

*Нилова Н.М.,**к.э.н, доцент,**доцент кафедры теоретической и прикладной экономики,**Институт бизнес-технологий «УАБС»**Сумского государственного университета*

ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ НЕКОТОРЫХ ТЕОРИЙ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация. Решение проблем теории выбора сегодня – отойти от ее универсальности, модифицируя, расширить границы использования. Исследуя этот вопрос, автор пришел к выводу, что проблема состоит не столько в выборе алгоритма принятия решения, сколько в выборе эндогенных факторов, влияющих на формирование модели.

Ключевые слова: максимизирующее поведение, поведенческие особенности, рациональность, теория выбора.

Постановка проблемы. Интерес к вопросам методологии науки, экономической в том числе, резко возрастает в кризисные периоды. Подтверждение этому – «маржиналистская революция» (конец XIX в.), появление идеи «великого неоклассического синтеза» Самуэльсона (70–80-е годы XX в.). И сегодня все чаще слышим о кризисе экономической науки: ученые Европы и Америки выступают с резкой критикой догматизма «мейнстрима» экономической теории. Студенты Гарварда обращаются к общественности с открытым письмом: этот курс («Экономикс 10» Грегори Мэнкью) не отражает реалий и не дает базы для понимания экономических основ жизни общества и социальных проблем, протестуя таким образом против доминирования неоклассической теории в учебных программах, целью которой является развитие экономической теории [1]. В 2011 г. создается Всемирная экономическая ассоциация (World Economics Association), главная цель которой – возрождение плюрализма в экономической науке [2]. Несколько раньше, в 1983 г., в Нью-Йорке выходит в свет сборник научных трудов ведущих экономистов США «Почему «экономикс» еще не является наукой?», где В. Леонтьев, П. Уайлз, А. Айхнер, Р. Эрл и другие крупнейшие экономисты отмечают абстрактность, отсутствие связи с реальностью, злоупотребление математической формализацией нынешнего экономического «мейнстрима» [3, с. 11]. В 1991 г. Р. Коуз в своей нобелевской лекции публично называет этот курс «экономической теорией классной доски» [4]. Л. Мизес заявляет: «То, что сегодня преподается в большинстве университетов под маркой экономической теории, на деле является ее отрицанием» [5, с. 221].

Цель статьи заключается в исследовании базовых микроэкономических теорий поведенческой экономики в аспекте причинно-следственных связей, объясняющих алгоритмы поведения субъектов в вопросах выбора.

Изложение основного материала исследования. Вполне логично, «что теория подвергается критике, ведь в экономической теории методологические проблемы в принципе стоят острее, чем в других общественных науках, поскольку благодаря использованию модели человека, максимизирующего целевую функцию и связанного с ней математического аппа-

рата, степень абстрагирования от реальности в ней намного выше, и теоретические модели могут развиваться до некоторой степени независимо от объясняемых и моделируемых явлений» [6, с. 10].

Новая экономика требует нового, инновационного, неортодоксального взгляда на процессы, выхода за узкие рамки общепринятых суждений и распространенных мнений, которые еще вчера, казалось, были незыблемыми истинами. Не удивительно, что сегодня все более и более популярными становятся «нетрадиционные» подходы объяснения экономических процессов. Например, междисциплинарное направление в науке на пересечении экономической теории и психологии – поведенческая экономика, основателем которой считается лауреат Нобелевской премии, психолог Д. Канеман. Когда же к процессу исследования присоединились и нейробиологи, появилась нейроэкономика, использующая экономические модели для изучения мозга и достижения нейробиологии для построения экономических моделей. Экономическую ситуацию с точки зрения влияния экономического поведения индивидов пытается объяснить фрикономика, автором которой является молодой ученый-экономист С. Левитт. Широкое применение в начале 1990-х годов методов, апробированных в физике, для изучения экономических явлений привело к формированию нового научного направления, получившего название «эконофизика», и т.д. Вообще, наиболее перспективными традиционно считаются междисциплинарные исследования, проводимые на стыках разных наук. Они позволяют сформулировать единый понятийный аппарат, сопоставить методы анализа, расширить границы использования конкретной науки.

