

СЕКЦИЯ 6. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ГУМАНИТАРНЫЕ ВЫЗОВЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

<http://edoc.bseu.by/>

Т. Арнания-Кепуладзе, профессор
tamila.kepuladze@atsu.edu.ge

Государственный университет им. А.Церетели (Кутаиси, Грузия)

Г. Кепуладзе, Ассоц. проф.

e-mail: giorgi.kepuladze@ciu.edu.ge

Кавказский международный университет (Тбилиси, Грузия)

Т. Арнания-Кепуладзе, Г. Кепуладзе. МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА И ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ COVID ПАНДЕМИИ

1. Вступление. В XXI веке экономическая наука вступила в новый этап своего развития и для нее стало безальтернативным широкое применение междисциплинарного подхода, который сегодня рассматривается как наиболее эффективное и прогрессивное средство исследования, наилучшим образом способствующее всестороннему и глубокому изучению текущих социально-экономических процессов в обществе, созданию новых и развитию уже существующих экономических доктрин, моделей, концепций и теорий.

Сегодня становится все более очевидным, что экономическое развитие страны во многом обусловлено особенностями функционирования экономики на микроуровне и решениями, принимаемыми отдельными хозяйствующими субъектами. Такой взгляд стал особенно актуальным после т.н. «критики Лукаса» [1], согласно которой при разработке макроэкономической политики важно учитывать такие «глубинные параметры», как индивидуальное поведение экономических агентов, и именно с этой позиции должны определяться ожидаемые результаты экономической политики. Исходя из такого подхода, важно понять и определить природу экономического поведения человека и факторы, которые на него влияют.

Сегодня поведение человека считается основой комплексного теоретического подхода, объединяющего такие научные дисциплины, как экономика, социология, психология, антропология, философия, теология, культурология и, как отмечал немецкий ученый Р. Блум (Rodney Blum), в каждой области социальных наук есть свой «Homo Logicus» [2, с.111].

2. Модели человека в экономической науке. Модель человека представляет собой абстракцию, которая в обобщенной, упрощенной форме выражает общие принципы и особенности поведения человека. В экономической теории модель человека используется как своего рода теоретическая предпосылка, априорно заданная система определенных свойств и устремлений.

Современная экономическая наука не дает однозначно определенной, общепризнанной и безальтернативной модели человека. Тем не менее в ее пределах можно выделить доминирующую, т.н. *классическую модель человека*, представленную моделью «Homo Economicus», т.е. «Человека экономического», начало формирования которой можно отнести к А. Смиуту. Эта модель впоследствии была развита неоклассической экономической школой. В модели «Homo Economicus» человек представлен как независимое, эгоистичное, абсолютно рациональное существо, безошибочно сопоставляющее издержки и выгоды, имеющее устойчивые эндогенные предпочтения, обладающее полной информацией о явлениях внешней среды и рационально использующее эту информацию с целью максимизации полезности.

Впоследствии модель «Homo Economicus» была положена в основу других моделей, обозначаемых такими акронимами, как **REMM** („Resourceful, Evaluative, Maximizing Man“) модель, т.е. «Находчивый, Целеустремленный, Максимизирующий человек» (*William H. Meckling, Karl Brunner*); **RREEMM** („Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man“) модель, т.е. «Находчивый, Ограниченный, Ожидающий, Оценивающий, Максимизирующий человек»; **SRSM** („Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man“) модель, т.е. «Социализированный, ролевой, санкционированный человек» (*Sieghart Michael Lindenber*) и т.д.

