

УДК 330.88

Орлова И.Ю.*НИИ труда и социального страхования, г. Москва***ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ИНДИВИДОВ
В РАМКАХ ПАРАДИГМАЛЬНОГО АНАЛИЗА**

Аннотация: в статье сравниваются основные парадигмы изучения экономического поведения индивидов: неоклассическое направление, кейнсианство, институционализм и неoinституционализм, марксизм, поведенческие теории. Отмечается, что каждая из названных парадигм акцентирует внимание на определенных аспектах экономического поведения индивидов, в частности: моделировании максимизирующего поведения (неоклассическое направление), влиянии внешних факторов или институтов на поведение (институционализм), оппортунистическом поведении (неoinституционализм), конвенциональном поведении и ограниченной рациональности на основе эмпирических данных (поведенческие теории), противоречиях индивидуального поведения и общественного блага (кейнсианство), классовой основе поведения экономического человека (марксизм). *Ключевые слова:* экономическое поведение, индивидуальные предпочтения, оптимальные решения, рациональные ожидания, социальные институты.

I. Orlova*Scientific Research Institute of Labor and Social Insurance***THE STUDY OF INDIVIDUAL ECONOMIC BEHAVIOR
WITHIN PARADIGMAL ANALYSIS FRAMEWORK**

Abstract. The article considers the main paradigms for the study of economic behavior of individuals: neoclassical direction, Keynesianism, institutionalism and neoinstitutionalism, marxism and behavioral theories. The paper highlights that each of these theories focuses on certain aspects of the economic behavior of individuals. For example, the neoclassical model concentrates on maximizing behavior, institutionalism argues the influence of external factors (institutions) on this behavior, neoinstitutionalism dwells on opportunistic behavior, etc. *Key words:* economic behavior, individual preferences, optimal solutions, rational expectations, social institutes.

В литературе по философии науки обосновано, что развитие социально-гуманитарного знания, к которому относится и экономическое знание, развивается в рамках парадигм, сосуществующих друг с другом [3; 7; 11]. Экономическое поведение также изучается в ракурсе разных парадигм. Прежде всего, оно исследуется с позиций методологии «мейнстрима» экономической науки – неоклассического направления. Последнее трактует экономическое поведение как поведение рациональное (речь идет о поведении фирм, домохозяйств, индивидов), главными целями которого являются максимизация полезности (при-

были) и оптимизация своих целевых функций. Ожидания субъектов также рациональны постольку, поскольку они выстраиваются на основе доступной и значимой информации (гипотеза рациональных ожиданий, которая, кстати, используется и в неокейнсианстве: Дж. Мут, Р. Лукас, Л. Рэппинг и др.) [17; 18]. В неоклассическом направлении первоначально формируется модель максимизирующего экономического поведения, а затем прогнозы данной модели сопоставляются с реальным экономическим поведением.

Особо выделим позицию современных представителей австрийской школы (неоавстрийская модель), для методологии изучения экономического поведения которой изначально были свойственны выраженный в предельной форме субъективизм, раскрывающийся здесь как выбор предпочтений индивида в качестве основы экономической модели, и методологический индивидуализм, рассматривающий экономические явления и процессы сквозь призму целенаправленного поведения индивида (Ф.А. фон Хайек, И. Кирцнер и др.) [6; 10]. При этом сами процессы в экономике представляются как результирующая индивидуальных предпочтений и решений. Тем не менее, делая акцент на индивидуальном, экономисты этой школы все более приближались к изучению реального экономического поведения. Равновесность – феномен, который часто находится в центре внимания экономистов разных школ, для данного подхода это всего лишь согласованность экономического поведения разных субъектов.