Проанализируем одну из составляющих микроэкономической теории в области поведенческой экономики – теорию выбора, которая наиболее часто подвергается критике. Исходя из предпосылки микроэкономического анализа о рациональности выбора, между поведением производителя товара и поведением потребителя товара существует определенная аналогия. Производитель несет издержки, покупая факторы производства, для производства продукта. Потребитель товаров конечного потребления распределяет свой доход при покупке товаров. Если производитель сравнивает различные факторы производства с их продуктивностью в процессе производства и этой оценкой является производственная функция, то потребитель товаров должен сравнивать количество товаров относительно уровня его удовлетворения (полезности). Производитель поступает рационально, когда минимизирует издержки и максимизирует объем выпуска продукта; потребитель поступает рационально, когда максимизирует полезность, т.е. распределяет доход на приобретение товаров, максимизируя полезность. Но это сходство только формальное. Различие

состоит в том, что если изокванта показывает определенное количество единиц изготовленного товара, то кривые безразличия имеют только порядковую, а не количественную оценку. С другой стороны, производителю при приобретении факторов производства не гарантировано получение максимальной прибыли (в микроэкономике рассматривается традиционная теория фирмы: цель фирмы – получение максимальной прибыли) при выпуске определенного количества товара, а в кривых безразличия для потребителя при потреблении набора товара на самой дальней от начала координат кривой безразличия гарантируется максимизация полезности.

Ординалистская же концепция при помощи шкалы рангов (функции предпочтения) избегает количественного измерения полезности. С экономической точки зрения функция предпочтения рассматривается как заданная величина. Но описать, от каких факторов зависит эта функция, экономическая теория уже не может. Это задачи психологии или, в определенных обстоятельствах, социологии.

Проблемой является еще и то, что действие функции предпочтения невозможно сразу проверить эмпирически. Хотя свои выводы неоклассики основывают на якобы очевидных фактах и эмпирических наблюдениях, но на самом деле очевидно как раз их несоответствие с фактами. В реальной жизни ни один потребитель не сопоставляет предельные полезности товаров с ценами. Невозможно планировать покупки на основе предварительной калькуляции предельных полезностей и соответствующих им количеств покупаемых товаров.

Таким образом, теория полезности не имеет особого прогностического значения, что является серьезным недостатком при постановке определенных экономических вопросов. Ординалистская теория полезности, нивелируя субъективизм оценки полезности в кардиналистской теории, развивает теорию выбора, но также имеет свои недостатки. Так, в частности, предполагается наличие полной информации, хотя в действительности часто существует неопределенность. Основным ориентиром выступают цены и доход при заданных предпочтениях. Считается, что предпочтения индивида статичны и если они сформированы, то каждый отдельный экономический субъект максимизирует свою полезность изолированно от других хозяйственных субъектов. Но в реальности существуют товары, полезность которых зависит не столько от самого товара, сколько от взаимодействия других хозяйствующих субъектов, т.е. потребители, приобретая товар, уже не могут действовать независимо друг от друга, формируя нефункциональный спрос. Такой спрос Лейбенштайн определил как социальный, выделив эффекты присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена [7].

При анализе кривых безразличия подразумевается, что образ действия потребителей сводится к максимизации полезности, что в реальной жизни подтвердить невозможно. Кроме того, ординалистская теория полезности предполагает, что потребитель может быть индифферентным к различным комбинациям товаров. Но проверить это положение также практически не реально.

Эти недочеты «пытается обойти» теория «заявленных» предпочтений. Цель теории – возможность потребителя «заявить» о своем предпочтении из множества возможных альтернатив, т.е. определение структуры предпочтений, но уже косвенным путем.