Во второй половине 20-го века усилилась критика классической модели экономического человека и началось формирование альтернативной модели, в которой делается попытка создания менее абстрактного и максимально реалистичного подхода к пониманию природы человека, учитывающего персональные особенности индивида, его стремление к получению удовольствий [3], а поведение во многом предопределено «генетически» [4], «ментальными программами», «образцами мышления, чувств и действий» [5] и подвержено ситуационным влияниям [6;7]. Если в модели «Homo Economicus» поведение субъекта основано на рациональности и полноте информации, то альтернативный человек действует и живет в условиях неопределенности, проявляющейся в отсутствии или ограниченности информации о явлениях внешней среды и о решениях, принимаемых третьими сторонами. Еще одним отличительным аспектом альтернативной модели человека является неспособность быстро и точно обрабатывать имеющуюся информацию и принимать оптимальные решения: даже когда человек обладает полной информацией, он/она не может просчитать все

возможные варианты, чтобы принять рациональное, максимизирующее полезность решение, как утверждает неоклассическая доктрина.

Таким образом, в модели альтернативного человека экономический субъект характеризуется ограниченной рациональностью, и его выбор направлен не на оптимальный, а на удовлетворяющий его по тому или иному критерию выбор.

Основываясь на этих общих характеристиках, модель альтернативного человека значительно варьирует в рамках различных научных подходов и концепций, таких как радикальный субъективизм (солипсизм), концепция ограниченной рациональности, концепция переменной рациональности, неоавстрийский подход, социально-экономический (гуманитарный) подход, институциональный подход и т.д.

Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает институциональная модель человека, в которой альтернативный подход к природе человека и его поведению представлен в наиболее концентрированной форме.

Несмотря на то, что сама идея институционализма и институтов призвана сократить неопределенность [8, с.81], институциональный человек живет в условиях неопределенности и вынужден самостоятельно прогнозировать вероятность наступления того или иного события, что человеку в определенной степени или удастся, или не удастся [9].

Ввиду ограниченности материальных возможностей, человек не может собрать всю необходимую информацию, а ограниченность когнитивных способностей не позволяет ему обработать имеющуюся информацию и принять оптимальное решение для достижения максимальной полезности. Поэтому, проявляя ограниченную рациональность, индивид уже не стремится к максимизации полезности, а останавливается, по мнению Г. Саймона, на решении, которое представляется наиболее удовлетворительным в конкретной ситуации [10].

Идея ограниченной рациональности поддерживается идеей неравномерности распределения информации между сторонами экономического взаимодействия, что способствует подстегиванию оппортунистического поведения со стороны экономических агентов, обладающих более полной информацией, и использование ее в своих интересах в ущерб других контрагентов [11].

3. Поведения человека в условиях COVID пандемии (пример Грузии). Весной 2020 Всемирная организация здравоохранения объявила Грузию одной из самых успешных стран в борьбе с COVID-19. Чем это было вызвано?

Первое заражение коронавирусной инфекцией в Грузии было зафиксировано 26 февраля 2020 года и сразу же правительство вместе с эпидемиологами начали разрабатывать возможные сценарии развития ситуации. Исходя из пессимистического сценария, еще до рекомендаций Всемирной организации здравоохранения были приняты экстренные меры и жесткие ограничения. Вначале были закрыты все образовательные

учреждения, обязательным стало ношение медицинских масок и перчаток и соблюдение социальной дистанции, позднее прекратили работу все рынки и другие объекты торговли, общественного питания и других сфер обслуживания. 21 марта на всей территории Грузии было объявлено чрезвычайное положение, о чем население заранее было осведомлено всеми информационными каналами страны. В этот период закрылись все сухопутные, морские и воздушные границы и прекратились все перевозки, кроме грузовых, были перекрыты въезды во все города и населенные пункты и выезды из них, был введен комендантский час, т.е. ограничение на выход из дома с 9 вечера до 6 утра.

Фиксировались все новые случаи инфицирования, выявлялись особые кластеры заражения, отслеживались контакты зараженных лиц и по отношению к ним безоговорочно применялся режим самоизоляции. В результате принятия жестких институциональных мер, распространение инфекции было взято под контроль, и в период с начала распространения эпидемии и до середины лета в Грузии было зафиксировано 858 случаев заражения и из них 40 случаев смерти от вируса COVID-19.