Выделяется и группа теорий, которые вошли в историю экономической

мысли как поведенческие теории. Их основное отличие от неоклассического понимания экономического поведения состоит в том, что в них делается акцент на сам процесс принятия решений (в фирмах, домохозяйствах). В то время как неоклассические теории нацелены на изучение конечного результата в процессе принятия решений [4, с. 639-640]. В этом плане поведенческие теории приближены к конкретной эмпирической действительности, часто апеллируют к опыту фирм («case studies»), что делает данные теории весьма реалистичными (сторонники поведенческих теорий нередко упрекают представителей неоклассического направления в оторванности от реальности). Вместе с тем это не исключает их попыток построить и обобщенные модели (вывести алгоритм), которые фактически выводятся в результате эмпирического обобщения. Соответственно, именно эмпирическая проверка подтверждает и истинность таких обобщений. Кроме того, сторонники поведенческих теорий не рассматривают процесс принятия решений как полностью рациональный. Скорее, отмечают они, здесь заложено конвенциональное поведение индивидов, стремление выработать общие позиции, а это нетрудно сделать, опираясь на некие принятые в обществе регламенты, правила, стандарты.

Все эти идеи нашли отражение в модели ограниченной рациональности, которую предложил Г. Саймон, разработавший собственный вариант поведенческой теории [20; 21]. Согласно данной концепции, экономическое поведение человека имеет свои пределы при принятии решений, которые связаны, в первую очередь, с его не-

способностью воспринять и переработать всю информацию, необходимую для полной рациональности (информации у субъекта в избытке, но он не может ее полностью переработать). В экономическом поведении индивиды стремятся исходить из рациональных оснований, но способность действовать таким образом у них ограничена. В действительности они исходят из упрощенной модели. Суть экономического поведения, по Саймону, состоит в том, что индивиды создают упрощенную модель ситуации, ищут приемлемый вариант для решения проблемы. Причем это не оптимальный, а именно удовлетворяющий определенным требованиям (стандартам, правилам, регламентам) вариант. Максимизация неклассического подхода заменяется здесь поисками удовлетворительного решения. При этом, как представляется, такая ограниченность может выбираться самим индивидом (фирмой, домохозяйством), взвешивая цену времени и информации. Цена потраченного времени или необходимой информации для поиска оптимального решения может быть достаточно велика, поэтому для экономического индивида вполне разумным будет поиск удовлетворительного решения.

Безусловно, при таком подходе возникает вопрос о том, как выбрать подходящий вариант из нескольких удовлетворительных. Саймон указывает, что это может быть первый найденный подходящий вариант. Уровень и характер этой приемлемости, в конечном итоге, зависит от самого индивида, а точнее от уровня его притязаний. «Вариант считается удовлетворительным, если он позволяет человеку преодолеть планку – уровень притязаний» [4,

с. 643]. Однако Саймон не отвечает на вопрос, как выбрать приемлемый вариант из нескольких, если у индивида достаточно времени на поиски такого варианта. Вместе с тем, выбрав удовлетворяющий его вариант, индивид отказывается от поиска лучшего (оптимального), даже если бы такой вариант мог принести дополнительную прибыль (новая информация должна превысить некоторую пороговую величину, чтобы индивид изменил решение).

В дальнейшем модель ограниченной рациональности была разработана в работах Р. Зельтена (он представил трехуровневую модель принятия решений: привычки, воображение и логические рассуждения) [19]; Х. Лайбенштейна (он разработал концепцию переменной рациональности, в которой обосновал, что на экономическое поведение индивида действуют два фактора – фактор экономии физических сил и требования общественных норм, соответственно, рациональность здесь рассматривается как некий их компромисс) [16]; представителей школы Университета Меллона-Карнеги (ими разработана поведенческая теория фирм с точки зрения принятия в них удовлетворительных решений) [9], а также Мичиганской школы (в ее рамках разработана поведенческая теория потребления, суть которой в анализе потребительского поведения индивидов на макроэкономическом уровне, где выделяются контрактные и дискреционные потребительские расходы и сбережения) [15].

Своеобразный подход к трактовке экономического поведения был предложен институционализмом, одним из родоначальников которого являл-

ся Т. Веблен, раскрывший «состязательный аспект потребления» (показное потребление), ярко выраженный у представителей так называемого праздного класса (класса-потребителя, неработающей элиты) [1]. Одновременно именно технократическая элита являлась для Веблена образцом экономического поведения нового типа.

