

Качество жизни и человеческий потенциал территорий

DOI: 10.15838/ptd.2018.5.97.5
УДК 330.16 | ББК65.261.94(2Рос)

© Белехова Г.В.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ КАТЕГОРИИ



БЕЛЕХОВА ГАЛИНА ВАДИМОВНА

Вологодский научный центр Российской академии наук
Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а
E-mail: belek-galina@yandex.ru

Актуальность обращения научного познания к проблематике экономического поведения населения обусловлена не только признанием ведущей роли человеческого фактора в обеспечении роста национального богатства, но и активным использованием теоретических и прикладных разработок многочисленных исследований по данной тематике в реальной экономической практике – в деятельности Всемирного банка, в развитых и развивающихся странах при проведении социально-экономической политики. Стоит отметить и присуждение нобелевских премий по экономике американскому экономисту Г.С. Беккеру «за распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение» (1992 год), англо-американскому экономисту А. Дитону «за анализ проблем потребления, бедности и социального обеспечения» (2015 год), чикагскому профессору Р. Талеру «за вклад в изучение поведенческой экономики» (2017 год). Предметом исследования в данной статье является осмысление и уточнение дефиниции категории «экономическое поведение населения», используемой в экономических исследованиях. Подчеркивается, что распространение междисциплинарного синтеза привело к размытию понятия исследуемой категории, появлению отличающихся по сущности и наполнению трактовок. Целью статьи является обоснование авторского подхода к пониманию категории «экономическое поведение населения», который соответствует неоклассической парадигме экономической науки. При выполнении исследования использованы общенаучные методы (анализ, синтез, сравнение, обобщение). Систематизированы теоретические представления о сущности экономического поведения населения и моделях человека, используемых в качестве инструмента изучения данного явления; обозначены основные подходы к изучению экономического поведения, вы-

Цитата: Белехова Г.В. Экономическое поведение населения: осмысление категории // Проблемы развития территории. 2018. № 5 (97). С. 68–83. DOI: 10.15838/ptd.2018.5.97.5

Citation: Belekova G.V. Economic behavior of the population: understanding the category. *Problems of Territory's Development*, 2018, no. 5 (97), pp. 68–83. DOI: 10.15838/ptd.2018.5.97.5

делены их особенности; рассмотрен вопрос о главном компоненте поведения – рациональности. Отличительной чертой выполненного исследования является отход от междисциплинарного синтеза в понимании экономического поведения населения и обращение к чисто экономическому определению данной категории, которое соответствует преобладающей в экономике неоклассической традиции и позволяет учесть ключевые аспекты поведения, отсеять «внеэкономические» переменные (эмоции, настроения, традиции, другие внешние факторы) и создать пригодную для анализа и прогнозирования описательную или математическую модель поведения. Полученные результаты могут быть использованы при обосновании теоретико-методологических основ в ходе проведения исследований экономического поведения населения.

Экономическое поведение, междисциплинарный синтез, экономическая теория, модель человека, рациональность.

С конца XX века в отечественной политической, научной и общественной среде особую пристальную внимание уделяется человеческому фактору – вопросам повышения человеческого потенциала и особенностям использования человеческого капитала для обеспечения прогрессивного и устойчивого социально-экономического развития территорий [1, с. 7–8]. Такое внимание обусловлено тем, что, согласно оценкам экспертов Всемирного банка, «в структуре национального богатства всех стран мира доля физического капитала составляет в среднем 16% общего богатства, природного капитала – 20%, а человеческого – 64%» [2, с. 3]. В контексте исследований человеческого фактора активно изучаются вопросы адаптации поведения населения к постоянно трансформирующейся социально-экономической реальности. Также актуальным становится сбор информации о тенденциях и траекториях экономического поведения населения, о направлениях и механизмах регулирования поведенческих актов людей, что позволит использовать человеческий ресурс для формирования нового институционального пространства инновационной экономики и создаст условия для смены патерналистской модели поведения («ожидание помощи от государства») на модель активной адаптации («учусь жить и развиваться сам») [3, с. 6–7].

Все эмпирические исследования должны опираться на стройный теоретико-методологический фундамент. Однако обзор научной литературы по экономике показал, что многие аспекты исследования экономического

поведения населения по-прежнему остаются дискуссионными. В частности, не выработано единого понимания категории «экономическое поведение населения», а следовательно, существует проблема произвольного наполнения данной категории, подстроенного под конкретные исследовательские нужды. Иными словами, даже в русле экономической науки сосуществуют многообразные исследовательские парадигмы, которые создают отличающиеся по сути и наполнению модели экономического поведения населения. Одновременно другие общественные дисциплины (например, социология, психология) привносят свою специфику в формирование представлений об экономическом поведении населения. В результате складываются разнообразные вариации междисциплинарного понимания экономического поведения населения, которые зачастую абстрагируются от «родовых» признаков поведения человека, принятых в мейнстриме экономической теории. Подобная полиморфность подходов осложняет разработку адекватного методологического и методического инструментария анализа экономического поведения населения, а также мешает получению целостного представления о действенных механизмах и инструментах воздействия на поведение населения.

В данной статье предпринята попытка систематизировать теоретические представления о сути экономического поведения населения и выработать авторский подход к пониманию данной категории, который может быть использован при проведении эм-

пирических исследований по методологии экономической науки. Для достижения цели были изучены представления о человеке и его поведении как субъекта экономики; систематизированы основные экономические, социологические и психологические подходы, исследующие экономическое поведение населения. Также рассмотрен вопрос о главном компоненте поведения – рациональности, которая во многом определяет различия между обозначенными подходами. На основании проведенного анализа обоснован авторский подход к пониманию категории «экономическое поведение населения», сформулированный в рамках неоклассической экономической традиции.

Рассуждения о человеке и поведении

Человек, с одной стороны, существо биологическое, неотъемлемая часть природного мира, живой организм, имеющий генетически обусловленные потребности в выживании, самосохранении и продлении рода. С другой стороны, «человек есть существо общественное, принадлежащее социальной целостности» [4, с. 17], осваивающее и преобразующее предметный мир и мир социальных отношений, удовлетворяя тем самым свои социальные и биологические потребности. Являясь одним из элементов общественной системы и непосредственно экономической жизни, человек обладает особой формой реализации своих ценностных, трудовых, материальных, социокультурных, биологических и других потребностей и установок – экономическим поведением.