Критикуя теорию выбора, Даниэль Канеман рассматривает кривые безразличия на примере выбора индивидом между

доходом и отпуском, обращая внимание на отсутствие указания текущих значений дохода и продолжительности отпуска. Если работник получает оклад, условия трудового договора фиксируют зарплату и число дней отпуска, и эту точку теоретически необходимо отметить на кривой графика. То есть это – точка отсчета, статус-кво, но на графике ее нет (ошибка Бернулли).

Представление кривой безразличия имплицитно подразумевает, что полезность в данный момент полностью определяется текущей ситуацией, что прошлое нерелевантно, а оценка предполагаемой должности не зависит от условий работы сегодня. В качестве аргумента нереалистичности допущений выступает неприятие потерь (во время принятия решения недостатки кажутся значительнее, чем преимущества). На примере «близнецов-гедонистов» и кривой безразличия автор доказывает, что традиционные графики безразличия и предложенное Бернулли представление, исходя из размеров богатства, вызваны ошибочным допущением, что полезность текущего момента зависит от самого момента и не связана с историей [8].

Согласившись с необходимостью учета точки отсчета, отметим, что сам автор «неприятия потерь» при построении модели использует ряд допущений: рассматривает близнецов, как абсолютный аналог друг друга, а не как двух индивидов со своими предпочтениями; считает, что они гедонисты, что уже само по себе «заявляет» предпочтения; не учитывает, что различия в предпочтениях можно изобразить различными видами кривых безразличий: кривая безразличия для человека, предпочитающего труд, будет диаметрально противоположно отличаться от кривой безразличия человека, предпочитающего отдых, и удовлетворение (полезность) от выполняемой работы измеряет только доходом.

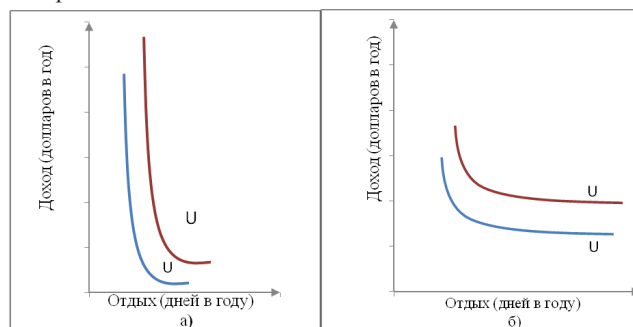


Рис. 1. Карта кривых безразличия а) для трудоголика и б) индивида, предпочитающего отдых

Необходимость точки отсчета рассматривает в своей работе и Д. Ариэли: потребители (индивиды) не могут определить абсолютную ценность того или иного блага, а лишь концентрируются на преимуществах одного варианта над другим и в соответствии с ними сравнивают ценность каждого из вариантов. Таким образом, все относительно. Этот факт отражает принцип действия человеческого мышления. Индивид смотрит на блага с учетом их окружения и связи с другими благами. Это справедливо не только для физических предметов, но и для нематериальных объектов, таких как варианты проведения отпуска или учебы и даже эмоций, отношений и точек зрения. Но есть один сложный аспект: индивиды не только предрасположены к сравнению одних благ с другими, но также склонны сравнивать между собой сравнимые блага и стараются воздержаться от сравнения плохо сопоставляемых благ [9].

Следующим не менее важным положением теории потребительского выбора является закон убывающей предельной

полезности, на основе которого формируется условие оптимума потребителя. Но каждый из потребителей стремится оптимально использовать весь свой доход, все деньги, используемые на покупку товаров, а не только когда предельная полезность последней денежной единицы, израсходованной на один товар, равна предельной полезности денежной единицы, израсходованной на любой другой товар.