Вызывает интерес и модель поведения, разработанная еще одним представителем институционализма – У.К. Митчеллом, который не считал экономического человека рациональным. Модель экономического поведения Митчелла строилась как модель среднестатистического человека в его отношении к экономическим институтам и, прежде всего, деньгам. В связи с этим он критиковал тех, для кого потребление носило показной характер, исходило из стремления самоутвердиться [12, с. 328–354]. О коллективных действиях, детерминирующих экономическое поведение отдельного индивида, писал Дж.Р. Коммонс, также работающий в русле методологии институционализма. Именно сформировавшиеся экономические институты, в конечном итоге, по его мнению, определяют экономическое поведение людей [13]. Подобные идеи разделял и Дж.К. Гэлбрейт, который считал положения неоклассицизма о подчинении экономической системы интересам отдельного человека, устаревшими. «Частично экономическая система служит отдельному человеку. Но частично она, как мы теперь видим, служит интересам своих собственных организаций» [2, с. 27–28].

Экономическое поведение анализируется и в новой институциональной теории (одно из названий – неин-

ституционализм), чьи истоки можно найти в неоклассическом направлении (в то же время их трудно считать преемниками институционализма). Представители неинституционализма последовательно проводят принцип методологического индивидуализма, характеризуя деятельность организаций, фирм с точки зрения поведения отдельных индивидов – работников этих организаций. Тем самым, вводя, еще один вид ограничений, который не учитывали представители неоклассического направления – ограничения, связанные с деятельностью экономических субъектов внутри определенных институтов (например, транзакционные издержки, ограничения человеческого интеллекта, информации). Один из представителей этого направления (О. Уильямсон) ввел в экономическую науку специальный термин – «оппортунистическое поведение», которое направлено на преследование собственного интереса в экономических отношениях. Роль социальных институтов в данном случае – уменьшить последствия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения [2, с. 656].

Свой подход к поведению экономического человека был разработан в марксизме. Экономический человек был включен в различные социальные структуры и, прежде всего, классовую структуру. Специфика его поведения как экономического субъекта определялась, по Марксу, владением или непадением средствами производства, из чего, собственно, вытекало и его место в системе общественного разделения труда, и размер доли в распределительных отношениях («обладание средствами труда дает

капиталисту-предпринимателю возможность производить прибавочную собственность» [8, с.4 3]; то, что продает рабочий «не является непосредственно его трудом, а является его рабочей силой, которую он передает во временное распоряжение капиталисту» [8, с. 36]).

В определенном ракурсе поднималась проблема экономического поведения в кейнсианстве. Здесь можно выделить следующее: во-первых, Дж.М. Кейнс критиковал подход к человеку с позиций рационального индивидуализма, максимизирующего полезность, материальные блага. Кейнс отрицал и сведение общего блага к совокупности индивидуальных благ (рост индивидуального богатства не всегда приводит к росту богатства общественного). Для Кейнса было очевидным, что действия экономического субъекта, которые являются для него рациональными, могут привести к негативным результатам для общества в целом. Индивид действует в ситуации неопределенности, он не располагает необходимой ему информацией, поэтому он не сможет рассчитать все последствия своих действий. Рациональность же, с позиции Кейнса, – это способность экономического актора ставить перед собой цели и искать на основе имеющейся информации средства для их достижения. В силу неполноты информации такой субъект нередко более полагается на свою интуицию, нежели на рациональной мышление.

