

УДК 330.101.54

ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА ПРИ СМЕНЕ ПАРАДИГМЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Р.Р. Жамалдинов

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В статье рассматривается то, как смена парадигмы в экономической науке сопровождается переосмыслением модели экономического человека. На примере маржиналистской и кейнсианской революции показано, как меняются гипотезы, составляющие модель человека в экономической науке. Процесс формирования данных гипотез раскрывается при помощи общепризнанного принципа детерминизма. Особым вкладом автора в исследование темы является осмысление процесса эволюции модели человека в экономике через выделение внешних причин развития науки и объективных внутренних условий этого процесса.

Ключевые слова: модель экономического человека, «*homo economicus*», максимизирующее поведение, маржиналистская революция, кейнсианская революция, кейнсианская модель человека.

1. Экономический человек как гносеологическая предпосылка экономической науки

Экономическая теория базируется на определенной совокупности знаний о поведении людей. Такая совокупность знаний получила название модели экономического человека. Появление этой модели в экономической теории связано с тем, что любая наука об обществе (в том числе и *economics*) не стремится отразить все психологические характеристики человека для того, чтобы создать его точную копию в науке [3, с. 9]. Все черты, не связанные с экономическим поведением, отсекаются. Акцент делается на нескольких специфических характеристиках. В результате такого абстрагирования появляется экономическая модель человека, которая выполняет функцию гносеологической предпосылки (по аналогии с тем, как аксиомы лежат в основе геометрии).

Так как экономическая модель человека выполняет функцию гносеологической предпосылки, переход от одной парадигмы в экономической науке к другой всегда сопровождается изменением модели человека. В истории экономической науки можно выделить среди прочих две революции: маржиналистскую и кейнсианскую, – и на их основе отследить изменение модели человека (вернее, гипотез, составляющих данную модель).

2. Неоклассическая модель

Наибольшее распространение в экономической науке (и даже в других общественных науках) получила неоклассическая модель экономического человека («*homo economicus*») [10, с. 909]. Данная модель состоит из двух гипотез, которые в свою очередь входят в состав жесткого ядра всей неоклассической методологии:

- Стабильность предпочтений: каждый человек обладает собственными критериями выбора при принятии экономических решений, причем эти критерии не меняются с течением времени, то есть являются устойчивыми.

- Рациональное максимизирующее поведение: все экономические агенты стремятся (мотивационный компонент) к получению максимальной выгоды и способны достигать ее (когнитивный компонент) через максимизацию своих целевых функций полезности, богатства, прибыли.

Формирование данной модели осуществлялось в два этапа:

1. Развитие в рамках классической политической экономии.

2. Становление модели рационального максимизатора в рамках маржиналистской революции.

Ошибочно предполагать, что уже первые представители политической экономии стали создателями модели экономического человека. Модель экономического человека имеет длительную историю развития, в рамках которой портрет изначально целостного человека с течением времени все более сужался [11, с. 2].

Процесс сужения портрета человека достигает своего пика в работах Джона Стюарта Милля. Из всего спектра человеческих побуждений выделяется единственный мотив – мотив собственного экономического интереса, стремление к богатству. В части когнитивных процессов Милль выделяет способность человека сравнивать то, насколько эффективны различные средства для достижения цели. Именно у Милля модель «homo economicus» впервые появляется в явном виде.

В дальнейшем формируется модель рационального максимизатора, которая также представлена в теории в эксплицитном виде. Становление модели происходит в результате применения философии утилитаризма и принципа максимизации полезности к модели человека в классической политической экономии.

Теории основоположников маржинализма имеют существенные различия, но в целом их подходы к экономическим проблемам схожи, так как маржиналисты рассматривают экономику как устойчивое равновесное состояние. Устойчивость связана с тем, что такое состояние является оптимальным для всех экономических агентов. Причем, именно отдельные экономические агенты являются носителями этой оптимальности. Отсюда проистекает то фундаментальное значение, которое принцип максимизации экономическим человеком своей целевой функции полезности (богатства, прибыли) получает в неоклассической экономической теории.

Основной вопрос, который решался в экономической теории того периода, – это вопрос ценности хозяйственных благ. Представители классической политической экономии искали ответ в части предложения через концепцию издержек. Авторы маржинализма шли иным путем. Они искали ключ к решению в части спроса через отношение экономического человека к вещам, которое проявляется в области личного потребления и обмена. Именно с этим связан тот факт, что модель рационального, максимизирующего полезность потребителя должна была лежать в основе экономической теории маржиналистов [3, с. 90].

