

МОДЕЛЬНАЯ И ДОГОВОРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АГЕНТА

MODEL AND CONTRACTUAL COMMUNICATION OF AN ECONOMIC AGENT

A. Khalilov

Summary. The article discusses the main distinguishing features between model and contractual communications. Model communications of rapprochement or interaction of economic agents are carried out according to ideas based on similar behaviors and common goals. Model communication is inherent in classical society, where change occurs slowly. Contractual communication allows you to find common ground with opposing ideals and beliefs between market participants. The contractual model is more advanced in a society where the most important thing is to achieve the goal, interactions are carried out without taking into account the interests of the individual and to fulfill global priorities.

Keywords: contractual model, model communication, economic agent, economic agent behavior, communication, patterns.

Халилов Арсен Энверович

Д.э.н., профессор,

Севастопольский государственный университет

el8a8@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены основные отличительные черты между модельными и договорными коммуникациями. Модельные коммуникации сближения или взаимодействия экономических агентов осуществляются по идеям на основе схожих поведений и общих целей.

Модельная коммуникация присуща классическому обществу, где изменения происходят медленно. Договорная коммуникация позволяет найти общее с противоположными идеалами и убеждениями между участниками рынка. Договорная модель более совершенная в обществе, где самым главным является достижение цели, взаимодействия осуществляются без учета интересов индивидуума и для выполнения глобальных приоритетов.

Ключевые слова: договорная модель, модельная коммуникация, экономический агент, поведения экономического агента, коммуникация, паттерны.

Современные теории экономического агента пытаются описать действия субъектов на рынке. Их поведения, а также основные критерии изменяют взаимодействие с окружающим миром. Большая часть теории дает только модельную связь между экономическими агентами.

Анализ последних исследований и публикаций, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы являются формированием и описанием отличительных особенностей модельной договорной коммуникации, которыми занимались Гришин И.А. [1] Русина К.А. [3] Якунин А.М. [7] Деньгов В.В. [8] Поздняков Н.А. [4] и др.

Целью статьи является описание модельной и договорной теории экономического агента на рынке.

Рыночная структура сложнее, чем только представляет модельная связь. Данная коммуникация достаточно банальная, при изменении модели изменяется не только поведение экономического агента на рынке. Модельная система взаимодействия участников рынков представляет из себя роли, на основе которых строятся действия экономического агента. Изменения роли оппонента приводят к изменению действия самого экономического агента.

То есть можно сказать рыночная система является сложной, а также неопределенной, из-за нехватки информации приводит к трудностям выстраивать стратегию. Агентам сложно мягко приспособиться к смене ситуации на рынке. Модельные теории универсально подходят для взаимодействия на всех уровнях экономики страны. У экономических агентов имеется опыт по взаимодействию предыдущего поколения, то есть понимание своих поступков осознанно.

Модели коммуникации существуют в большом количестве, опишем одну из них.

Рассмотрим поведение экономического агента относительно треугольника Капмана [2]:

- Жертва
- Преследователь
- Спасатель

Экономический агент с точки зрения рынка является таким, кому нужна помощь со стороны общества. Большая часть экономической деятельности приводит к негативному результату, то есть близкого к банкротству.

Преследователем тоже является экономический агент, который старается воспользоваться ситуацией у жертвы. Идет так называемая охота или поиск за теми,

которые находятся в сложных ситуациях для того, чтобы максимально заработать на рынке.

Спасателем выступают те, которые всегда хотят помочь другим на рынке, чаще всего безвозмездно. Особенно «жертвам», спасая их от преследователя. Спасателя использует для достижения поставленной цели «жертва».

Классическая модель в чистом виде встречается редко, как и другие модели. Обычно роль меняется со временем и наступает такая зависимость между участниками рынка. Все знают свое поведение и знают дальнейшие свои действия по достижению цели благодаря другим участникам рынка.

Наблюдается так называемый процесс социализации, в котором больше внимания привлекает жизнеспособность данных идей в обществе. Модель Капмана принимается достаточно легко без всяких трудностей в обществе из-за ее понятности.

Общество имеет негативную тенденцию, которая направлена на внушение определенных рыночных устоев экономическому агенту, особенно в теневом секторе экономики.

