



DOI: <http://dx.doi.org/10.15688/jvolsu3.2014.4.1>

УДК 330.16

ББК 65.0

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ И МОДЕЛИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Федоров Егор Андреевич

Ассистент кафедры экономики и менеджмента,
Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова
fedorov_egor@list.ru
ул. Трубецкая, д. 8, стр. 2, 119991 г. Москва, Российская Федерация

Аннотация. Традиционно экономическое поведение домохозяйств рассматривалось через призму производительной, потребительной и инвестиционно-сберегательной функций домохозяйств. В статье раскрывается понятие экономического поведения с точки зрения различных научных подходов. Представлена систематическая классификация современных форм и видов экономического поведения по общеэкономическим признакам (тип хозяйствующего субъекта, фаза общественного воспроизводства, вид рынка). Также проанализированы наиболее распространенные модели экономического поведения домохозяйств в зависимости от мотивов и установок, степени независимости при принятии решения и частоты использования. Особое внимание уделено анализу экономического поведения с позиции преобладающих исходных мотивов – целерациональных, ценностно-рациональных, традиционных и аффективных. Показано, что на выбор конкретной модели экономического поведения домохозяйством влияют как рационально оцениваемые эндогенные и экзогенные факторы, так и социальные и психологические факторы. Систематизация форм, видов и моделей экономического поведения открывает возможности управления ими, повышает надежность прогнозирования и создает предпосылки для вытеснения неэффективных моделей и распространения «лучших практик», а также позволяет государству целенаправленно воздействовать на параметры домохозяйств и параметры рынка.

Ключевые слова: экономическое поведение домохозяйства, рациональное поведение, сетевое поведение, традиционное поведение, аффективное поведение.

Изучение экономического поведения человека всегда находилось в эпицентре внима-

ния представителей различных экономических школ и течений. Авторитетный исследователь

эволюции моделей человека В.С. Автономов отмечает, что для любой экономической теории необходимы определенные допущения относительно «рабочей модели человека», а также способов его экономического поведения [1, с. 85]. Экономическое поведение прежде всего связано с действием, с деятельностью человека в экономической среде, с проблемой выбора, и для исследователя выявить детерминанты, определяющие направления его выбора, – весьма сложная задача.

Российские ученые (Т.Б. Заславская, Н.Ф. Наумова, Б.Г. Ананьев) по-разному соотносят категории «деятельность» и «поведение», однако все сходятся в том, что поведение человека является осмысленным и целенаправленным, его целью является удовлетворение потребностей. Человек не просто имеет некоторые потребности, он выбирает в условиях доступной информации наиболее оптимальный путь достижения цели среди возможных альтернатив, планирует этапы достижения цели и способ ее достижения.

Что касается экономического поведения, то для него характерны все те же атрибуты категории «поведение» вообще, но применимые к экономической сфере. Если поведение – это совокупность действий изучаемой системы, реакция на внешнее воздействие, то экономическое поведение – это ряд целенаправленных действий человека, ориентированных в своей совокупности на реализацию определенной модели хозяйственной активности. По мнению О.В. Кобяк, «экономическое поведение – это результирующая компонента действий человека, отражающая внешнюю направленность его активности» [3, с. 46]. Наиболее распространенной точкой зрения является отождествление субъекта экономического поведения с конкретным индивидом, но очевидно, что и домохозяйства, и фирмы также демонстрируют определенные образцы экономического поведения в конкретных социально-экономических условиях, на конкретных рынках, в зависимости от выполняемой роли. Так, домохозяйство на потребительском рынке выступает как потребитель, а фирма – как производитель, но на рынке средств производства та же самая фирма может выполнять роль потребителя, меняя при этом целевые установки, стереотипы и образцы поведения. До-

мохозяйство на финансовых рынках одновременно может выступать кредитором, заемщиком, инвестором и т. д., выбирая число и диапазон образцов экономического поведения в зависимости от видов экономической деятельности, потребностей и интересов.

В зависимости от фазы общественного воспроизводства экономическое поведение представлено следующими формами: производственным, распределительным (дистрибутивным), обменным и потребительским поведением. Т.Г. Самборская в монографии «Экономическое поведение работников» пишет: «На наш взгляд, сугубо экономическим можно назвать поведение индивидов и трудовых коллективов именно в сфере непосредственного производства, а поведение их в сферах обмена, распределения и потребления следует рассматривать как социально-экономическое» [5, с. 72].

Наиболее изученными видами экономического поведения является потребительское поведение и поведение в трудовой сфере. Потребительское поведение исследуется в работах Г.М. Россинской, И.В. Полякова, Е.В. Рибокене и др. Поведение в трудовой сфере изучается применительно как к наемному труду, так и к управленческой и предпринимательской деятельности (Т.В. Огородникова, Р.В. Рыбкина). В менеджменте широко представлены работы, связанные с изучением организационного поведения; в институциональной теории – оппортунистического поведения; социологи рассматривают социальное поведение и т. д.