Экономическое поведение населения – предмет исследований и обобщений в первую очередь экономической науки. Именно она занимается изучением той сферы «человеческих действий, которая теснейшим образом связана с созданием и использованием материальных основ благосостояния» [5, с. 56]. Как подчеркивал Л. Роббинс, «именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляют единый предмет экономической науки» [6, с. 18].

В экономике, как и в других науках, изучающих человеческое поведение (психология, демография, социология, антропология и проч.), термин «поведение» употребляется наряду с категориями «деятельности», «действия» и «активности», хотя перечисленные понятия не идентичны и различаются по смысловому наполнению. Основу человеческого существования составляет активность, подразумевающая динамику, изменение, т. е. какой-либо процесс [7, с. 74]. Деятельность складывается из активности субъекта в ходе его взаимодействия с окружающим миром [8, с. 82]. Единицей деятельности является действие – форма активности, предполагающая воздействие, изменение действительности, т. е. это «осмысленный (сознательный) акт деятельности» [7, с. 74–75]. Деятельность сознательна, целенаправленна и структурна:

- деятельность – это внутренняя (психологическая) и внешняя (физическая) активность, регулируемая сознанием [9, с. 78];
- деятельность есть совокупность взаимосвязанных актов (действий), направленных на достижение цели и побуждаемых потребностей [10, с. 18];
- деятельность имеет четко определенную структуру, которая может быть представлена в виде схемы: потребность – установки – цели и мотивы (осознанные побуждения к цели) – способ – действие – результат¹.

Деятельность в научном смысле «выражает сущность человеческой активности и свойственна только человеку. Ее содержание – это процессы распредмечивания, т. е. освоения предметного мира, и опредмечивания как творчества» [4, с. 19]. Совокупность сознательных действий, предпринятых преднамеренно и осмысленно для достижения определенной цели, составляет поведение человека.

¹ Подробнее: Калачикова О.Н., Корчагина П.С. Основные тенденции самосохранительного поведения населения региона // Проблемы развития территории. 2012. № 5. С. 72–82; Шушунова Т.Н. Самосохранительное поведение студенческой молодежи: социологический анализ (на примере минских вузов). Минск: Право и экономика, 2010. 115 с.; Елкина О.С. Поведение личности в организационной среде: теоретический анализ // Вестник Омск. ун-та. Серия «Экономика». 2011. № 4. С. 72–77.

Иными словами, поведение является внешней формой проявления деятельности [7, с. 76], «непосредственно наблюдаемой деятельностью»², «лично ориентированной формой и способом осуществления деятельности» [11, с. 60]. Поведение «возникает в результате взаимодействия человека и среды»; оно «всегда есть результат личностного выбора, всегда непосредственно связано с отношением субъекта к объекту деятельности» [7].

Непосредственно категория «экономическое поведение населения» органически сложилась в ходе становления экономической науки. Однако по мере развития экономического знания основное внимание уделялось непосредственно субъекту поведения – человеку и его характерным чертам, тогда как вопрос формирования общепризнанной дефиниции самой категории «экономическое поведение населения» оставался за рамками научных изысканий. По существу, исследователи опирались на интуитивное понимание данной категории.

Первые рассуждения об экономическом поведении человека представлены в трудах классиков экономической мысли. А. Смит в «Теории нравственных чувств» и «Исследовании о природе и причинах богатства народов» излагает мысль о том, что «в хозяйственной жизни человек ведет себя определенным специфическим образом, и этот тип поведения является основой всей системы экономических отношений» [12, с. 16]. По мнению А. Смита, в основе поведения лежит стремление «улучшить свое положение» (накопление богатства, обеспечение себя предметами потребления, наличие возможности для отдыха, обладание политической или гражданской властью); при этом человек выбирает не максимально оптимальное решение, а лучшее в сравнении с предыдущим. Делая выбор, человек руководствуется собственными суждениями и интересами, т. е. проявляет эгоизм в отношениях с другими людьми (хотя и допускает оглядку на общественные потребности и со-

циально-исторический контекст поведения), и использует механизмы обмена (торговли) для координации своих действий с другими участниками системы общественных взаимоотношений. Взгляды А. Смита, по сути не являясь концепцией, фиксируют «модель поведения человека, ориентированного на следование частному интересу и на сотрудничество на основе взаимной выгоды» [12, с. 28], достаточно близко приближенную к реальному поведению людей.

И. Бентам, родоначальник утилитаризма, считал, что ценность поведения для человека определяется полезностью результата, а основными двигателями поведения выступают удовольствие (счастье) и страдания. Ориентиром человеческого поведения, по мнению ученого, является поиск «наибольшего счастья для наибольшего числа людей». Иными словами, «общественное благо встраивается в границы индивидуального интереса» [13, с. 30] – «способность поставить общественное благо в приоритет над своим частным интересом, оставаясь в рамках индивидуального свободного выбора, есть одновременно вершина рациональности и этический идеал утилитаризма» [13, с. 31]. Таким образом, в качестве основополагающих характеристик поведения человека определялись расчетная рациональность (расчет долгосрочных и общественно значимых последствий действий), произвольность и гедонизм индивидуальных целей (последовательное сведение всех мотивов к достижению удовольствия и избеганию огорчений), однородная шкала предпочтений.

Дж. С. Милль, последователь учения И. Бентама, предлагает иной взгляд на поведение человека, который он отразил в книге «О предмете политической экономии и о методе исследования, ей присущем». Милль ограничивает мотивацию человека некими хозяйственными целями («стремлением обладать богатством»), вводит максимизационный («как можно большее количество богатства с наименьшими затратами труда и самопожертвования») [14, с. 56] и когнитивный («оценка эффективности альтернативных средств достижения цели») [15, с. 660] прин-

² Кравченко А.И. Социология: учеб. пособие. М.: Академия, 1997. 62 с.

ципы деятельности. Другим словами, он формирует модель реального поведения человека, которая видится ему «некой абстрактной конструкцией, лишь до некоторой степени приближенной к реальному положению дел» [15, с. 660], т. е. которая специально сконструирована при помощи метода абстрагирования.