Внушенное поведение характеризуется теми рамками, в которых дозволено существовать экономическому агенту на рынке. С одной стороны это ожидание на рынке, с другой вид управления в правовом поле, на основе которого происходят взаимодействия. Роль экономических агентов на рынке получают ограничения и права, на основе которых происходят коммуникации.

Модельные коммуникации экономических агентов в рыночной системе имеют определенные особенности, на основе которых существует их деятельность. Сначала разберем особенности существования модельной коммуникации, а потом перейдем к договорной.

Модельная система взаимодействия имеет особенности, в которых имеются отличия от договорной системы.

1. Результат не всегда стабилен, то есть контрагент может в любой момент изменить решение или наступит непонимание для чего необходимо выполнить поставленные перед агентами цели. Человеческий фактор в этом случае играет наибольшую роль и базируется на внутренних проблемах человека, который принимает решение. Проблема заключается в том, что все знают, что нужно делать в рыночной инфраструктуре, а не делают из-за отсутствия интереса для выполнения данного действия.

2. Четкие требования и понимание роли каждого экономического агента не упрощает процесс коммуникации между ними. Необходим интерес с обеих сторон, процесс усложняется в либеральной экономике, где большое количество участников рынка. Предприниматель не понимает с какими агентами более выгодно строить взаимосвязь.
3. Присутствуют трудности коммуникации, а также понимания в том, что необходимо для партнера, который развивается на рынке. У экономических агентов могут быть разные экономические модели. Если у всех консервативная модель, то успех в коммуникации выше, чем у агентов с различными моделями. Консерватор и инноватор не всегда могут не только найти консенсус, а также строить стратегию взаимного развития в будущем.
4. Неопределенность на рынке и взаимопротивоположные интересы приводят к необходимости затратить большое количество времени на договора между собой, а потом только строить коммуникацию между собой.
5. Большое количество затрат времени для общения и коммуникации между участниками рынка. Если в договорной модели процесс занимает меньше месяца, то в данной модельной коммуникации в процессе нужно определить больше времени. С одной стороны модели разные, с другой стороны не хватает информации у обеих сторон сделки на рынке.

Количество времени требуется в чистых моделях очень большое для того, чтобы понять стоит ли сотрудничать, или нет. Неуверенность в своих и противоположных действиях.

6. Большая роль уделяется коммуникациям, учитываются все способности экономического агента для достижения поставленной цели. Любая коммуникация встречается с проблемами, по которым сложно донести мысли своему собеседнику.
7. Естественные модели экономических агентов на базовом уровне понимают, что необходимо придерживаться определенные стратегии для достижения поставленной цели.

Процесс социализации в рыночной экономике на основе модельной коммуникации протекает естественно, он практически сродни чистой экономике без теневого сектора. Большая часть экономических агентов делают так, как делали предшественники на рынке. Нововведения, а именно изобретения отсутствуют практически. Больше такая модель присуща традиционному обществу, где все протекает умеренно без каких-либо крупных кризисов и волнений.

Модели складываются достаточно долго, к ним можно отнести паттерны поведения, которые меняются