Использование принципа максимизации полезности и законов Госсена позволило Джевонсу и Вальрасу применить математический аппарат к экономической теории. В результате маржиналистский экономический человек является рациональным максимизатором. Он является наследником гедониста Бентама, но дополнительно вооружен максимизационным арсеналом.

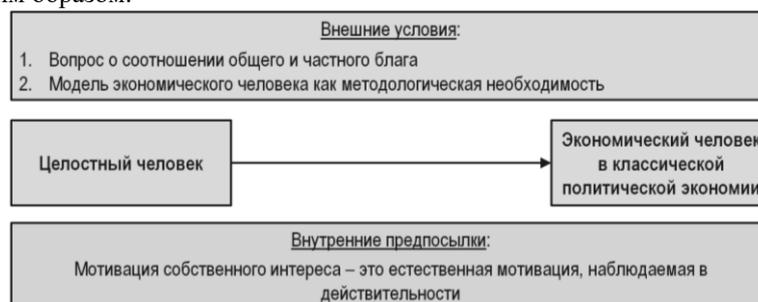
Экономический человек в неоклассической экономической теории чрезвычайно абстрактен [6, с. 130]. Углубление абстрактности по сравнению с моделью в классической политической экономии осуществляется по двум направлениям:

1. Упрощение мотивации. Отсекаются все аспекты мотивационной сферы личности, кроме связанных с конкретными благами наслаждений и страданий. Кроме того, предполагается, что индивидуальные предпочтения стабильны и независимы от влияния внешних факторов.

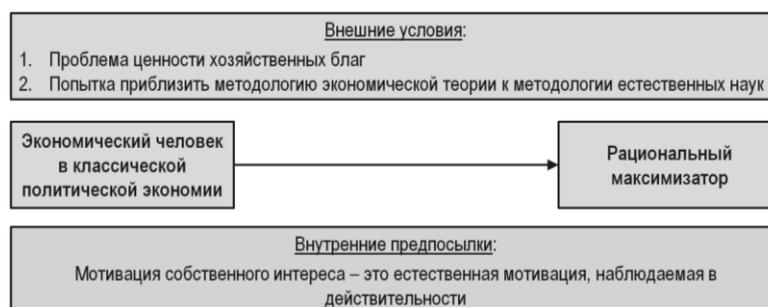
2. Увеличение требований к интеллектуальным способностям. Экономический человек должен всегда быть способен решать максимизационную задачу для того, чтобы его выбор был оптимальным. В обратном случае состояние экономического агента, а значит, и состояние всей экономики, не будет равновесным.

Осмыслить процесс эволюции модели экономического человека позволяет принцип детерминизма. Общефилософский принцип детерминизма может быть сформулирован следующим образом: «внешние причины действуют через внутренние условия» [2, с. 67]. Если данное положение применять к вопросам развития науки, то необходимо ответить на четыре вопроса: что было? во что это превратилось? каковы

внутренние условия? каковы внешние причины? В отношении вопроса о становлении модели экономического человека ответы на данные вопросы будут звучать следующим образом.



Р и с . 1. Становление модели экономического человека в классической политической экономии



Р и с . 2. Становление модели рационального максимизатора в неоклассической экономической теории

3. Кейнсианская модель

В экономической науке выделяется ряд теорий, которые не опираются на принцип максимизации полезности. К ним относятся институционализм, марксистская экономическая теория, монетаризм [8, с. 248] и кейнсианская экономическая теория [1, с. 109]. Дж. М. Кейнс не использует модель рационального максимизатора по следующим причинам:

1. Авторы неоклассической экономической теории исходили из предпосылки того, что рынок стремится к равновесию. Кейнсианская экономическая теория, наоборот, предполагает возможность появления неравновесия в экономике [5, с. 10]. Таким образом, Кейнсу не требуется экономический человек, как носитель оптимальности, обеспечивающий равновесие экономике.

2. На уровне макроэкономики индивидуальные различия между отдельными экономическими агентами сглаживаются в связи с чем, экономическая теория не обязана быть сформирована на базе абстрактной модели человека. Экономическому человеку в макроэкономической теории не нужны защитные гипотезы полноты информации и совершенного предвидения. Наоборот, нормальными допущениями являются несовершенное предвидение экономического человека и наличие у него счетных ошибок.