П. Леиашвили предлагает формировать отношения предпочтения, учитывая не предельную, а среднюю полезность. Равенство предельных полезностей на последнюю денежную единицу, израсходованную на приобретение каждого вида товара, не означает равенство средних полезностей на каждую денежную единицу, израсходованную на покупку различных товаров. Поэтому, согласно самой же теории, в целях оптимизации потребитель должен перераспределить свои расходы так, чтобы средние (но не предельные) полезности на каждую израсходованную денежную единицу были равны по всем видам товаров. Соответственно, условием потребительского равновесия должна быть пропорциональность средних (но не предельных) полезностей относительным ценам.

Аналогичные рассуждения П. Леиашвили приводит и для правила минимизации затрат производителей, т.к. кривые предельного и среднего продукта для различных ресурсов отличаются друг от друга. А это значит, что при равенстве предельных продуктов на последние денежные единицы, израсходованные на различные ресурсы, будут различаться средние продукты, приходящиеся на каждую денежную единицу расходов на эти же ресурсы. Но производитель стремится к оптимальному использованию не только последних денежных единиц, что составляет лишь малую часть расходо-мого бюджета. Он стремится к оптимальному использованию всех денежных единиц, расходо-мых на покупку ресурсов. Следовательно, согласно логике неоклассиков, производитель должен изымать деньги из покупки ресурсов, приносящих меньший средний продукт, и вкладывать их в ресурсы, имеющие больший средний продукт. Получается, что средние (а не предельные) затраты на производство различных товаров должны быть пропорциональны их ценам.

Таким образом, согласно излагаемой в учебниках теории минимальных затрат и теории потребительского выбора, субъект, ориентируясь на предельные, а не на средние величины, принимает нерациональные экономические решения. Хотя сами неоклассики считают, что такие решения вполне рациональны и полностью соответствуют их теории рационального выбора [10].

Что же касается основной предпосылки микроэкономического анализа о рациональности потребителя, то сегодня это тоже одно из наиболее критикуемых положений в экономической теории. Д. Ариэли приходит к выводу, что на самом деле решения индивида нередко иррациональны, причем предсказуемо иррациональны. Индивиды действуют по одним и тем же неочевидным (ни окружающим, ни им самим) сценариям. Используя простые эксперименты, Ариэли изучил, как люди фактически действуют на рынке, и сравнил их поведение с тем, как бы они действовали, будучи полностью рациональными. Предметом его исследования стали такие ежедневные поступки, как покупка и отказ от нее, экономия и расточительность, откладывание, нечестность и принятие решений под влиянием различных эмоциональных состояний. Согласно выводам исследователя, многие поступки индивидов абсолютно иррациональны, причем иррациональное поведение не

является случайным или бессмысленным. Оно является систематическим и предсказуемым.

Так же и Д. Канеман пришел к выводу о том, что при выборе индивид руководствуется вовсе не рациональностью, а в большинстве случаев, наоборот, ведет себя нерационально: «Для психолога самоочевидно, что человек ни полностью рационален, ни полностью эгоистичен и его вкусы никоим образом не стабильны. Казалось, что наши науки изучают представителей двух разных видов; эти виды поведенческий экономист Ричард Талер назвал впоследствии «эконы» и «гуманы». Более того, Канеман экспериментально доказал, что нелогичность поведения людей закономерна: «Математик Джон фон Нейман и экономист Оскар Моргенштерн вывели теорию рационального выбора между играми из нескольких аксиом. Экономисты рассматривают двоякое применение теории ожидаемой полезности: в качестве логики, предписывающей, как надо делать выбор, и в качестве описания того, как выбор делают эконы. Однако мы с Амосом (Тверски), будучи психологами, начали изучение того, как гуманы делают рискованный выбор, не выдвигая никаких предположений об их рациональности» [8, с. 352].

Согласно Канеману и Тверски, люди не просчитывают и не высчитывают, а принимают решения в соответствии со своими представлениями. А это значит, что неспособность людей к полноценному и адекватному анализу приводит к тому, что в условиях неопределенности, индивиды в большинстве своем полагаются на случайный выбор. Вероятность наступления того или иного события оценивается исходя из «личного опыта», т.е. на основе субъективной информации и предпочтений.