Во-вторых, Кейнс раскрыл макроэкономические факторы, влияющие на экономическое поведение индивидов. В частности, он сформулировал определение функций совокупного спроса

и совокупного предложения, с помощью которых можно определить объем занятости в обществе. Тем самым, Кейнс пытался соединить в экономическом поведении индивидов влияние макро- и микроэкономических факторов. В-третьих, он придал ожиданиям (предположениям) фундаментальный характер, утверждая, что они действуют везде и всегда. Экономическое поведение реализуется в условиях неопределенности, и в этом плане рациональным будет поведение, базирующееся на ожиданиях. В-четвертых, он разработал формулу, по которой можно описать зависимость располагаемого дохода (Y) от потребительского спроса и сбережений. С ростом доходов экономическое поведение домохозяйств направлено на усиление сберегательных стратегий. Однако это приводит к сокращению спроса, что негативно отражается на темпах роста производства. Чтобы в экономике было достигнуто состояние равновесия, норма сбережения (превышение дохода над потреблением) должна равняться норме инвестиций. Однако механизма в обществе, который мог бы поддерживать такое равновесие, не существует. При этом Кейнс понимал, что эти функции (сбережение и инвестирование) нередко отнесены к разным субъектам, а именно домашним хозяйствам и предпринимателям (уровень доходов этих субъектов также разный) [5]. Немаловажное значение Кейнс придавал и оценке самой экономической ситуации: при увеличении нестабильности индивид предпочитает увеличить объем сбережений в высоколиквидные активы.

В русле кейнсианства проблему экономического поведения исследовал

Дж. Дьюзенберри, сформулировавший гипотезу относительного дохода, суть которой в том, что потребление индивида или домохозяйства можно выразить функцией дохода последних в сравнении с их доходами за прошлые периоды или в сравнении с доходами других индивидов (домохозяйств) [14]. При этом Дж. Дьюзенберри предполагал, что индивиду и домохозяйствам труднее приспособиться к сокращению доходов (например, в период экономического спада), и они по-прежнему будут стремиться сохранить свой прежний уровень жизни, в том числе за счет трагты сбережений (здесь действуют уже психологические причины). Таким образом, исторический экскурс убеждает, что в настоящее время сложились несколько значимых парадигм, в рамках которых изучается экономическое поведение индивидов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
2. Гэлбрейт Дж.К. Экономическая теория и цели общества. М.: Прогресс, 1976. 406 с.
3. Зыченко И.А. Классификация теорий экономических циклов // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». 2013. № 1. С. 13–17.
4. История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О.Ананьина, Н.Макащевой. М.: ИНФРА-М, 2009. 784 с.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2012. 352 с.
6. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.
7. Кун Т. Структура научных революций. М.: АСТ, 2003. 605 с.
8. Маркс К. Заработная плата, цена и прибыль // Экономическая теория: хрестоматия / сост. Е.Ф. Борисов. М.: Высш. школа, 1995. С. 28–50.
9. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы / сост. и ред. В.М. Гальперин. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 73–93.
10. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Социум, 2011. 432 с.
11. Хмелевская С.А., Косов М.Г., Волкова Г.Д. Природа теоретических абстракций в науке: проблема их объективации // Альма-матер. Вестник высшей школы. 2014. № 4. С. 9–12.
12. Шумпетер Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса. М.: Институт Гайдара, 2011. 416 с.
13. Common J.R. Economics of Collective Actions. N.Y.: Macmillan, 1950. 311 p.
14. Duesenberry J.S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge: Harvard University Press, 1949. 111 p.
15. Katona G., Morgan J. Essays on Behavioural Economics. Ann Arbor: Survey Research Center, Institute for Social Research, University of Michigan, 1980. 99 p.
16. Leibenstein H. Beyond the Economic Man: A New Foundation for Microeconomics. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1976. 343 p.
17. Lucas R., Rapping L. Expectations and Neutrality of Money // J. of Economic Theory. 1972. № 4 (April). P. 103–124.
18. Muth J. Rational Expectations and the Theory of Price Movements // Econometrica. 1961. Vol. 29 (№ 3). P. 115–135.
19. Selten R. Bounded Rationality // J. of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol.146. P. 651–653.
20. Simon H. Models of Man: Social and Rational. New York: Wiley, 1957. 119 p.
21. Simon H. Reason in Human Affairs. Stanford, CA: Stanford University Press, 1983. 213 p.