. 3–51.
 37. *Drucker P.* The Age of Discontinuity. 1968.
 38. *Lindenberg S.* An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. 1985. Vol. 3. P. 99–113.
 39. *Machlup F.* The Production and Distribution of Knowledge in the United States, Princeton / Princeton University Press. 1973. P. 3–4.
 40. *Schultz T.* Investment in Human Capital // The American Economic Review. March. 1961. No 1. P. 1–17.
 41. *Sen A.* The Possibility of Social Choice. Nobel Lecture, December 8, 1998 // Les Prix Nobel / The Nobel Prizes 1998. Stockholm. 1999. P. 378–416.
 42. *Thaler R.* From Homo economicus to Homo sapiens // Journal of Economic Perspectives. Winter 2000. Vol. 14. No 1. P. 133–141.
 43. The Knowledge-based Economy / Paris: OECD. 1996.