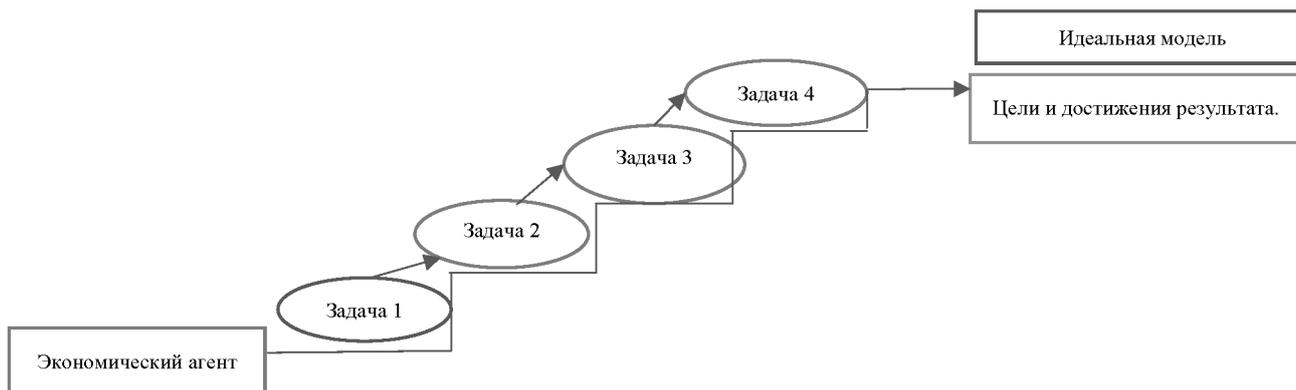


Рис. 1. Достижение цели экономическим агентом в модельных коммуникациях

только в нескольких длительных периодах времени. Модельные поведения характерны для действий в группе, а не для индивидуального действия.

Внушенное поведение в моделях коммуникации практически всегда зависимо от общества, в котором деятельность осуществляет экономический агент. Большое отклонение от стандартов поведения экономического агента приводит к осуждению социума. Рассмотрим на рис. 1 достижения и цели в модельной форме коммуникации.

Как показано на рис. 1 достижение цели экономического агента в модельных коммуникациях выполняется поэтапно, то есть после достижения или решения первой задачи идет вторая, перескочить этап сложно и практически невозможно.

Ориентация идет на идеальную модель, которую им диктует своя роль в обществе.

Неоинституционализм со своими модельными теориями сталкивается с проблемами в сложности моделей, которые могут быть на рынке. Стратегия действий экономического агента в данном случае объяснялась плохо. Переход к договорной модели позволяет более гладко объяснить процессы, которые противоречат в модельных теориях. А именно созависимость участников рынка при модели Капмана, здесь данную проблему пытаются решить, но созависимость связана с вознаграждением.

Договорная модель коммуникации самая эффективная для принятия экономическим агентом решений на рынке. Каждый шаг или действие подкрепляется благодаря стимулированию определенным вознаграждением между участниками рынка.

Вознаграждение чаще всего начинается с мелкой суммы и постепенно увеличивается, тем самым приводит к результату, который требуется экономическому агенту. Особенности являются следующими:

1. Результат всегда стабилен, можно рассчитывать на то, что контрагент выполнит свои обещания для получения вознаграждения, в противном случае увеличивается вознаграждение для достижения цели.
2. Отсутствуют трудности, необходимым условием является достаточное вознаграждение и процесс идет быстро. Один экономический агент в большей степени реализует идеи другого. К сожалению, вознаграждение требует отказа от тех задач, которые преследовал первый экономический агент.
3. Отсутствие затраты большого количества времени, которые нужны в модельных способах взаимодействия экономических агентов на рынке. Упрощение создаётся не коммуникативным способом взаимодействия, коммуникации минимальны.
4. Отсутствует применение продвинутых коммуникаций в процессе взаимодействия, так как большая часть экономии времени направлена на уменьшение контактов, а также сохранение эмоциональных ресурсов экономических агентов на рынке.

Процесс взаимодействия в обществе всегда сложный. Необходимо всегда соблюдать консенсус, с этим возникают достаточно новых проблем, так как интересы одних агентов противоположны другим агентам. Из-за пирамиды общества каждый экономический агент старается заработать больше, в результате этого вступает в конфронтации с другими участниками рынка. Баланс на рынке возможен в краткосрочном периоде. Следовательно, возникают цели, которые противодействуют с другими участниками по достижении результата. Свои цели экономического агента истинные, на основе которых строятся взаимодействия с другими участниками рынка и достигается результат. Ложные цели это все те, которые навязали другие экономические агенты и социум. В теневой экономике используются методы, которые противоречат собственным устремлениям и называются ложными.

Истинные цели — это чаще те, которые являются индивидуальными и эти планы нужно выполнять. Ответственные влияния на истинные цели экономического агента ограничены, так как каждый экономический агент не договаривался с государством отдельно и имеет свою свободу относительно закона.

Договорная теория позволяет подчиниться другому экономическому агенту для получения вознаграждения.

