

УДК 330.8

ИНДИВИД В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Мартыненко А. С.

*Студент бакалавриата,
Южный федеральный университет,
Ростов-на-Дону, Россия*

Жабинская И. С.

*Студентка бакалавриата,
Южный федеральный университет,
Ростов-на-Дону, Россия*

Аннотация

Статья представляет собой краткий обзор моделей поведения человека, используемых в рамках экономической теории. Раскрывается концепция рационального человека, принятая в неоклассической экономической школе, ее критика со стороны оригинального институционализма. Описаны поведенческие предпосылки, используемые в новой институциональной экономике. Рассмотрен вклад поведенческой экономики, в частности Д. Канемана и А. Тверски, в объяснение человеческого поведения в условиях риска и неопределенности.

Ключевые слова: Homo economicus, ограниченная рациональность, оппортунизм, теория перспектив, эвристики.

THE INDIVIDUAL IN THE ECONOMIC THEORY

Martynenko A. S.

*Student of a bachelor degree,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia*

Zhabinskaya I. S.

*Student of a bachelor degree,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia*

Annotation

The article is a brief overview of the models of human behavior used in the framework of economic theory. The concept of a rational person, adopted in the neoclassical economic school, its criticism from the original institutionalism is revealed. The behavioral prerequisites used in the new institutional economy are described. The contribution of behavioral economics, in particular, D. Kahneman and A. Tversky, to the explanation of human behavior under risk and uncertainty is considered.

Keywords: Homo economicus, limited rationality, opportunism, theory of prospects, heuristics.

Необходимость построения моделей поведения человека в процессе принятия экономических решений вытекает непосредственно из области исследований экономической теории. Британский экономист Лайонел Роббинс писал, что «экономическая теория – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между данными целями и редкими средствами, которые могут иметь различное употребление» [6, с. 18]. По Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

мнению Р. Эли, «экономическая теория, – это наука, которая изучает социальные явления, связанные с деятельностью человека по созданию и использованию богатства» [7, с. 16]. Представители же австрийской экономической школы считают эти определения некорректными, так как они предполагают фиксированное знание целей и средств, и сводят экономические проблемы к техническим задачам [11]. В частности, Людвиг фон Мизес пишет, что «экономическая теория – это не наука о предметах и осязаемых материальных объектах; это наука о людях, их намерениях и действиях» [5, с. 89]. Несмотря на то, что определений экономической теории достаточно много, почти все они показывают, что изучение поведения человека является одной из ее важнейших задач.

Неоклассическая экономическая школа и Homo economicus. Как индивид осуществляет экономический выбор? Как именно происходит выбор в пользу той или иной альтернативы? Есть ли единый для всех алгоритм или правило, согласно которому акторы совершают выбор?

Одним из первых ответ на эти вопросы предложил Адам Смит. Его экономический человек – субъект, стремящийся к личному обогащению, совершенный эгоист, заботящийся исключительно о реализации собственных потребностей. Модель экономического человека Смита была развита в рамках неоклассической экономической школы (для ее обозначения используется акроним REMM – изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек). В данной модели индивид рассматривается как абсолютно рациональный субъект. Это предусматривает, что вся информация, которая необходима для принятия решения, полностью доступна, нет никаких внешних препятствий для обмена, человек в своих экономических решениях является совершенным эгоистом, и максимизирует полезность. Непосредственно рациональность может быть определена следующим образом: субъект никогда не выберет альтернативу X, если в то же самое время ему доступна

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

альтернатива Y , которая, с его точки зрения, предпочтительнее X [12, с. 37]. Исходя из рациональности индивидов, потребительское поведение в рамках неоклассики основано на следующих аксиомах [9, с. 5,6,7]:

1. Аксиома полной упорядоченности, согласно которой актор может упорядочить любые наборы благ и сравнить их между собой.

2. Аксиома транзитивности предпочтений, означающая, что если индивид считает благо X более предпочтительным, чем Y , а Y лучшим, чем Z , то X для него предпочтительнее Z .