По мере развития экономической науки, как и других общественных дисциплин, возникали новые взгляды на модель человека и его поведение (табл. 1)³. Сама по себе модель выступает инструментом исследования, элементом используемого метода познания, предполагая упрощенное представление реальной ситуации, фиксацию только тех свойств явления и аспектов реальности, которые наиболее значимы для исследователя (или конкретной отрасли знания), и абстрагирование от остальных. Объединяющими для всех подходов являются неизменные компоненты модели человека: 1) мотивы и цели экономической деятельности человека; 2) ресурсы, используемые для достижения целей; 3) информация о процессах и явлениях, определяющая способы использования имеющихся ресурсов.

Экономический подход (чисто экономическая теория) создает своеобразные рамки, защищающие экономическое поведение населения от «эмпирической сложности мира» [17, с. 122] – политических, правовых, религиозных, культурных, социальных и прочих факторов. Междисциплинарные подходы, основанные на симбиозе экономической и социологической или экономической и пси-

хологической традиций, исходят из других моделей человека и предполагают (каждая со своей спецификой), что человек иррациональный, всегда является частью группы и соотносит свое поведение с другими ее членами, изменяет модели своего поведения в зависимости от социально-экономической ситуации, традиций и общественных норм, психофизиологических характеристик.

В данном контексте необходимо отметить, что зачастую исследования строятся именно на синтезе экономического, социологического и психологического подхода, объединяя не только аналитические инструменты данных наук, но и вводимые в определение «экономического поведения» допущения. Это ведет к более реалистичным, но менее систематизированным и теоретичным обобщениям – «чем меньше факторов принимается в рассмотрение, тем более определенный теоретический результат (объяснение или прогноз) можно получить, но расстояние между теоретическим выводом и реальным поведением моделируемых экономических субъектов может оказаться слишком большим» [18, с. 12].

Нельзя не согласиться с мнением американского экономиста лауреата Нобелевской премии по экономике 1992 года Г.С. Беккера⁴ о том, что «экономический подход уникален по своей мощи, ... он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения... Экономический подход предлагает плодотворную унифицированную схему для понимания всего человеческого поведения ... является всеобъемлющим и применим ко всякому человеческому поведению» [19, с. 28–48]. Поэтому в исследованиях, проводимых в рамках «доминирующей ныне неоклассической концепции» [20, с. 26], при построении модели человека используются положения именно «чистой экономической теории», которые лаконично систематизировал В.С. Автономов [21]:

⁴ Нобелевская премия присуждена Г.С. Беккеру «за распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение». Беккер применил экономические методы для анализа человеческого поведения.

³ Более подробно с ними можно ознакомиться в работах: Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993. 176 с.; Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19151770> (дата обращения 25.05.2018); Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. № 10. С. 120–126; Желаяева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике // Вестник ТГУ. 2011. Вып. 1 (93). С. 179–187; Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2005. 603 с.; Кузина О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. Т. 1. № 3. С. 83–105.

Таблица 1. Подходы к исследованию экономического поведения населения

Школы	Особенности подхода	Модель человека
Экономический подход (чисто экономическая теория)		
<ul style="list-style-type: none"> – классическая экономическая теория (А. Смит, Д. Рикардо, Бентам, Дж.С. Милль); – маржинализм (У.С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас); – кейнсианство (Дж.М. Кейнс, Дж. Хикс); – монетаризм (М. Фридман, И. Фишер, А. Шварц, К. Бруннер, Ф. Модильяни); – неоклассика (А. Маршалл, П. Самуэльсон); – институционализм и неоинституционализм (Т. Веблен, У. Митчелл, Дж.Р. Коммонс, Дж.К. Гэлбрейт) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Характерно различное наполнение процесса экономического выбора и поведения, однако подавляющее большинство едино в понимании сущности экономического поведения как процесса перебора альтернатив с целью выбора рационального варианта, т. е. варианта, в котором минимизируются издержки и максимизируется выгода. 2. Характерно стремление создать некую модель поведения, которая максимально была бы приближена к реальному поведению человека в хозяйственной жизни и могла бы поддаваться оцифрованию (количественному выражению). 3. Активное использование методов абстрагирования, обработки статистических данных, построения формализованных моделей. 4. Отличия состоят в различном понимании и соотношении характеристик человека: <ul style="list-style-type: none"> – независимость (индивидуализм, атомизированность или агрегированность); – эгоистичность (степень ориентации на собственный интерес); – рациональность (полная, ограниченная, иррациональность); – информированность (доступ к информации); – предпочтения и ограничения 	<p>В методологии экономической науки для анализа поведения используется модель экономического человека («homo economicus») и разные ее вариации. Наибольшее распространение получила модель REMM (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man) – «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Данная модель экономического человека представляет его как константу, обладающую неизменным набором рационально выбранных потребностей, задач, стремлений, и предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ и удовлетворения своих потребностей ведет себя рационально [16], не зависит от социального окружения*</p>
Междисциплинарный экономико-социальный подход		
М. Вебер, Э. Дюркгейм, С. Линденберг	<ol style="list-style-type: none"> 1. При построении модели поведения человека учитывается влияние социальной и культурной среды на принимаемые им решения. 2. Характерна предпосылка об ограниченной рациональности и изменчивости предпочтений. 3. Характерно использование структурно-функционального подхода, при котором индивид рассматривается как исполнитель социальных ролей, регулируемый в своем поведении действием общественных санкций и ролевых ожиданий, и методологического дуализма, предполагающего сочетание групповых интересов и предпочтений индивидов (в противоположность методологическому индивидуализму экономической теории) 	<p>Для анализа используется модель SRSМ (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man), предложенная С. Линденбергом, – это «человек социализированный, исполняющий роли, его поведение санкционировано обществом». Логика модели такова: общество структурировано в виде множества ролей, обладающих определенными характеристиками, и индивиды адаптируются к этим ролям. Знание ролей позволяет в определенной степени предвидеть поведение окружающих. Но поведение человека необходимо контролировать, поскольку некоторые индивиды могут отклоняться от исполнения ролей. Позже С. Линденбергом была введена вторая модель социального человека – OSAM (Opinionated, Sensitive, Acting Man) – «имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий человек». Согласно этой модели, человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. При этом он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т. к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения**</p>
Междисциплинарный экономико-психологический подход		
<ul style="list-style-type: none"> – экономическая психология (Г. Тард), – психологическая экономика (Дж. Катона), – поведенческая экономика или бихевиоризм (Д. Канеман, А. Тверски, Р. Талер, Г. Саймон, Дж. Хекман, Р. Шиллер, Дж. Акерлоф, Ж. Тироль, Д. Макфадден) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Индивид рассматривается в комплексе его психологических и эмоциональных характеристик, тем самым признается иррациональность поведения. 2. Исследовательский интерес вместо количественной стороны сконцентрирован на изучении внутренних (лично-психологических) мотивов поведения, причин отклонения поведения от оптимальных (рациональных) моделей. 3. Предпочтения человека вариативны (изменчивы), формируются в процессе взаимодействия между людьми 	<p>В психологической экономике психологические переменные добавляются к существующим экономическим моделям с целью улучшения предсказательной силы этих моделей, в поведенческой экономике трансформируются сами модели</p>
<p>Источник: составлено автором. * Общая социология: учеб. пособие / под общ. ред. проф. А.Г. Эфендиева. М.: ИНФРА-М, 2008. 654 с. ** Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике. Модели поведения человека в институциональной экономике. URL: http://institutional.narod.ru/lectures/lecture4.htm (дата обращения 17.04.2018).</p>		