Ложные цели экономический агент выполняет для вознаграждения от других субъектов рынка. Бывает ситуация, когда цели у экономического агента нет, ему навязывают чужую цель для выполнения.

Не имея своей цели, начинается реализация чужих задач и помощи для других фирм чаще всего это консалтинг на рынке.

Внушенное поведение — это поведение в определенных рамках общества. Социуму нужно чтоб каждый индивид больше работал или приносил пользу обществу.

Капиталистическая экономика особенно старается чтоб индивид был всегда в поисках дохода для удовлетворения своих потребностей. Потребительское общество всегда выгодно для производителя. Средний статистический агент всегда стремится к получению материальных благ, только потом удовлетворению нематериальных.

Как показано на рис. 2 экономический агент № 1 до цели идет определенным образом, который отли-

чается от экономического агента № 2. Вознаграждения второго агента приводят к тому, что первый начинает выполнять цели других, то есть направляет вектор движения на другую сторону от своих интересов. Рамки договора приводят к ограничению на рынке и невозможности выполнить задачи, необходимые для достижения поставленной цели экономическим агентом № 1.

Каждое поколение экономического агента поступает как предыдущее, изменения при взаимодействии между собой минимальны. Договорная теория избавляется от узких мест и предрассудков по взаимодействию и консенсусу на рынке.

Положительными аспектами данной коммуникации являются простые взаимодействия, и все участники рынка знают как должны поступить, наблюдается определенность, в которой можно строить стратегию развития.

Кризисные ситуации встречаются на рынке, возникает необходимость стабилизировать негативные тенденции. Человеческий фактор уменьшается в результате понимания процессов на рынке, стабильность рынка приводит к стабильности в финансовой системе. Договорная теория лучше может организовать управление в кризисных ситуациях, человеческий фактор учитывается меньше, чем в модельной коммуникации.

В работе рассмотрены договорная теория экономических агентов, а также модельная, преимущество одной перед другой минимальны. Одна эффективнее, другая более понятная и естественная в принятии действий между экономическими агентами.