3. Аксиома ненасыщения потребления и независимости потребителя, утверждающая, что рост потребления какого-то блага при аналогичном потреблении других благ увеличивает степень удовлетворенности индивида, при этом его полезность определяется только набором потребляемых им благ, а не потреблением других акторов.

Модель рационального человека была сформирована под влиянием аналитической картезианской философии. Филипп Майровски демонстрирует тесную корреляцию концепции *Homo economicus* с основными положениями данной философской традиции. Ученый выделяет целый ряд сходств между ними. Например, в рамках неоклассики, как и картезианстве, не уделяется внимание мыслительному процессу отдельных акторов, тип поведения индивидов – рациональность – является механичным и обезличенным, а под логикой индивидов подразумевается математическая аксиоматизация [4, с. 86].

Однако существует большое количество критиков данной модели рациональности, считающих (на мой взгляд, справедливо), что она не соответствует действительности. Поэтому в ряде течений вне мейнстрима были развиты собственные концепции поведения индивидов.

Индивид в ортодоксальном институционализме. В статье «Какова сущность институциональной экономической теории?» Дж. Ходжсон выделил пять основных положений оригинального институционализма, но лишь одно из Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

них назвал наиболее отличительным, то, которое отделяет ортодоксальных институционалистов от мейнстрима и новых институционалистов: «Представление индивидуального агента как человека, максимизирующего полезность, нереально или ошибочно. Институционалисты не рассматривают человека как нечто заданное. Необходимо учитывать институциональную и культурную среду, в которой находится человек. Следовательно, люди не просто создают институты. Посредством преобразующей нисходящей причинной связи институты достаточно сильно влияют на людей» [13, с. 318]. Таким образом, максимизирующее поведение индивида и заданная функция предпочтений, являются главными объектами критики со стороны традиционных институционалистов. По их мнению, индивид не является чем-то заданным и неизменным, его функция предпочтений не статична, притязания могут меняться под воздействием институтов и закрепляться в привычках, склонностях к определенному способу мышления или к каким-либо действиям. Институциональные изменения формируют новые привычки, а они, в свою очередь, формируют новые потребности, новые предрасположенности, изменяют восприятие.

Ортодоксальные институционалисты отмечают важность социальных отношений и связей, подчеркивают необходимость рассмотрения экономической деятельности человека в контексте социальных норм, ценностей и правил, выступающих связующим звеном между институтами и поведенческими паттернами [2, с. 82].

Индивид в новой институциональной экономике. В рамках новой институциональной экономики используются следующие поведенческие предпосылки: ограниченная рациональность и оппортунизм.

Одну из концепций ограниченной рациональности предложил Герберт Саймон. Он считал, что индивид всегда в значительной степени рационален, но в широком, обыденном смысле, и эта рациональность ограничена

когнитивными возможностями людей, их психологическими особенностями [7, с. 18]. Саймон также предложил ввести принцип удовлетворенности вместо максимизации, так как в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора проще и гораздо реальнее, чем попытки глобальной оптимизации.

Оппортунизм, по Уильямсону, – это «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда–такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*» [10, с. 43]. Существование данной поведенческой предпосылки у индивида имеет важные последствия: она порождает неопределенность, выливающаяся в повышение трансакционных издержек для борьбы с этим явлением.

Возможности деятельности индивидов скованы определенными рамками. Поведение человека в неоинституционализме ограничено институтами, которые являются результатами выбора. То есть институты в нем являются всего лишь экзогенно заданными ограничениями, в рамках которых акторы осуществляют свою деятельность. [2, с. 83].

Индивид в поведенческой экономике. В 2002 году Нобелевским лауреатом по экономике впервые стал не экономист. Комитет наградил премией психолога Даниеля Канемана «за интеграцию результатов психологических исследований в экономическую науку, прежде всего в области суждений и принятия решений в условиях неопределенности». Это означало, что в рамках экономической дисциплины появилась самостоятельная область, такая как поведенческая экономика [1, с. 5]. А потому, монопольное положение *Homo economicus* в экономической науке было утрачено.