1) экономический человек находится в ситуации ограниченных ресурсов;

2) выбор экономического человека определяют предпочтения (субъективные потребности; достаточно устойчивы) и ограничения (объективные возможности; более вариативны и изменчивы);

3) экономическому человеку свойственен индивидуализм в принятии решений (т. е. ориентация на собственный интерес);

4) осуществляя выбор, экономический человек способен сравнивать имеющиеся альтернативы;

5) экономический человек обладает ограниченной информацией (не все возможные альтернативы известны; информация изменчива во времени), что требует издержек на ее обработку;

6) выбор экономического человека является рациональным;

7) экономический человек может совершать ошибки, которые являются случайными, а не систематическими.

Между тем, проводимые в XX–XXI вв. исследования неоднократно показывали, что для обычных людей принятые «допущения» не свойственны, и решения они принимают преимущественно не рационально, а интуитивно, допуская систематические ошибки. Как отмечает д-р экон. наук И.Н. Дрогобыцкий, «...в неоклассической экономической теории homo economicus описан как существо не только рациональное, но гиперрефлексивное: мало того, что оно наделено упорядоченными предпочтениями, феноменальной памятью, способностью вычислять вероятности наступления различных событий и сопоставлять их при осуществлении выбора, оно еще органически не способно действовать по наитию, совершать ошибки, оценивая наиболее желательный из доступных вариантов, и выносить логически противоречивые суждения... Но отмеченные добродетели нетипичны для большинства людей ...» [20, с. 30]. Именно аспект рациональности стал «краеугольным камнем» в споре неоклассической концепции рационального выбора и поведенческой экономики.

К вопросу о рациональности поведения: взгляд неоклассики и поведенческой экономики

Термин «рациональность» имеет различные толкования. Во многих общественных науках рациональное поведение трактуется ближе к обыденному его пониманию и означает «разумное», «адекватное ситуации», «объективно способствующее сохранению или выживанию» [21]. В экономической литературе рациональность определяется как последовательный отбор лучших вариантов на пути к достижению возможно большей чистой пользы. Другими словами, среди возможных альтернатив действия человек выбирает те, которые, согласно его ожиданиям, наилучшим образом соответствуют его интересам и целям при условии определенности ограничений внешней среды [22; 23]. При этом особых требований к содержанию (рациональности) самой цели не предъявляется.

Антитезой экономически рациональному выступает иррациональное, или неаксимизирующее, поведение, т. е. непоследовательное и не соответствующее интересам индивида. «Непосредственной причиной экономически иррационального поведения должна быть когнитивная несостоятельность субъекта» [21].

Можно выделить следующие модели поведения, не укладывающиеся в рамки классической рациональности [16]:

- нравственное – следование ценностям, в основе которых лежит система убеждений и представлений человека, независимо от возможных последствий;
- нормативное – следование норме, стандарту социального поведения, заложенному культурной традицией и неподвластному рационализму;
- иерархическое – следование сложившимся в обществе или группе властным отношениям;
- эмоциональное – эмоциональная реакция человека от простого эмоционального проявления до бурного «выплеска»;
- интуитивное – следование в процессе принятия решений способности чувствовать

имеющиеся логические цепочки связей и таким образом находить правильное с точки зрения индивида решение;

– неосознанное – следование определенным, выработанным в ходе жизненного опыта принципам, привычкам, правилам.

В реальной жизни рациональность субъектов экономического поведения зачастую оказывается неполной и выражается в виде низкой склонности к «расчетливости», к «просчитыванию» возможных выгод и издержек от принятия решений. «Несклонность к расчетливости» может быть обусловлена наличием «внешних информационных ограничений» (ситуаций недостатка информации, ее масштабности или сложности) и факторов, связанных со спецификой предшествующих экономических систем, национальным менталитетом, общественными традициями, а также факторов природно-географического и культурного характера [24].

Согласно парадигме неоклассической микроэкономической теории поведение человека понимается как рациональный выбор между различными альтернативами в условиях дефицита ресурсов [25, с. 32]. В теории ожидаемой полезности (Дж. Нейман и О. Моргенштерн) – наиболее известной неоклассической теории – объясняется, что люди принимают решения исходя из полезности выбранной альтернативы и вероятности наступления этого альтернативного события [26]. Они способны абстрагироваться от влияния социальных, культурных и психологических факторов, обладают необходимой информацией, расчетливы, независимы от общественных интересов и ориентированы на собственные желания и максимизацию индивидуальной полезности. При этом люди действуют в системе предпочтений и ограничений. Предпочтения относятся к внутренним мотивам поведения и неизменны в краткосрочной перспективе, а

ограничения – к внешним стимулам и достаточно переменчивы⁵. В конечном итоге, обладая совершенной осведомленностью, рациональный и корыстный homo economicus выберет ту альтернативу, которая принесет ему наивысшую ожидаемую полезность. Как можно заметить, подобная рациональность ориентирована на результат и строится на упрощенных шаблонах поведения.