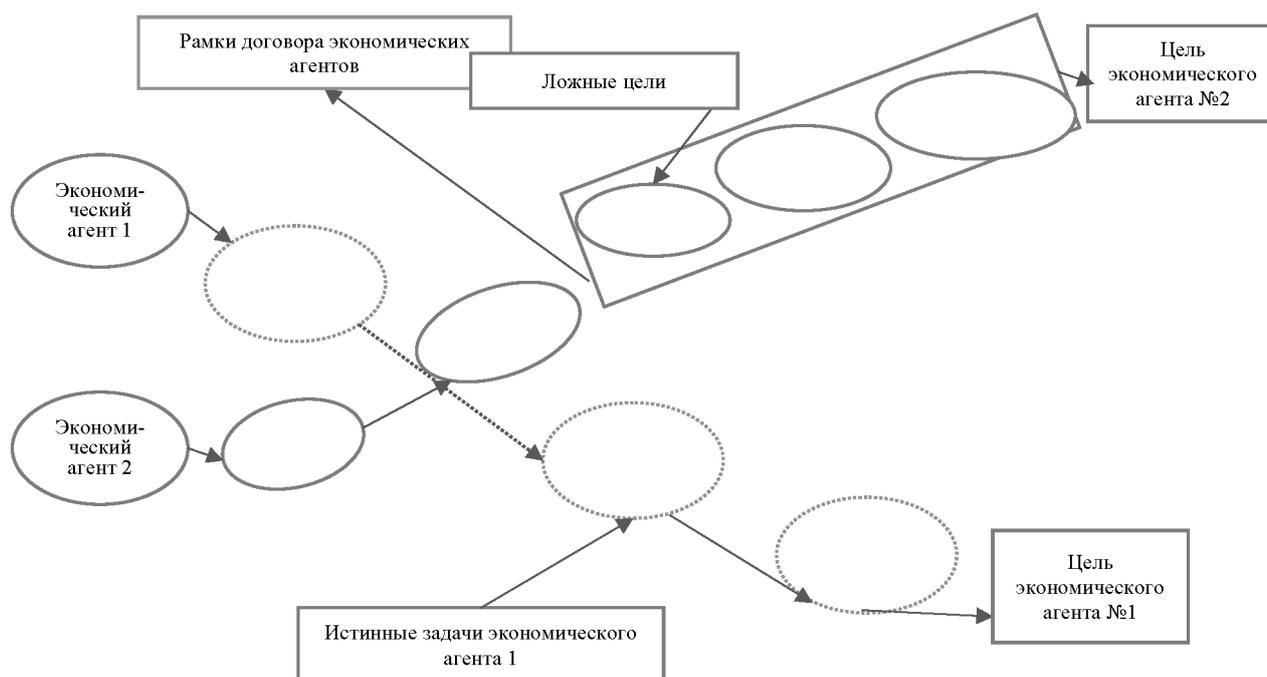


Рис. 2. Достижение цели экономическими агентами в договорных коммуникациях

Изученность темы показывает о большем изучении модельной, чем договорной коммуникации между экономическими агентами на рынке.

В чистом виде один способ встречается редко, обычно современное общество комбинирует из двух типов взаимодействия между участниками рынка. В большей части общества сложно придерживаться модельной теории, так как необходимо выполнить все процедуры для получения результата.

Рыночная теория позволяет избежать много трудности процедуры для достижения поставленной цели.

Большая часть общества акцентирует свое внимание на договорности, а не на естественных коммуникационных связях между индивидуумами.

Договор в современном обществе очень быстро разрушить, так как нет процедур, где происходило сближение идей и определенных интересов экономических агентов. Договорной тип позволяет взаимодействовать, то есть договориться с теми, кто не имеет общего для достижения поставленной цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гришин И.А. Поведенческий аспект в теории менеджмента и исследованиях экономики наноуровня // Вестник ВолГУ. Экономика. 2012. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povedencheskiy-aspekt-v-teorii-menedzhmenta-i-issledovaniyah-ekonomiki-nanourovnya> (дата обращения: 04.01.2024).
2. Легошина Нина Викторовна. Жертва-тиран-спасатель: Роли России и США в международных отношениях // Российская школа связей с общественностью. 2017. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zhertva-tiran-spasatel-rol-i-rossii-i-ssha-v-mezhdunarodnyh-otnosheniyah> (дата обращения: 04.02.2024).
3. Русина К.А. Модели поведения потребителей // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-povedeniya-potrebitel'ey> (дата обращения: 04.01.2024).
4. Поздняков Николай Александрович. Допущение «о не насыщаемости» как основная причина несоответствия теории поведения потребителя реальности // Вестник ТГУ. 2008. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dopuschenie-o-nenasyschaemosti-kak-osnovnaya-prichina-nesootvetstviya-teorii-povedeniya-potrebitelya-realnosti> (дата обращения: 04.01.2024).
5. Халилов, А.Э. Принятие решения экономической безопасности агентами / А.Э. Халилов // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. — 2023. — № 4-2. — С. 55–57. — DOI 10.37882/2223-2974.2023.04-2.13. — EDN CVKUUD.
6. Khalilov, A.E. Solutions Gap In Socio-Economic Systems / A.E. Khalilov // European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS, Krasnoyarsk, 20–22 мая 2020 года / Krasnoyarsk Science and Technology City Hall. Vol. 90. — Krasnoyarsk: European Proceedings, 2020. — P. 1070–1075. — DOI 10.15405/epsbs.2020.10.03.123. — EDN JEIEDI.
7. Якунин Андрей Михайлович. Модели взаимодействия экономических агентов в условиях асимметричной информационной структуры // Вестник СГАУ. 2012. №6 (37). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-vzaimodeystviya-ekonomicheskikh-agentov-v-usloviyah-asimmetrichnoy-informatsionnoy-struktury> (дата обращения: 06.02.2024).
8. Деньгов Виктор Вениаминович, Грегова Елена Яновна. Теория контрактов: новейший раздел современной микроэкономической теории // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2003. №1 (5). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-kontraktov-noveyshiyy-razdel-sovremennoy-mikroekonomicheskoy-teorii> (дата обращения: 14.02.2024).

© Халилов Арсен Энверович (el8a8@mail.ru)

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»