3. Государственное регулирование экономики обязано принимать во внимание действия потребителей и предпринимателей. Это предполагает тот факт, что модель экономического человека в макроэкономической теории не должна быть абстрактной.

4. Экономические агенты действуют в условиях фундаментальной неопределенности [7, с. 47]. Принимая экономические решения, люди не имеют ни конечного числа исходов, ни вероятности каждого из этих исходов.

Модель человека в кейнсианской экономической теории представлена в имплицитном виде. Кейнс не вводит свою модель человека и не дает ей специального

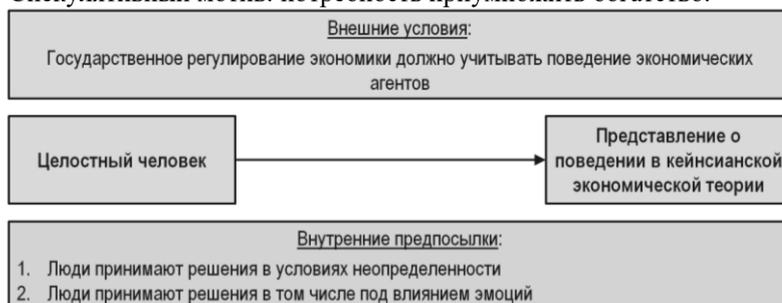
описания. Но в некоторых местах своей теории Кейнс делает акценты на психологических факторах. Таким образом, представление о человеке в кейнсианской экономической теории может быть получено, если собрать воедино все эти акценты. К ним относятся:

1. Основной психологический закон: человек имеет склонность к увеличению потребления при росте своих доходов (но темпы роста потребления при этом отстают от темпов роста дохода). Это означает, что доля доходов, которые направляются на сбережение, возрастает по мере роста дохода. Этот факт имеет важное значение для макроэкономики. Распределение дохода между потреблением и сбережением формирует потребительский спрос, который является одним из основных компонентов совокупного спроса (если не основным).

2. Предприниматели принимают инвестиционные решения не на основе рациональных расчетов, а под влиянием настроения. Как это было указано выше, неопределенность – фундаментальное свойство окружающей среды. Предприниматели принимают инвестиционные решения в условиях неопределенности, из-за чего не могут исходить из точных расчетов. Ожидания предпринимателей формируют второй компонент совокупного спроса – инвестиционный спрос.

3. Люди желают иметь на руках определенное количество денег, то есть проявляют мотив предпочтения ликвидности. Мотивация к обладанию наличными деньгами связана с необходимостью удовлетворения текущих потребностей людей. Кроме того, не стоит забывать, что экономические агенты функционируют в условиях неопределенности. Именно эти два фактора предопределяют желание иметь наличные деньги. Это желание разбивается на три мотива:

- Транзакционный мотив: потребность в наличных деньгах для осуществления сделок.
- Мотив предосторожности: потребность иметь резервы.
- Спекулятивный мотив: потребность приумножить богатство.



Р и с . 3. Становление имплицитной модели экономического человека в кейнсианской экономической теории

В связи с тем, что модель экономического человека в кейнсианской экономической теории представлена в имплицитном виде, существует две противоположные точки зрения на то, какую роль в макроэкономике должна выполнять конкретная модель человека:

1. Представители школы неокейнсианства стремились формализовать теорию Дж. М. Кейнса, дабы синтезировать его с неоклассическими моделями экономики [9, с. 320]. Они исключали ожидания экономических агентов и прочие психологические элементы из теории (то есть стремились к абстрактной модели человека) [12, с. 892].

2. Представители школы посткейнсианства, наоборот, выдвигают на первый план психологические аспекты человеческого поведения. Это связано с признанием фундаментальной неопределенности экономической среды, в рамках которой невозможно рациональное максимизирующее поведение [4, с. 221].