Эмпирические знания, полученные социологами и психологами в ходе экспериментов и полевых исследований, во многом опровергают неоклассическую концепцию рационального выбора. «Выявлено, что люди часто используют когнитивные эвристики и, соответственно, принимают решения, которые не служат их собственным интересам и не максимизируют социальное благосостояние» [25, с. 31–32]. В частности, почему происходят международные финансовые кризисы и «потребительские паники», если, согласно неоклассической концепции рационального выбора, экономические агенты ведут себя рационально, рынки эффективны и способны к адекватной саморегуляции? Эти и подобные рассуждения поставили под сомнение обоснованность модели рационального выбора и явились причиной появления и развития альтернативной поведенческой экономики, активно подключившей к рассмотрению психологические наработки с целью увеличить объяснительную силу экономической науки. Первым наиболее известным оппонентом стал Г. Саймон с его концепцией ограниченной рациональности (Simon, 1955, 1957). Идея Саймона заключается в том, что люди не ищут оптимального решения, а довольствуются первым удовлетворительным решением; критерии удовлетворения зависят от их субъективного взгляда на проблему. По мнению исследователя, рациональность индивидов ограничена прежде всего име-

⁵ «Предполагается, что на поведение человека можно систематически влиять изменением стимулов-ограничений (например, объемы автомобильного трафика более эффективно и быстрее могут быть снижены за счет увеличения цен на топливо, нежели путем призывов к автовладельцам уменьшить использование автомобиля в интересах экологической ситуации или ради собственного здоровья)» (Soukup A., Maitah M., Svoboda R. The Concept of Rationality in Neoclassical and Behavioural Economic Theory. Modern Applied Science, 2015, vol. 9, no. 3. Available at: https://www.researchgate.net/publication/276676364_The_Concept_of_Rationality_in_Neoclassical_and_Behavioural_Economic_Theory).

ющейся у них неполной и несовершенной информацией (несовершенная осведомленность), их когнитивными способностями и количеством свободного времени. В ситуации сложного выбора люди удовлетворяются достаточной (несовершенной) информацией, упрощают свои решения и выбирают удовлетворительное (но не оптимальное) решение [27; 28].

Начало современной поведенческой экономике как междисциплинарной области исследований, посвященных особенностям человеческого восприятия, формирования предпочтений и поведенческих эвристик и влиянию этих особенностей на принимаемые решения, положили Д. Канеман и А. Тверски [29, с. 8]. Именно они обнаружили такие общепризнанные явления, как несклонность к потерям (loss aversion), точка отсчета (reference point), эффект наделенности (endowment effect), ментальный учет (mental accounting), ставшие теоретическим конструктом теории перспектив [29, с. 9]. В своих работах (Thaler, 1980⁶), (Kahneman and Tversky, 1974⁷) они наглядно продемонстрировали, как теория перспектив (Kahneman and Tversky, 1979⁸) может применяться для описания и объяснения целого ряда решений, не вписывающихся ни в какие канонические теории рационального экономического выбора [26; 29, с. 10].

Современный исследователь, находясь в дискуссионном поле противостоящих концепций и ориентируясь на свои исследовательские задачи, стоит перед выбором наиболее приемлемой для него точки зрения. На наш взгляд, несмотря на высокую степень абстрактности рациональной модели человека, конструируемой в рамках неоклассической традиции экономической теории, она может успешно использоваться при исследованиях

экономического поведения населения, поскольку обладает хорошими обобщающими и прогнозными свойствами, пригодна для математизации и количественного выражения через агрегированные показатели.

Весьма кстати будет привести рассуждения М. Фридмана из статьи «Методология позитивной экономики» (1953), где он защищает неоклассическую теорию от критики и обвинений в редуционизме и ложных предположениях. Как поясняет ученый, «максимизация полезности не означает, что любой человек на самом деле пытается это сделать, но предполагает, что результат его поведения такой же, как если бы он действовал таким образом... Теория – инструмент прогнозирования, а не зеркало реальности. Таким образом, эффективность теории не следует оценивать на основе того, насколько реалистичны ее предпосылки; напротив, эффективность теории должна быть доказана путем проверки практичности гипотез, разработанных с ее помощью, в действительности» [25, с. 33–34; 30, с. 14].

Значимым преимуществом использования «рациональной модели» является ее применимость к большим выборкам, что обусловлено более универсальной и менее трудоемкой схемой социологических исследований (а именно анкетный опрос вместо фокус-групп, экспертных обсуждений, экспериментов и прочих методов сбора информации, на которых основывается поведенческая экономика). Неоклассика и соответствующая ей «рациональная модель» нацелены на поиск шаблонов в поведении больших групп людей, на выявление внятных факторов, влияющих на поведение населения, и на разработку универсальных приемов административного воздействия, способных сориентировать граждан на принятие индивидуально и общественно оптимальных решений. Подобную цель преследует и поведенческая экономика, однако внимание к психологическим и когнитивным факторам зачастую «размывает» общие тренды, в результате чего выявляемые особенности и закономерности поведения

⁶ Thaler R.H. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 1980, vol. 1, no. 1, pp. 39–60.

⁷ Kahneman D., *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Science, New Series, 1974, vol. 185, no. 4157, pp. 1124–1131. Available at: http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf

⁸ Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 1979, vol. 47, no. 2, pp. 263–291.

применимы для малых групп населения, подобных по характеристикам экспериментальным группам⁹.

Термин «экономическое поведение»

Наличие вышеобозначенных подходов к пониманию сущности экономического поведения населения обусловлено «различными исследовательскими традициями, исторически сложившимися в разных науках, а также различными представлениями о человеке»¹⁰. Бесспорна лишь суть экономического действия, формирующего экономическое поведение: «каждое действие, предполагающее затрату времени и редких ресурсов для достижения какой-либо цели, подразумевает тем самым что они не будут использованы для достижения другой цели. Такое действие имеет экономический аспект» [6, с. 17]. При этом представители разных общественных наук (в том числе и экономисты) понимают, что «экономическое поведение населения попадает под влияние разнообразных «факторов беспорядка». Ф. Энгельс писал по поводу данного рода зависимости: «человеческая деятельность в первую очередь имеет те последствия, на которые люди рассчитывают, но во вторую и третью очередь – уже совсем другие, непредвиденные последствия, которые часто уничтожают значение первых» [31, с. 495–496]. Другими словами, «осознанные намерения людей далеко не всегда согласуются с их реальным поведением» [4, с. 19], поскольку попадают под воздействие биологических, физических, психологических, социокультурных, политических и прочих факторов.