Таким образом, люди иррационально предпочитают верить в то, что они знают, категорически отказываясь признавать даже очевидную ошибочность своих суждений.

Выводы. Исторически теория потребительского выбора относится к эпохе индустриального способа производства, требующего от участников производственных отношений кооперации и координации действий. Поэтому именно рационализм и прагматизм определили стиль мышления индивидов, а экономическая выгода стала основным мотиватором при принятии решения. В современном постиндустриальном обществе поведение «человека экономического» подчиняется не только целям максимизации выгоды и рационального выбора. Необходимо учитывать и другие составляющие экономического сознания. Это и эмоции (удовлетворение от результатов и процесса труда, желание познания, ощущение азарта, рисков, эгоистические или альтруистические намерения), и перцептивная сфера экономического поведения (исследование восприятия денег, отношение к вещам, товарам, услугам, рекламе, методам продаж), и та же принадлежность к определенной социальной группе (эффект Веблена, эффект присоединения к большинству или, наоборот, эффект сноба) и т. д. А влияние нейромаркетинга через органы чувств на подсознание индивидов вообще смещает приоритеты на уровень чувственного. Таким образом, не менее актуальной становится предпосылка и об иррациональности поведения индивида.

По нашему мнению, решение проблем потребительского выбора сегодня лежит в несколько иной плоскости. Есть все предпосылки и необходимость отойти от универсальности теории потребительского выбора, расширить границы ее использования.

Сложность состоит не столько в выборе алгоритма принятия решения, сколько в выборе эндогенных факторов, влияющих на формирование модели, учитывающих как рациональные, так и иррациональные предпосылки потребительского выбора.

Література:

1. Post-autistic economics newsletter. October 2000. – № 2–3 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.paecon.net/PAEReview/wholeissues/issue2.htm>.
2. World Economics Association (WEA). [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.worldeconomicsassociation.org/>.
3. Лемешенко П.С. Институциональная экономика / П.С. Лемешенко. – Минск: Бестпринт, 2005. – 315 с.
4. Коуз Р. Нобелевская лекция «Институциональная структура производства» (1991). Природа фирмы / Р. Коуз. – М.: Дело, 2001. – 450 с.
5. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М.: Экономика, 2001. – 850 с.
6. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/blaug2/intro.php.
7. Фель У. Основы микроэкономики / У. Фель, П. Оберендер; под ред. А.П. Наливайко; пер. с нем. 6-го изд. – К.: Укрттипроект, 1997. – 478 с.
8. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман; пер. с англ. – М.: АСТ, 2014. – 653 с.
9. Ариэли Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариэли; Стокгольмская школа экономики; пер. с англ. П. Миронова. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coollib.com/b/264263/read#t3>.

10. Леиашвили П. Экономикс в тисках эмпиризма и догматизма (причины застоя в экономической науке) / П. Леиашвили. – Тбилиси: Сиахле, 2013. – 62 с.

Нілова Н.М. Дослідження життєздатності деяких теорій мікроекономічного аналізу

Анотація. Рішення проблем теорії вибору сьогодні – відійти від її універсальності, модифікуючи, розширити межі її використання. Досліджуючи це питання, автор дійшов висновку, що проблема існує не стільки у виборі алгоритму прийняття рішення, скільки у виборі ендогенних факторів, які впливають на формування моделі.

Ключові слова: максимізуюча поведінка, поведінкові особливості, раціональність, теорія вибору.

Nilova N.M. Viability studies of some micro-economics analysis theories

Summary. Solution of the consumer's choice problem is to step away from its universality, modifying to expand boundaries of its use. Studying this question, authors got to the conclusion that the problem is not so much the choice of the algorithm decision as to the choice of endogenous factors influencing the formation of models.

Keywords: maximizing behaviour, behavioural characteristics, rationality, choice theory.