Таким образом, можно считать, что борьба с первой волной инфекции с медицинской точки зрения закончилась сравнительно благополучно. Но возникли сложности экономического характера. В частности, введение ограничительных мер неблагоприятно сказалось на материальном положении населения страны, значительная часть которого, а точнее, около 45% экономически активного населения, является самозанятым [12], и их существование непосредственно зависит от ежедневных доходов, получаемых от их экономической деятельности.

Новые институционально определенные «правила игры» [13] изменили привычную среду существования людей и обычный стиль жизни. Сдержанные по сравнению с западными странами темпы распространения инфицирования и относительно низкая смертность от инфекции со временем породили представление о «несерьезности» эпидемии в Грузии. Помимо этого, неоднозначная информация о самом COVID-19, распространяемая различными СМИ, еще более усиливала неопределенность относительно внешней среды существования человека и провоцировала недоверие к целесообразности принятых ограничительных мер и необходимости подчинения им. Проецирование же течения эпидемий, имевших место в прошлом (т.н. «птичий грипп», «свиной грипп» и т.д.), на эпидемию COVID-19, укрепляло представление о не всегда оправданной «перестраховке».

Невозможность прогнозирования дальнейшего развития событий усилили степень неопределенности в обществе и спустя какое-то время встала проблема сопоставления издержек, связанных с необходимостью подчинения ограничительным мерам, то бишь, необходимостью «оставаться дома» из-за опасения быть инфицированным, а значит, не выходить на работу и, соответственно, терять столь необходимый доход, или же, вопреки запретам, находить средства для продолжения своей экономической

деятельности. Таким образом, возникла дилемма: или быть инфинцированным, вероятность чего в сложившихся условиях частью населения рассматривалась как довольно низкая, или терять в доходах, что расценивалось уже как свершившийся факт, требующий исправления.

Это привело к переосмыслению возможностей приспособления к создавшейся реальности, к модификации обычных форм занятости и попыткам их приспособления к условиям пандемии COVID-19, что в начале в ряде случаев проходило на не вполне легальной основе, а затем, после отмены чрезвычайного положения, уже полностью легально.

Список источников

1. Lucas R. (1976). *Econometric Policy Evaluation: A Critique* // in k.Brunner and A.Meltzer, *The Phillips Curve and Labor Markets*, vol. 1, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, New York: American Elsevier, p. 19–46
2. Blum R. (1991). *Die Zukunft des Homo Oeconomicus // Das Menschenbild der Okonomischen Theorie* // Hrsg. Von B. Biervert, M. Held. Frankfurt a. M.; New York.
3. Scitovsky T. (1992). *The Joyless Economy: An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction*, 1976, 1992 ISBN 0-19-507346-0, Oxford University Press, Inc.
4. Gneezy U., Kenneth L. L, List J. A. (2008). *Gender Differences in Competition: Evidence from Matrilineal and a Patriarchal Society*. Working Paper 13727.
5. Hofstede G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. 2nd ed., Sage Publications Ltd. Thousand Oaks, CA.
6. Machina M. (1987). *Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved* // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 1. P. 121–154;.
7. Michelson, W. (1997). *From Sun to Sun*, Toronto, ON: Roman and Allanheld.
8. Arnanian-Kepuladze T. (2014). *Institutions: Uncertainty in Definition of the Term. A Brief Look at the history: 1890-1930*, *Quarterly Journal of Economics Policy* 9, no. 4. Pp. 79-102.
9. Knight F. H. (1965). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York.
10. Simon H.A., (1978). *Rationality as Process and as Product of Thought* // *American Economic Review*. Vol.68. № 2. P. 1–16.
11. Уильямсон О. (1996). *Экономические институты капитализма: пер. с англ.* СПб. : Лениздат : SEV Press.
12. *Statistical Yearbook of Georgia*, National Statistics Office of Georgia, – Tbilisi, 2019.
13. North D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.