Автор: словарь
15.03.2010 12:04 -

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ - поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, т.е. выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая выгода. Предпосылками Э.П. выступают экономическое сознание (см.), экономическое мышление (см.), экономические интересы (см.), социальные стереотипы (см.). При этом каждый феномен по-своему формирует тот или иной тип Э.П. Так, например, техника экономического мышления - это некая предпосылка, которой человек руководствуется в своем поведении. Исходя из баланса рациональности и эмоциональности своего мышления индивиды предпринимают лишь те действия, которые принесут им наибольшую чистую пользу (т.е. пользу за вычетом возможных затрат, связанных с этими действиями).

В общении между собой, особенно по поводу распределения и потребления ограниченных экономических ресурсов, субъекты преследуют свои экономические интересы, удовлетворяют свои насущные потребности. Это вторая предпосылка их Э.П., позволяющая во многом его предсказывать. Действуя в собственных интересах, люди создают возможность выбора для других, и общественная координация формируется как процесс непрерывного приспособления к изменениям в чистой выгоде, возникающим в ходе их взаимодействия. Существует несколько моделей Э.П. индивидов, содержащих механизмы общественной координации.

Первая модель, основанная на методологии английского экономиста и философа А.

Смита, строится на признании компенсаторной роли заработной платы в качестве основы Э.П. субъекта.

Функционирование модели детерминируется пятью главными условиями, которые "компенсируют малый денежный заработок в одних занятиях и уравновешивают большой заработок в других: 1) приятность или неприятность самих занятий; 2) легкость и дешевизна или трудность и дороговизна обучения им; 3) постоянство или непостоянство занятий; 4) большее или меньшее доверие, оказываемое тем лицам, которые занимаются ими; 5) вероятность или невероятность успеха в них". Эти условия определяют баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Альтернативные варианты, выбираемые в каждом из пяти условий зарабатывания денег исходя из склонностей и предпочтений людей, определяют их Э.П.

Анализ Э.П. индивида, в контексте методологии А.

Смита, показывает, что в отечественной экономике в процессе становления рыночных отношений явно доминируют два базовых типа Э.П. индивидов: дорыночный и рыночный. Дорыночный тип поведения характеризуется формулой "гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат", или "минимум дохода при минимуме трудовых затрат". В целом для носителей дорыночного типа поведения характерно неприятие рынка или настороженное отношение к нему, низкая оценка собственных представлений о рыночной экономике, высокий уровень социальной и психологической напряженности личности, находящейся под сильным влиянием социальных стереотипов, выработанных в годы советской экономики.

Рыночный тип поведения характеризуется формулой "максимум дохода ценой максимума трудовых затрат".

Он предполагает высокую степень экономической активности со стороны индивида, понимание им того, что рынок предоставляет возможности для повышения благосостояния соответственно вложенным усилиям, знаниям, умениям. Собственно рыночный тип поведения еще только начинает формироваться и в сильной мере зависит от хода экономических реформ и их соответствия социальным ожиданиям экономически активных индивидов.

Неизбежные издержки формирования рынка труда привели к возникновению еще одного типа Э.П. - псевдорыночного. Псевдорыночный тип экономического поведения характеризуется формулой "максимум дохода ценой минимума трудовых затрат". Наличие псевдорыночного типа поведения в той или иной социальной системе свидетельствует о низком уровне ее развития, отсутствии четко выраженной концепции этого развития, что характерно в той или иной мере для развивающихся стран.

Вторая модель, основанная на методологии американского экономиста П. Хейне, исходит из того, что экономический образ мышления имеет четыре взаимосвязанные особенности: люди выбирают; только индивиды выбирают; индивиды выбирают рационально; все общественные отношения можно трактовать как рыночные отношения.

Названные условия создают определенный баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Делая этот выбор, индивид предпринимает действие, которое принесет ему в соответствии с его ожиданиями наибольшую чистую пользу. При этом чем серьезнее экономические обоснования выбора, тем больше вероятность того, что он будет рациональным.

Необходимыми свойствами-ограничениями экономической теории П.

Хейне являются, во-первых, признание безусловной рациональности человека; во-вторых, абсолютизация рационального выбора; в-третьих, акцентирование внимания на возможности осуществления выбора единичным индивидом. Осуществляя рациональные выборы, основанные на ожидании чистой выгоды, индивиды предпринимают определенные действия, прогнозируемые другими людьми.