Одним из самых весомых вкладов в экономическую науку Даниеля Канемана и его соавтора, Амоса Тверски, является теория перспектив. В Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

процессе ее составления авторы отталкивались от эмпирически выявленных и документированных особенностей поведения реальных индивидов в процессе выбора в условиях риска, а только затем переходили к его формальному описанию, а после – к аксиомам [1, с. 10]. Канеман и Тверски представили собственную функцию ценности, причем основывалась она не на абсолютных денежных величинах, а на отклонении от начального богатства индивида – то есть некоторой точки отсчета [3, с. 32]. Кроме того, функция вогнута для выигрышей, и выгнута в области проигрышей, что означает что, например, от получения \$100 мы испытываем радость с силой меньшей, чем сила расстройства от потери \$100. Также данная особенность функции ценности говорит о том, что люди не склонны к риску в области выигрышей, однако могут пойти на него в области потерь.

Важной частью теории перспектив стало изучение эвристик (упрощенных, интуитивных способов мышления), а также отклонений реального поведения людей от модели рациональности, принятой в экономической теории. Одной из таких эвристик является *эвристика репрезентативности* – способ выносить суждения об объекте на основании сложившихся стереотипов, пренебрегая другими важными данными, такими как статистическая вероятность (иллюстрацией данной эвристики является задача о Линде). Также авторы выделяют *эвристику доступности*, которая основывается на легкости воспоминания или воспроизведения тех или иных событий, фактов, предметов, образов. Мы считаем более вероятной ту ситуацию, которую нам в силу ряда причин легче вспомнить или представить. Канеман и Тверски указывают также на существования *эффекта оформлений (или фрейминга)* – наш выбор зависит от смысловой рамки, формулировки ситуации, в которой нам необходимо сделать выбор. Также авторы экспериментально проверили теорему Коуза об оптимальном распределении и эмпирически опровергли ее. Они показали, что в силу выделенного ими

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

эффекта наделенности (или эффекта владения) сам факт обладания какой-либо вещью усиливает ее субъективную ценность в глазах владельца, создавая тем самым препятствия для обмена даже в случае отсутствия проблем со спецификацией прав собственности и трансакционными издержками.

Заключение. В последние годы Homo economicus часто становился объектом критики, так как существует большое количество наук, в которых анализируется поведение человека: социология, философия, политология, нейрофизиология, и, конечно, психология. Во всех этих науках существуют собственные представления о человеке, собственные теоретические построения, отстаиваемые ими. Определенно, неоклассическая модель удобна для анализа, математически формализована, позволяет производить вычисления и расчеты. Однако реальные люди чаще всего ведут себя не так, как Homo economicus. На наш взгляд, крайне удачно выразился А. Белянин, когда назвал награждение Канемана «Нобелевской премией за чувство реальности» [1, с. 4]. В теории перспектив человек представлен таким, какой он есть: стремящимся к принятию рациональных решений, но допускающий типичные логические, математические, вероятностные ошибки.

Библиографический список

1. Белянин А. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения // Вопросы экономики. — 2003. — № 1. — С. 4–23.
2. Вольчик В.В., Оганесян А.А. Зачем нужна старая институциональная экономика, если есть неoinституционализм? // Terra Economicus. — 2014. — №4. — С. 79–90.
3. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. — 2003. — №4. — С. 31–42.

4. Майровски Ф. Философские основания институционалистской экономики (часть I) // Terra Economicus. — 2013. — №2. — С. 82–93.
5. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. — М.: Социум, 2005. — 876 с.
6. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. — 1993. — №1. — С. 10–23.
7. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. — 1993. — №3. — С. 16–38.
8. Сухарев О.С. Методологические основы институционального анализа: старая, новая школы и мейнстрим // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2013. — №41. — С. 7–23.
9. Сухарев О.С. Экономическая теория информации: коррекция классических аксиом потребительского поведения // Журнал экономической теории. — 2018. — №1. — С. 1–13.
10. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. — №3. — С. 39–49.
11. Хесус Уэрта де Сото. Австрийская экономическая школа. — М.: Социум, 2011. — 212 с.
12. Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. — 1997. — №7. — С. 35–44.
13. Hodgson G.M. What is the essence of institutional economics? // Journal of Economic Issues. — 2000. — №2. — С. 317–329.

Оригинальность 82%