Ключевое различие сложившихся подходов к пониманию и исследованию экономического поведения состоит в том, что чисто

⁹ При этом мы не отрицаем, что в зарубежной практике, в том числе в деятельности Всемирного банка, результаты исследований поведенческих экономистов активно используются при проведении политики, направленной на подталкивание людей к принятию «нужных» решений (Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье: пер. Е. Петрова. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.).

¹⁰ Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2005. 603 с.

экономическая теория использует модель человека для «исследования результатов выбора в экономической сфере, а не самого выбора как процесса», тогда как междисциплинарные подходы концентрируются на внутренних составляющих поведения: междисциплинарный экономико-социологический подход учитывает действие общественных интересов, ценностей и социальных взаимодействий, а междисциплинарный экономико-психологический подход включает в модель специфические склонности и психические свойства индивидов. Междисциплинарные подходы ориентированы на объяснение и предсказание поведения населения, тогда как экономический подход стремится изучить изменение конкретных агрегатных показателей экономического поведения индивидов.

Объективно в реальной жизни человек осуществляет экономические действия в контексте сложившихся в обществе производственных, распределительных и социальных отношений, которые задают «правила игры» и систему ограничений, вносящие существенные коррективы в его планы и намерения на различных этапах реализации поставленных целей. В конечном итоге человек выбирает приемлемую для него модель экономического поведения из достаточно ограниченного числа возможностей. Взвешивая выгоды и издержки каждого из вариантов экономической активности (связанной с добыванием, распределением, обменом и потреблением различных благ), оценивая свои потенциальные и реальные возможности, человек совершает свой экономический выбор.

Поскольку поведение включает и экономические, и неэкономические (социальные, психологические, культурные, общественные) аспекты, сложно сконструировать однозначную трактовку понятия «экономическое поведение населения» (табл. 2).

Согласно логике научного исследования, дефиниция любого экономического явления должна, во-первых, четко и корректно определять набор критериев или параметров его выделения среди других экономических категорий, во-вторых, однозначно прописывать

Таблица 2. Подходы к трактовке категории «экономическое поведение населения»

Автор	Определение
Экономический подход (чисто экономическая теория)	
М. Вебер	Экономическое действие (поведение) – это цивилизованный (мирный) способ контроля над ресурсами со стороны субъекта, который, осуществляя его, субъективно и сознательно ориентируется на соображения выгоды
В.Л. Макаров	Экономическое поведение – рациональное поведение в мире ограниченных ресурсов и безграничных потребностей, когда необходимо постоянно принимать альтернативные решения
Н.Д. Кондратьев	Экономическое поведение – «те действия и поведенческие акты, которые реализуют экономический интерес или опосредованно трансформируются в таковой»; «бесконечные цепочки актов», которые «осуществляются в процессе удовлетворения человеческих потребностей или направлены на создание условий и средств для их удовлетворения ... с учетом различных схем мотивации – рациональной, утилитарно-прагматической, гедонистической, эмоционально-аффективной, традиционной, нормативно-императивной и т. п.»
Междисциплинарный экономико-социальный подход	
П.А. Князев	Экономическое поведение – социальный процесс, обусловленный сочетанием рациональных и подсознательно-иррациональных мотиваций людей, детерминированных как особенностями менталитета и ценностными ориентациями, так и факторами социальной, политической, экономической ситуации в обществе и личной экономической ситуации индивида
А.В. Пацула	Экономическое поведение субъектов (индивидов, групп, коллективов, организаций, классов, общностей, обществ, цивилизаций) представляет собой подвижную и развивающуюся совокупность специфицируемых образов социального действия/бездействия, воспроизводимых, ориентированных и направленных на достижение определенных результатов в сфере хозяйственной жизни
Междисциплинарный экономико-психологический подход	
Т.В. Огородникова	Экономическое поведение – это форма взаимодействия субъектов экономики с окружающей средой, возникающая в результате рефлексии над природными и социальными процессами. Результаты экономического поведения воплощаются в субъективных и объективных качественных оценках благосостояния индивидов
А.Л. Журавлев, В.П. Позняков	Экономическое поведение – это поведение, обусловленное экономическими стимулами. Оно предполагает различные формы активности субъектов, которые проявляются внешне в отношении различных экономических объектов
Ю.Д. Красовский	Экономическое поведение – это определенное поведение людей, которое проявляется как рационально-эмоциональный результат их «Я-выбора» тех или иных поступков и линий поведения с учетом собственных интересов
Источник: составлено автором.	

его экономическое содержание, что во многом значимо, например, в случае разработки правительственных документов, направленных на регулирование данного явления. Однако одновременно необходимо учитывать бесспорное многообразие целей исследования и управления, исходных концепций и теоретических предпосылок, применяемых методик и инструментов анализа, что естественным образом затрудняет выработку консолидированной и универсальной дефиниции того или иного экономического явления.

Современная экономическая наука характеризуется состоянием мультипарадигмальности, отсутствием методологического единства при некотором доминировании в объяснении и прогнозировании экономических явлений положений неоклассической ортодоксии. Поэтому наибольшее распространение получило понимание экономического поведения индивидов как рационального

поведения, в ходе которого они «максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ограниченных ресурсов на множестве разнообразных рынков» [19, с. 48].

В отличие от социологии, психологии, политологии, антропологии и других общественных наук, предлагающих свой взгляд на сущность человеческого (и, в частности, экономического) поведения, подход экономической науки (т. е. доминирующей в экономической теории неоклассической традиции) концептуально однороден и уникален, поскольку «он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения» [19, с. 31]. Такая его способность обусловлена используемыми предпосылками (допущениями):

– «стремление к максимизации полезности или богатства любым агентом» [32, с. 49];

– «существование рынков, с неодинаковой степенью эффективности координирующих действия разных участников» [19, с. 31];

– стабильность предпочтений (не по отношению к рыночным товарам или услугам, а к основополагающим объектам выбора, к фундаментальным аспектам жизни людей – здоровье, самореализация, престиж, чувственные наслаждения, добродетель и проч.) во времени и их схожесть у людей, принадлежащих к разным группам, обществам и культурам [19, с. 31; 32, с. 49].