Когда пропорция между ожидаемой выгодой и ожидаемыми затратами на какое-либо действие увеличивается, то люди совершают его чаще, если уменьшается - реже. Тот факт, что почти каждый предпочитает большее количество денег меньшему, неимоверно облегчает весь процесс; деньги здесь подобны смазочному материалу, крайне важному для механизма общественного сотрудничества.

Умеренные изменения денежных затрат и денежных выгод в тех или иных случаях могут побудить большое число людей изменить свое поведение таким образом, что оно окажется лучше согласованным с действиями других людей, осуществляемыми в то же самое время. В этом и заключается главный механизм сотрудничества между членами общества, позволяющий им обеспечивать удовлетворение своих потребностей, используя доступные для этого средства.

Ограниченность объяснительных возможностей экономической теории П. Хейне преодолевается в ходе создания социологизированной модели Э.П.

Последняя включает в себя: во-первых, действия, детерминированные коллективным выбором; во-вторых, иррациональные выборы индивидов, которые часто имеют место в жизни и связаны с присутствием в структуре человеческой психики компонентов бессознательного; в-третьих, действия, детерминированные экономическими интересами и социальными стереотипами. Согласно этой модели, выбор индивидов в реальной ситуации определяется: состоянием баланса рационального и эмоционального в экономическом мышлении; подвижностью равновесия нормативного и индивидуального в социальном стереотипе; и наконец, более глубинными причинами (часто не зависящими от них) - их экономическими интересами. Преследуя свои экономические интересы, люди приспосабливаются к поведению друг друга, соблюдая принятые правила игры, адаптируются к меняющейся ситуации, стремясь получить максимальную чистую выгоду (за вычетом издержек) в результате своих выборов.

Анализ Э.П. индивидов в контексте методологии П.

Хейне позволяет создать типологию Э.П. индивидов исходя, например, из оценки

различными группами безработных того, что значила для них прежняя профессия как ценность. В ходе анализа выявлены, на этом основании, стратегии прагматического, профессионального и безразличного поведения лиц, потерявших работу. Стратегия прагматического поведения формируется на основе целевой установки, с которой выпускник заканчивает (а безработный закончил) школу, ПТУ, ССУЗ, вуз, - достичь материального благополучия и сделать карьеру.

Прагматический тип поведения, как правило, присущ разным образовательным группам и почти не зависит от пола. Вместе с тем он значительно усиливается с возрастом и в старших возрастных группах выражен втрое сильнее, чем в группе до 30 лет. Этот тип поведения наиболее близок к собственно рыночному типу.

Стратегия профессионального поведения исходит из установки получить интересную работу в будущем. Данный тип поведения теснее всего связан с уровнем образования индивидов. Парадоксально, но в нынешний переходный период ситуация такова, что чем больше лет потребовалось на образование, тем меньшей горизонтальной мобильностью обладает индивид, тем, следовательно, хуже его социальное самочувствие.

Стратегия безразличного поведения исходит из того, что нужно просто получить образование. Этот тип поведения почти не связан с уровнем образования и полом индивидов. Он мало связан с возрастом, не имеет четких субъектных характеристик и тенденций в своих изменениях. Он весьма подвержен влиянию (как положительному, так и отрицательному) всего общественного развития и конкретной общественной ситуации.

Каждая из рассмотренных моделей содержит необходимое количество системных компонентов, взаимодействие которых создает устойчивую структуру типов Э.П. индивидов.

Действие каждой модели Э.П. подчинено определенному социальному механизму регулирования экономических отношений, что открывает возможности научного управления ими, повышает надежность прогностических оценок и создает предпосылки для прогрессивного изменения практики.

В рамках концепции Э.П. можно объяснять социальные явления, включая и изменение уровня безработицы, как следствие меняющегося соотношения предполагаемых выгод и издержек. Так, уровень безработицы складывается из целого комплекса решений, которые принимаются и теми, кто предлагает свой труд, и теми, кто предъявляет на него спрос.

Очевидно, что все они учитывают ожидаемые выгоды и возможные издержки как результат принятия собственных решений. Различные уровни безработицы среди разных групп населения отражают не только различия в спросе на услуги людей, но и вариации в издержках, с которыми связаны для разных людей поиск, начало или продолжение их работы. Реальное представление о социальных механизмах включения различных категорий населения в рынок труда позволяет государственным органам осуществлять балансирование пассивных и активных мер социальной политики в отношении разных социальных групп в условиях формирующихся рыночных отношений.

Г.Н. Соколова