В зависимости от конкретного рынка можно выделить сберегательное, кредитное, страховое и другие виды поведения, а их особенности в России рассмотрены в трудах Д. Стребкова (кредитное поведение), Т. Богомоловой, В. Тапилиной, В. Суркина, С.А. Белозерова (финансовое поведение), А.А. Дикого (долговое поведение), Е. Капустиной, И. Манаховой, Л. Нугумановой (сберегательное поведение) и др.

На рынке факторов производства и финансовом рынке происходит формирование доходной части бюджета домохозяйств, выступающей в роли бюджетного ограничения, на потребительском и финансовом рынках формируется структура расходов домохозяйств. Таким образом, в части формирования расхо-

дов экономическое поведение домохозяйств представлено экономическим поведением на потребительских рынках, то есть потребительским поведением, и экономическим поведением на финансовых рынках, то есть инвестиционным (сберегательным и страховым) и кредитным (см. рис. 1).

Помимо традиционных – подоходной, сберегательной и кредитной моделей – современные домохозяйства активно практикуют смешанные динамические модели потребления, в которых одновременно присутствуют и сбережение, и использование заемных средств. Выбор смешанной стратегии предполагает анализ конъюнктуры взаимосвязанных товарных и финансовых рынков, учет инфляционных ожиданий, текущих и будущих доходов, а также сокращение горизонта планирования.

При анализе экономического поведения с позиции преобладающих исходных мотивов вполне допустимо применять типологию М. Вебера, в соответствии с которой все социальные действия подразделяются на целерациональные, ценностно-рациональные, традиционные и аффективные. Эта типология отличается от представлений неоклассической экономической школы, в рамках которой считается, что экономическое поведение людей может быть только целерациональным.

Итак, экономическое поведение является целерациональным, если индивид ведет себя полностью рационально, сравнивает издержки и выгоды, стремится максимизировать свою полезность, сознательно делает

выбор. Рациональный выбор безусловен, абсолютен, независим и самостоятелен. Для принятия рационального решения и, соответственно, выбора рациональной модели экономического поведения необходимым является предварительный анализ информации. Субъект анализирует внутренний и внешний массив информации: внутреннюю информацию о собственных целях и об имеющихся ресурсах и внешнюю информацию о возможных альтернативах. При этом только на рынке совершенной конкуренции субъект мгновенно получает полную, достоверную, содержащуюся в ценах информацию, которую он также мгновенно обрабатывает, и принимает единственно верное решение. На практике информация может быть неполной, асимметричной или отсутствовать; быть частично достоверной или ложной; требующей времени для сбора или недоступной для получения; неактуальной или устаревшей, и наконец, сам субъект может не иметь возможностей или способностей обработать информацию и принять решение. Именно по этой причине в условиях неполной рациональности (неполной информации, сомнениях в ее достоверности и ограниченных возможностях обработки) субъект экономит свои силы и время и выбирает традиционную модель поведения, используя уже применяемые им ранее или принятые в обществе образцы (шаблоны) поведения. Таким образом, если в целерациональной модели субъект последовательно проходит все этапы принятия решения (осознание потребности, поиск инфор-



Рис. 1. Виды экономического поведения

Примечание. Составлено автором.

мации, оценка вариантов, решение о действии/бездействии, рефлексия), то в традиционной модели субъект осознает потребность, идентифицирует ситуацию, выбирает подходящий шаблон из набора и действует. Набор образцов поведения формируется из прошлого опыта, в процессе обучения и на основе внешних источников информации, то есть чаще традиционно-опытным, а не рациональным путем. При выборе шаблона поведения становятся значимыми личный опыт потребителей, приобретаемый ими в процессе изменений локальных условий дохода, занятости и цен, ассоциативные связи с текущими событиями в обстановке быстро меняющейся конъюнктуры, а также параметры домохозяйства (состав семьи, этап жизненного цикла, тип личности, склонность к риску, система ценностей и убеждений, экономическая культура).

Образцы экономического поведения для конкретного домохозяйства могут быть активными (проявляющимися во взаимодействии с экономическими институтами и организациями соответственно положению домохозяйства на конкретном рынке в конкретный момент времени) и латентными (имеющимися в потенциале, но не проявляющимися в данной ситуации). Также образец экономического поведения может быть институционализирован (закреплен официально формальными нормами, описан как регламент) и не институционализирован (изменен в зависимости от ситуации и конкретных участников взаимодействия). Субъект выбирает приемлемую модель экономического поведения из достаточно ограниченного числа возможностей в контексте сложившихся в институциональной системе правил игры. Таким образом, в традиционной модели экономического поведения субъект демонстрирует процедурную рациональность.