В результате такой «чисто экономический» подход становится применим к любым аспектам человеческой жизнедеятельности – «... к ценам денежным и теневым; к решениям, повторяющимся и однократным; к целям, эмоционально нагруженным и нейтральным; к поведению богачей и бедняков, пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся» [19, с. 36]. Благодаря принимаемым допущениям, экономическая наука «не проводит концептуального разграничения между решениями важными и малозначащими, скажем, такими, которые касаются вопросов жизни и смерти, с одной стороны, и выбора сорта кофе – с другой; или между решениями, пробуждающими ... сильные эмоции и эмоционально нейтральными (например, выбор супруга или планирование количества детей в противоположность покупке красок); или между решениями людей с неодинаковым достатком, образованием или социальным происхождением» [19, с. 35].

Поэтому, абстрагируясь от акцентов на тех или иных предпосылках, формирующих экономическое поведение населения (максимизация, рациональность, информированность и др.), мы предлагаем подход к пониманию сущности «экономического поведения населения» в рамках неоклассической традиции экономической теории. Согласно принятой позиции, экономическое поведение населения представляет собой систему процессов (активностей и действий), связанную с использованием ограниченных ресурсов и ориентированную на получение максимальной субъективной выгоды от удовлетворения

потребностей (т. е. на максимизацию ожидаемой полезности).

Принимая такой подход, к экономическому поведению мы можем отнести как вполне закономерные действия (покупка продуктов, выбор банка для открытия вклада, смена места работы и проч.), так и, казалось бы, «внеэкономические» активности (выбор учебного заведения для получения профессии или повышения квалификации; принятие решение о регулярных занятиях спортом и т. д.). Весьма наглядно обширную применимость экономического подхода отразил Г.С. Беккер. Согласно его рассуждениям, «человек может быть заядлым курильщиком или пренебрегать физическими упражнениями из-за поглощенности своей работой, причем не столько потому, что он пребывает в неведении относительно возможных последствий или не способен к переработке имеющейся у него информации, сколько потому, что отрезок жизни, которым он жертвует, представляет для него недостаточную ценность, чтобы оправдать издержки, связанные с воздержанием от курения или с менее напряженной работой» [19, с. 38]. Интересным представляется его видение преступной деятельности через призму экономического подхода к толкованию поведения. «Преступная деятельность – такая же профессия, которой люди посвящают полное или неполное рабочее время, как и столярное дело, инженерия или преподавание. Люди решают стать преступниками ... потому, что ожидают, что «прибыль» от преступлений будет превосходить «прибыль» от занятия иными профессиями... Экономический подход предполагает, что преступления совершаются в основном менее состоятельными людьми не вследствие отчуждения, а из-за недостатка общего образования и профессиональной подготовки, что уменьшает для них «прибыль» от легальных видов деятельности» [19, с. 41–42].

Обобщая вышеизложенное, следует особо подчеркнуть, что неоклассика выступает своего рода «нормативным идеалом» в экономической теории, а поведенческая экономика – пока еще альтернатива доминирующей неоклассической концепции. Доказательства

того, что люди не ведут себя неоклассически, не подрывают экономическую теорию, так же как и поведенческая экономика не опровергает ключевые положения неоклассики об определяющих экономическое поведение предпочтениях и ограничениях, об альтернативных издержках, о стремлении людей к улучшению своего материального благополучия и их ориентации преимущественно на собственные интересы [33, с. 46]. В принципе «даже самые фундаментальные поведенческие модели отнюдь не бесспорны, хотя бы в силу сложности тестирования их предсказаний» [29, с. 16].

В заключение обозначим ключевые выводы исследования.

1. Через экономическое поведение субъектами реализуется способность соотносить свои предпочтения и потребности, свои экономические знания и мировоззренческие установки с реальной хозяйственной практикой для решения тех или иных социально-экономических задач. Полнота реализации субъектами своих сущностных сил и моделей экономического поведения в конечном счете свидетельствует о мере их включенности в экономическую деятельность [3, с. 44].

2. В связи с перманентными трансформациями общественной жизни и хозяйственной деятельности предлагаемые общественными науками теоретические конструкты категории «экономическое поведение населения» оказываются достаточно абстрактными и неспособны в полной мере отразить все многообразное содержание поведения и формирующих его факторов. Поэтому априори невозможно создать единую теорию, которая заменила бы реальную хозяйственную практику и смогла бы отразить все аспекты экономиче-

ского поведения населения. Выход состоит в выборе с учетом целей, поставленных исследователем, некоторого подхода (экономического, социологического, антропологического, психологического и т. д. или междисциплинарного) и создании на его предпосылках (допущениях) абстрактных моделей, с той или иной степенью условности и достоверности описывающих экономическое поведение индивидов.

3. По сравнению с подходами других общественных наук, подход экономической науки с позиции доминирующей в ней неоклассики наиболее концептуально однороден и универсален, поскольку имеет вполне конкретные предпосылки (о стабильности предпочтений, рациональности выбора и влиянии рынка), позволяет «отрешиться» от учета неэкономических (и зачастую трудно измеряемых) переменных, способен эффективно аккумулировать приемы анализа и достижения иных дисциплин, обеспечивает создание пригодных для анализа и прогнозирования описательных и математических моделей поведения.

4. По итогам проведенного исследования нами предлагается подход к пониманию категории «экономическое поведение населения», сформулированный в соответствии с неоклассической концепцией экономической науки. Согласно принятой позиции под экономическим поведением населения предлагается понимать форму активности человека, его осознанную деятельность в воспроизводственной сфере, направленную на субъективную оптимизацию результатов (максимизацию ожидаемой полезности) вследствие соотношения имеющихся предпочтений и ограниченных ресурсов с возможными вариантами их использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шабунова А.А. Общественное развитие и демографические вызовы современности. Проблемы развития территории. 2014. № 2 (70). С. 7–17.
2. Устинова К.А., Губанова Е.С., Леонидова Г.В. Человеческий капитал в инновационной экономике: монография. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. 195 с.
3. Шабунова А.А., Белехова Г.В. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты: препринт. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. 34 с.

4. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: диспозиционная концепция / под рук. В.А. Ядова. 2-е расш. изд. М.: ЦСПиМ, 2013. 376 с.
5. Маршалл А. Принципы политической экономии: пер. с англ. Р.И. Столпера. Т. 1. М.: Прогресс, 1983. 415 с.
6. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 10–23.
7. Елкина О.С. Поведение личности в организационной среде: теоретический анализ // Вестник Омск. ун-та. Сер. «Экономика». 2011. № 4. С. 72–77.
8. Категории материалистической диалектики в психологии: сб. ст. / отв. ред. Л.Н. Анцыферова. М.: Наука, 1988. 224 с.
9. Платонов К.К. Структура и развитие личности. М.: Наука, 1986. 256 с.
10. Овсянников А.А., Петтай И.И., Римашевская Н.М. Типология потребительского поведения. М.: Наука, 1989. 240 с.
11. Негруль В.В. Экономическое поведение и целостность общества: параметры взаимной детерминации // Вестник ВГУ. Сер. «Философия». 2015. № 4. С. 58–68.
12. Чаплыгина И.Г. «Экономический человек» Дж.С. Милля и А. Смита: методологический аспект // Научные исследования экономического факультета. 2015. Т. 7. Вып. 2. С. 15–27. URL: <https://archive.econ.msu.ru/sys/gaw.php?o=3642&p=attachment> (дата обращения 17.04.2018).
13. Сушенцова М.С. Утилитаризм И. Бентама и Дж.С. Милля: от добродетели к рациональности // Вестник СПбГУ. Экономика. 2017. Т. 33. Вып. 1. С. 17–35.
14. Философия экономики. Антология / под ред. Д. Хаусмана; пер. с англ. М.: Изд. Института Гайдара, 2012. 520 с.
15. Иваницкий В.П., Александров С.А. Формирование поведенческих финансов как закономерный этап эволюции модели человека в экономике // Экономика региона. 2017. Т. 13. Вып. 3. С. 658–671.
16. Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике // Вестник Тамб. ун-та. Сер. «Гуманитарные науки». 2011. № 1. С. 179–187.
17. Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения // Вестник Омск. ун-та. 1999. № 3. С. 120–124.
18. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. М., 1995. 33 с.
19. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
20. Дрогобыцкий И.Н. Поведенческая экономика: сущность и этапы становления // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2018. № 1. С. 26–31.
21. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19151770> (дата обращения 25.05.2018).
22. Любченко В.С. Экономическое поведение: методология социологического исследования // Теория и практика общественного развития. 2007. № 2. С. 60–64.
23. Розмаинский И.В. Посткейнсианский анализ характеристик человеческого поведения в условиях макроэкономических, технологических и институциональных изменений // Журнал институциональных исследований. 2009. Т. 1. № 1. С. 43–56.
24. Розмаинский И.В. «Homo Post-Soveticus»: основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода // Экономический вестник Ростов. гос. ун-та. 2007. Т. 5. № 1. С. 28–40.
25. Mathis K., Steffen A.D. Chapter 3. From Rational Choice to Behavioural Economics. *In European Perspectives on Behavioural Law and Economics*. Switzerland: Springer International Publishing, 2015, pp. 31–48.
26. Soukup A., Maitah M., Svoboda R. The Concept of Rationality in Neoclassical and Behavioural Economic Theory. *Modern Applied Science*, 2015, vol. 9, no. 3. Available at: https://www.researchgate.net/publication/276676364_The_Concept_of_Rationality_in_Neoclassical_and_Behavioural_Economic_Theory (accessed 04.07.2018).
27. Simon H.A. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 1955, vol. 69 (1), pp. 99–118.
28. Simon H.A. *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: John Wiley and Sons, 1957. 287 p.

29. Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания // Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5–25.
30. Milton F. *Essays in positive economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953. 334 p.
31. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2. Т. 20. М.: Политиздат, 1961. 827 с.
32. Сушенцова М.С. Рациональность, мораль и экономическая координация: контуры взаимодействия // Журнал институциональных исследований. 2017. Т. 9. № 2. С. 46–62. DOI: 10.17835/2076-6297.2017.9.2.046-062
33. Altman M. Behavioral Economics, Economic Theory and Public Policy. *Australasian Journal of Economic Education*, 2008, no. 5, pp. 1–55.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Белехова Галина Вадимовна – научный сотрудник. Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Вологодский научный центр Российской академии наук». Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а. E-mail: belek-galina@yandex.ru. Тел.: +7(8172) 59-78-10.

Belekhova G.V.

ECONOMIC BEHAVIOR OF THE POPULATION: UNDERSTANDING THE CATEGORY

The relevance of studying the problems of economic behavior of the population is due not only to the recognition of the leading role of the human factor in ensuring the growth of national wealth, but also to the active use of theoretical and applied developments of numerous studies on this topic in real economic practice – in the work of the World Bank, in developed and developing countries when they carry out socio-economic policy. It is worth mentioning some of the Nobel prize winners in economics: American economist G.S. Becker – “for the extension of the sphere of economic analysis to a number of aspects of human behavior and interaction, including non-market behavior” (1992), Anglo-American economist A. Deaton – “for the analysis of problems of consumption, poverty and social security” (2015), and Chicago Professor R. Thaler – “for his contribution to the study of behavioral economics” (2017). The subject of the study in the present article is the understanding and clarification of the definition of the category “economic behavior of the population” used in economic research. It is emphasized that the spread of interdisciplinary synthesis has led to the blurring of the concept of the category under consideration, the emergence of interpretations that are different in essence and content. The goal of the article is to substantiate the author’s approach to the understanding of the category “economic behavior of the population”, which corresponds to the neoclassical paradigm of economic science. General scientific methods (analysis, synthesis, comparison, generalization) were used in the study. We systematized theoretical ideas about the essence of economic behavior of the population and human models used as a tool for the study of this phenomenon; identified the main approaches to the study of economic behavior, highlighted their features; considered the main component of behavior – rationality. A distinctive feature of our study is its departure from the interdisciplinary synthesis in the understanding of the economic behavior of the population and an appeal to purely economic definition of this category, which is consistent with the prevailing economics in the neoclassical tradition and allows taking into account the key aspects of behavior, to exclude “non-economic” variables (emotions, moods, traditions, and other external factors) and to create a descriptive or mathematical model of behavior suitable for the analysis and forecasting. The obtained results can be used to substantiate the theoretical and methodological foundations in the course of studies of economic behavior of the population.

Economic behavior, interdisciplinary synthesis, economic theory, model of human, rationality.

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Belekhova Galina Vadimovna – Researcher. Federal State Budgetary Institution of Science “Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences”. 56A, Gorky Street, Vologda, 160014, Russian Federation. E-mail: belek-galina@yandex.ru. Phone: +7(8172) 59-78-10.