

УДК 330.16

Студ. Т.Д. Карсаков

Науч. рук. ст. преп. В.С. Трубчик

(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

### **ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА «НОМОECONOMICUS»**

Поведение человека – это один из важнейших объектов экономических исследований. Сложность его полного описания приводит к необходимости построения моделей, учитывающих наиболее характерные принципы. Условный человек, поведение которого описывается такими моделями получил название *homoeconomicus*.

Этот термин был впервые употреблен британским экономистом Джоном Стюартом Миллем в 1836 году при представлении о поведении людей в классической экономике. Основными положениям такого представления являются:

- человек экономический имеет стабильные, то есть полные и транзитивные предпочтения;
- при принятии решений учитывается вся доступная информация;
- решения согласованы в разные моменты, т.е. неизменны без появления новой информации;
- используется вероятностная модель мира и пересчитывает все вероятности при поступлении новой информации;
- эгоистичность поведения, т.е. только в своих интересах.

Преимущества такой модели заключаются в следующем:

- модель *homoeconomicus* проста в изложении и универсальна в использовании, населяет большинство экономических концепций;
- обладает достаточной математической строгостью;
- является наиболее проработанной в настоящее время.

Несмотря на изложенные преимущества модели, она подвергалась критике на протяжении всего времени существования. Причиной данной критики является главный недостаток *homoeconomicus*: представляя поведение идеальных экономических агентов, данная концепция плохо эмулирует поведение реальных людей.

Первым этапом эволюции взглядов на *homo economicus* стала критика рациональности поведения в целом. Американский экономист Герберт Саймон в 1957 году в своей работе «Models of man: social and rational» обосновал предположение о том, что решения, принимаемые человеком, рациональны лишь частично. Саймон считал, что причиной этого может быть то, что человек не в состоянии обработать всю поступающую информацию. Вместо этого каждый че-

ловек, основываясь на своих нуждах, ожиданиях и некотором количестве объективной информации, составляет шаблон желаемого результата, а после, вместо анализа всех имеющихся вариантов, рассматривает некоторое их количество и выбирает наиболее соответствующий созданному шаблону. Такая модель принятия решений получила название «ограниченная рациональность».

Следующим этапом стало исследование того, как люди взаимодействуют с информацией, которую они могут обработать. Краеугольной работой в этом направлении стало исследование рынка поддержанных автомобилей («лимонов») под авторством Джорджа Акерлофа (1970). На таком рынке есть два вида товаров: «лимоны» – автомобили с дефектами и «персики» – качественные автомобили. Так как покупатель не в состоянии оценить качество автомобиля полностью, он считал, что представленные на рынке автомобили имели некий средний уровень качества. Поэтому при ориентации покупателя только на цены автомобилей, продавцы «лимонов» получали преимущество над продавцами «персиков». В результате с рынка уходили продавцы качественных автомобилей, после них с рынка по такому же принципу уходили продавцы средних по качеству автомобилей и оставались лишь торговцы «лимонами».

Начиная с 60-х годов 20 века на фундаменте этих и других исследований экономического поведения начала формироваться поведенческая экономика как междисциплинарное исследование, охватывающее экономику, психологию, социологию и другие науки. Пионерами в этой области были психологи Даниел Канеман и Амос Тверски, которые, совмещая психологический и экономический подход, в 1979 году в своей работе «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk» изложили разработанную ими альтернативу теории ожидаемой полезности – теорию перспектив [1]. Одним из центральных положений теории перспектив, отличавшей ее от теории ожидаемой полезности, являлось установление некой точки отсчета – начальных условий, в которых находится экономический агент. Предположим, что два человека обладают одинаковым состоянием в 1 млн. долларов США. Теория ожидаемой полезности гласит, что они оба должны быть одинаково счастливы. Однако, может быть так, что первый человек остался с состоянием в 1 млн. после того, как потерял 1 млн. (то есть у него было 2 млн.), а второй человек заимел состояние в 1 млн., имея до этого только 500 долларов и заработав 999,500. Теория ожидаемой полезности не рассматривает такие случаи, просто ставя знак равенства между счастьем и количеством денег на данный момент времени.

Канеман и Тверски также установили, что люди недооценивают большие вероятности, но переоценивают маленькие. Данное явление в отношении малой вероятности потерь получило название «отвращение к риску». Явление, противоположное ему – «аппетит к риску» – тоже является следствием теории перспектив и проявляется при высокой вероятности потерь с большим размером выигрыша.

Исходя из этих и других открытий в поведенческой экономике сформирован набор «эвристик» – аномалий в человеческом поведении, которые искажают рациональные решения [2, 3]:

- Отвращение и аппетит к риску;
- Предубеждение статуса-кво (боязнь значительных изменений в положении вещей);
- Ошибка игрока (убеждение в том, что после длительной череды проигрышей вероятность выигрыша возрастает);
- Предвзятость подтверждения (склонность принимать идеи, близкие к тем, которых человек придерживался изначально, и отвергать те, которые им противоречат);
- Денежная иллюзия (переоценка номинальной стоимости денег);
- Эффект привязки (склонность изменять оценку в соответствии с первыми приближениями).

Таким образом, с развитием поведенческой экономики *homo economicus* из «охотящегося на доллары хищника» трансформируется в обычного человека с присущими ему ошибками и предрассудками. Эта трансформация имеет большую важность как экономической науки, которая благодаря создающимся моделям может точнее предсказывать поведение людей, так и для бизнеса, который более точно ориентировать себя на удовлетворение человеческих потребностей способами, которые бы устраняли искажения выбора.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Канеман, Д. *Thinking, Fast and Slow* / Д. Канеман. – Москва: АСТ, 2013 – 656 с.
2. Талер, Р. *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics* / Р. Талер. – Москва: Эксмо, 2018 – 384 с.
3. Бинмор, К. *Rational Decisions* / К. Бинмор. – Princeton University Press, 2009 – 216 с.