Разновидностью традиционной модели поведения является сетевая модель, разница лишь в том, что в традиционной модели субъект сам выбирает нужный шаблон поведения для данной ситуации, а в сетевой модели экономическое поведение социально обусловлено, связано с культурной средой; а само домохозяйство – не изолированная робинзо-нада, а субъект, встроенный в систему соци-

альных связей, социальных сетей. Решения принимаются исходя из поведения других домохозяйств, они ограничены рамками закона и господствующих стереотипов. Это проявление широко известного в экономической теории «эффекта вагона», или «эффекта большинства», согласно которому если модель поведения распространена среди референтной группы, то субъект с большей долей вероятности выберет такой же шаблон.

Быстрое распространение сетевой модели экономического поведения может быть описано в рамках теории информационных каскадов, дающей объяснение того, как поведение масс переходит от одной точки равновесия к другой. Каскад – общее понятие, обозначающее множество идущих друг за другом объектов (сущностей) одного рода. При оценке сложившейся ситуации домохозяйство, осознавая ограниченность собственных знаний, пытается использовать по мере возможностей знания и опыт других людей и при этом, как правило, больше доверяет действиям других агентов, чем аргументам и свидетельствам. Информационный каскад возникает, когда люди, принимающие решения последовательно, одно за другим, игнорируют собственную информацию, опираясь на информацию, извлеченную из поведения (выбора) других. Подражательное поведение распространяется при наличии одинаковых задач и одинаковых предпочтений, его целью является снижение транзакционных издержек и оптимизация процесса принятия решений. Каждый думает, что люди из референтных групп принимают решения на основе знаний, тогда как фактически речь идет также о подражательном поведении.

Попытку объединить целерациональную и сетевую модели предприняли американские экономисты М. Фишбайн и И. Айзен [6]. Они создали формализованную модель, где решения о действии зависят от двух факторов, степень влияния которых на конечное решение может меняться в зависимости от ситуации. Первый фактор – суммарная оценка всех последствий данного варианта поведения, умноженная на их вероятность (этот фактор – дань традициям неоклассической экономической теории). Второй – сумма оценок данного варианта поведения всеми людьми-

ми, чье мнение имеет для потребителя значение, умноженных на сравнительную величину этого значения. Таким образом, если мнение референтной группы для человека не имеет значения, он принимает решения в соответствии с гипотезой полной рациональности, то есть сравнивает исходы с затрачиваемыми усилиями. Если же мнение референтной группы для него важно, он принимает его в расчет в зависимости от принятых весов; и можно представить себе ситуацию, когда действие первого фактора обнуляется и человек принимает решение только под воздействием своего окружения.

В период экономического спада, с усилением панических настроений в обществе сетевая модель экономического поведения начинает преобладать: «эффект вагона» перерастает в «эффект толпы», когда индивидуальные образцы поведения подавляются полностью или частично поведением массовым. Толпа иррациональна, импульсивна и эмоциональна, для нее свойственно аффективное поведение, не поддающееся никаким разумным объяснениям. «Каковы бы ни были индивиды, составляющие толпу, каков бы ни был их образ жизни, занятия, их характер или ум, одного их превращения в толпу достаточно для того, чтобы у них образовался род коллективной души, заставляющей их чувствовать, думать и действовать совершенно иначе, чем думал бы, действовал и чувствовал каждый из них в отдельности» [4, с. 149].

Ценностно-рациональным чаще всего бывает поведение, когда домохозяйство ставит целью приближение к какому-то образцу и следование принятым в социальной среде или важным только для него ценностям. В трудовой сфере ценностно-рациональной будет волонтерская деятельность, в сфере потребления в данной модели значимыми будут такие эффекты, как «эффект сноба» и «эффект коллекционера». Феномен «демонстративного потребления» («эффект сноба») был подробно рассмотрен Т. Вебленом еще в начале XX в. [2]. Суть его в том, что с помощью статусных покупок человек демонстрирует свою состоятельность, успешность и принадлежность к определенному социальному слою. Феномен «демонстративного потребления» не укладывается в «прокрустово ложе» полной

рациональности, так как потребительский выбор делается не путем сравнения предельной выгоды и предельных издержек в условиях бюджетного ограничения, а путем приближения к некому статусному уровню потребления, принятому в данной институциональной среде. «Эффект коллекционера» (баланс рациональности и иррациональности, когда каждая следующая единица коллекции обладает возрастающей полезностью, а последний экземпляр – наивысшей) объясняет иррациональность поведения человека с позиции общества, но одновременно и рациональность его собственного выбора.

