

Секция «Государственное и муниципальное управление»

Экономическое поведение в категориях экономической теории

Пермитин Игорь Алексеевич

E-mail: ipermitin@mail.ru

Экономическое поведение — многогранный и чрезвычайно перспективный для исследования феномен экономической теории. В широком смысле экономическое поведение — это деятельность любого хозяйствующего субъекта. В условиях современного мира, когда наша планета превращается в один большой мультинациональный рынок, роль изучения экономического поведения возрастает в разы. Изучение данной проблемы становится необходимым, так как классические концепции экономической теории, сложившиеся в реалиях XVII — XX вв., не могут адекватно отразить суть экономического поведения человека XXI в. в эпоху глобализации.

Так, в рамках ортодоксальной экономической теории — мейнстрима — не существует подробного анализа мотивационных и психологических аспектов человеческого, а, следовательно, и рыночного поведения. Классический подход трактует поведение людей как сугубо рациональный и просчитанный процесс, а сам человек для классиков и неоклассиков представляется эгоистичным существом, оценивающим все происходящее с точки зрения «ты — мне, я — тебе».

Субъективно — психологическая теория предполагает, что человек, принимая экономические решения, опирается на субъективные представления о затратах и выгодах, содержащихся в различных альтернативах, пытаясь максимизировать «полезность-для-себя» и минимизировать затраты. Ограниченность подхода субъективистов заключается в том, что они рассматривают рыночное поведение людей с точки зрения принципов гедонизма, интерпретируя мотивы той или иной человеческой активности лишь с точки зрения постоянного поиска удовольствий и наслаждений.

Представители институциональной школы пошли дальше, определяя поведение человека его врожденными инстинктами и приобретенными общественными ценностями. В отличие от неоклассиков, они считают экономическое поведение людей иррациональным, так как человек не является «машиной для исчисления ощущений наслаждения и страдания».

Представления о роли психологических факторов на макроэкономическом уровне были предложены Дж.М.Кейнсом (1883-1946). Его основной психологический закон состоит в том, «что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход». Данный феномен объясняется действием социально-психологических факторов (традиции, привычки). Кейнс пишет: «Сумма, которую общество затрачивает на потребление очевидно зависит: 1) частично от величины дохода, 2) частично от других сопутствующих обстоятельств и 3) частично от субъективных потребностей и психологических склонностей и привычек отдельных членов общества, а также от принципов, на основании которых совокупный доход распределяется между участниками хозяйственного процесса» [[1]].

В XX в. формируется новое направление научного знания — экономическая психология. Сам термин впервые был употреблен Г. Тардом еще в 1881 г., однако, насто-

ящим «отцом» экономической психологии по праву считается американский ученый Дж. Катона. Он полагал, что экономика без психологии не будет успешной в интерпретации некоторых экономических явлений, тогда как психология без экономики лишена шансов на объяснение некоторых и наиболее общих, широко распространенных видов человеческого поведения [[2]].

Катона формулирует один из основных законов экономической психологии: совершение покупки зависит не только от экономической возможности приобрести тот или иной товар, но еще и от желания ее осуществить (то есть от психологической готовности). В результате своих исследований, он установил, что поведение потребителя, которое является совокупностью реакций на экономические стимулы, можно достаточно точно анализировать и прогнозировать. Для этого используются исследования покупательских установок и убеждений, а также статистический анализ экономических данных.

Наиболее точно для современных реалий отразить проблемы экономического поведения, а также содействовать развитию экономической психологии как самостоятельной дисциплины, помогли работы Даниэля Канемана (1934) и Вернона Смита (1927). В 2002 г. совместно Канеман и Смит получили Нобелевскую премию по экономике «за применение психологической методике в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности».

Канеман критикует модель человека экономического. Ему удалось доказать, что реально принимаемые человеком решения отклоняются от классической рациональной модели. Канеман и Амос Тверски представили результаты огромного количества опытов, где испытуемым предлагалось осуществить выбор между различными альтернативами. Эксперименты показали, что люди неспособны рационально оценить величину ожидаемых выгод и потери, а также их вероятность. Именно поэтому ученые предложили новую теорию – теорию перспектив, согласно которой, обычный индивид не может правильно оценить будущее выгоды в абсолютном выражении, а оценивает их, сопоставляя с неким общепринятым стандартом, стараясь избежать ухудшения положения. С точки зрения этой теории Канеман и Тверски объясняют большинство нерациональных поступков людей.

По заключению Нобелевского комитета, показав, как плохо люди умеют прогнозировать будущее, Д. Канеман «с достаточным основанием поставил под вопрос практическую ценность фундаментальных постулатов экономической теории».

Таким образом, кратко рассмотрев основные теоретические подходы к проблеме экономического поведения, можно сделать вывод, что в условиях XXI в. - в эпоху глобализации - данная область требует дополнительных исследований. Анализ того, какую реакцию вызовет тот или иной экономический стимул, одинаково важен как при принятии государственных решений, так, и при запуске маркетинговой компании отдельной взятой компанией. Для эффективной интерпретации и прогнозирования современной экономики, как на макро-, так и на микроуровне, необходима интеграция экономики, психологии и социологии и экономической антропологии в самостоятельную дисциплину (экономическую психологию), одним из аспектов изучения которой является экономическое поведение.

Литература

Конференция «Ломоносов 2012»

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
2. Katona G. Psychological Analysis of Economical Behaviour. N.Y. McGraw-Hill 1951.