Таким образом, на выбор конкретной модели экономического поведения домохозяйством влияют не только рационально оцениваемые эндогенные факторы (текущие и перманентные доходы, накопленное богатство) и экзогенные факторы (фаза цикла, инвестиционный климат, процентная ставка, налоговая система, уровень инфляции), но и социальные (включенность в социальные сети, мнение референтной группы, стандарты потребления) и психологические (система ценностей и убеждений, установки, склонность к риску, оптимизм/пессимизм) факторы. Следовательно, все рассмотренные в рамках систематической классификации формы и виды экономического поведения могут быть структурированы по общеэкономическим признакам (тип хозяйствующего субъекта, фаза общественного воспроизводства, вид рынка) (см. рис. 2), и в свою очередь, каждый вид экономического поведения домохозяйства может быть представлен разными моделями экономического поведения (см. рис. 3).

Реализация каждой модели экономического поведения подвержена определенному механизму регулирования, что открывает возможности управления ими, повышает надежность прогнозирования и создает предпосылки для вытеснения неэффективных моделей и распространения «лучших практик». В устойчивой, стационарной среде выбор модели экономического поведения прогнозируем и зависит от эндогенных и экзогенных факторов. Зная это, государство может целенаправленно воздействовать на параметры домохозяйств (уровень доходов) и параметры рынка (цены, налоги, ставки). В неопределенной сре-



Рис. 2. Формы и виды экономического поведения домохозяйств

Примечание. Составлено автором.



Рис. 3. Модели экономического поведения домохозяйств

Примечание. Составлено автором.

де используется практика ситуационного управления в зависимости от конкретных задач и конкретной ситуации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Автономов, В. С. Человек в зеркале экономической теории (очерки истории западной экономической мысли) / В. С. Автономов. – М. : Экон. шк., 1998. – 174 с.

2. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.

3. Кобяк, О. В. Экономический человек / О. В. Кобяк. – Минск : Право и экономика, 2006. – 215 с.

4. Лебон, Г. Психология народов и масс / Г. Лебон. – М. : Акад. проект, 2011. – 238 с.

5. Самборская, Т. Г. Экономическое поведение работников / Т. Г. Самборская. – М. : Экономика, 1988. – 143 с.

6. Fishbein, M. Belief, Attitude, Intention, and Behavior / M. Fishbein, I. Ajzen. – Reading (MA) : Addison Wesley 1976.

REFERENCES

1. Avtonomov V.S. *Chelovek v zerkale ekonomicheskoy teorii (ocherki istorii zapadnoy ekonomicheskoy mysli)* [Man in the Mirror of Economic Theory (Essays on the History of Western Economic Thought)]. Moscow, Ekonomicheskaya shkola Publ., 1998. 174 p.

2. Veblen T. *Teoriya prazdnogo klassa* [The Theory of Leisure Class]. Moscow, Progress Publ., 1984. 367 p.

3. Kobyak O.V. *Ekonomicheskiy chelovek* [Economic Person]. Minsk, Pravo i ekonomika Publ., 2006. 215 p.

4. Lebon G. *Psikhologiya narodov i mass* [Psychology of Peoples and Masses]. Moscow, Akademicheskii proekt Publ., 2011. 238 p.

5. Samborskaya T.G. *Ekonomicheskoe povedenie rabotnikov* [Economic Behavior of Employees]. Moscow, Ekonomika Publ., 1988. 143 p.

6. Fishbein M., Ajzen I. *Belief, Attitude, Intention, and Behavior*. Reading (MA), 1976.

MODERN APPROACHES TO CLASSIFICATION AND MODELING OF ECONOMIC BEHAVIOR

Fedorov Egor Andreevich

Assistant, Department of Economics and Management,
I.M. Sechenov First Moscow State Medical University
fedorov_egor@list.ru
Trubetskaya St., 8-2, 119991 Moscow, Russian Federation

Abstract. Traditionally, the economic behavior of households is viewed through the prism of productive use-savings and investment functions of households. The article explains the concept of economic behavior from the perspective of different scientific approaches. The systematic classification of modern forms and types of economic behavior in the overall economic characteristics (type of business entity, the phase of social reproduction, the view of the market) is provided by the author. The most common models of economic behavior of households, depending on the motives and attitudes, the degree of independence in decision-making and frequency of use, are also analyzed. The special attention is paid to the analysis of economic behavior from the viewpoint of the dominant motives – purposeful-rational, value-rational, traditional and affective. It is shown that the choice of a particular model of economic behavior is influenced by both the household rationally assessed endogenous and exogenous factors, as well as social and psychological factors. The systematization of forms, types and models of economic behavior opens up opportunities of their management, improves the reliability of predictive modeling and creates conditions for the displacement of inefficient models and dissemination of “best practices”. At this, the government gets the opportunity to influence the parameters of households and options market.

Key words: economic behavior of households, rational behavior, network behavior, traditional behavior, affective behavior.