4. Изменение состава гипотез модели человека при смене парадигмы

Сравнение гипотез, составляющих модель экономического человека в неоклассической и кейнсианской экономических теориях, представлено в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Категория	Характеристика	Неоклассическая экономическая теория	Кейнсианская экономическая теория
Методологические характеристики модели	Форма представления	Эксплицитная	Имплицитная
	Тип модели	Абстрактная	Конкретная
Когнитивная сфера экономического человека	Интеллектуальные способности	Все экономические агенты способны к максимизации своей целевой функции полезности или богатства	Люди действуют рационально, но эта рациональность не связана с максимизирующим поведением
	Когнитивные ошибки	Не допускаются	Допускается несовершенное предвидение человека и наличие у него когнитивных ошибок
Мотивационная сфера экономического человека	Мотивация при принятии экономических решений	Мотивация собственного интереса	-
	Стабильность предпочтений	Каждый индивид имеет собственные устойчивые критерии выбора, которые не меняются с течением времени	-
Характеристика рынка	Неопределенность окружающей среды	Не учитывается	Признание фундаментальной неопределенности, в которой действуют экономические агенты
	Равновесие рынка	Равновесный подход	Допускается существование неравновесных явлений на уровне макроэкономики

Модель человека выполняет роль гносеологической предпосылки по примеру аксиом в геометрии. Отсюда вытекает тот факт, что смена парадигмы в экономической науке сопровождается переосмыслением модели экономического человека. Этот процесс, несомненно, сопровождал маржиналистскую и кейнсианскую революции. Но обратное тоже верно. Переосмысление модели экономического человека имеет потенциал для осуществления научной революции и создания нового мейнстрима в экономической науке.

Список литературы

1. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. М.: НП «Журнал ВЭ», 2004.
2. Брушлинский А. В. Принцип детерминизма в трудах С. Л. Рубинштейна // Вопросы психологии, 1989. №4. С. 66-73.
3. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
4. Акерлоф Дж. Поведенческая макроэкономическая теория и макроэкономическое поведение // Эковест, 2004, том 4, №2, С. 188-228.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002.
6. Комаровская Н. В. Эволюция «Homo Economicus» // Вестник МГИМО, 2016. № 1. С. 129-142.
7. Розмаинский И. В. «Общая теория» Дж. М. Кейнса: уроки три четверти века спустя // Terra Economicus, 2012. Т.10. №1. С. 46-52.
8. Эрроу К. Дж. Экономическая теория и гипотеза рациональности. // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Науч. ред. В. С. Автономов. – М.: ИНФРА-М, 2004.
9. Drakopoulos S. Keynes' Economic Thought and the Theory of Consumer's Behaviour // Scottish Journal of Political Economy, 1992, vol. 39, № 3, pp. 318-336.
10. Levitt S., List J. Homo Economicus Evolves. Science, 2008, vol. 319, pp. 909-910.
11. Morgan M. S. The character of «rational economic man». LSE Working Paper in Economic History, 1996. №34/96.
12. Pech W., Milan M. Behavioral economics and the economics of Keynes // Journal of Behavioral and Experimental Economics, 2009. vol. 38. № 6. PP. 891-902.

NEW INTERPRETATION OF THE ECONOMIC MAN MODEL IN PARADIGM CHANGE IN ECONOMIC SCIENCE

R.R. Zhamaldinov

Financial university under the Government of the Russian Federation, Moscow

The article describes how paradigm shifts in economic science entail reconsideration of the economic man model. The article shows how hypotheses of economic man model subject to change (based on the marginal revolution and the Keynesian revolution). The process of formation of these hypotheses is based on the philosophical principle of determinism. The main author's contribution to the research is the understanding of economic man model development through the influence of external factors on objective internal conditions of science development.

Keywords: *economic man model, «homo economicus», maximizing behavior, marginal revolution, Keynesian revolution, Keynesian model of man*

Об авторах:

ЖАМАЛДИНОВ Ренат Рустамович – аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, e-mail: ren-finak@mail.ru

About the authors:

ZHAMALDINOV Renat Rustamovich – postgraduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation, e-mail: ren-finak@mail.ru

References

1. Blaug M. Metodologija jekonomicheskoj nauki, ili kak jekonomisty ob#jasnjajut. M.: NP «Zhurnal VJe», 2004.
2. Brushlinskij A. V. Princip determinizma v trudah S. L. Rubinshtejna // Voprosy psihologii, 1989. №4. S. 66-73.
3. Avtonomov V. S. Model' cheloveka v jekonomicheskoj nauke. SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 1998.
4. Akerlof Dzh. Povedencheskaja makrojekonomicheskaja teorija i makrojekonomicheskoe povedenie // Jekovest, 2004, tom 4, №2, S. 188-228.
5. Kejns Dzh. M. Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg. M.: Gelios ARV, 2002.
6. Komarovskaja N. V. Jevoljucija «Homo Economicus» // Vestnik MGIMO, 2016. № 1. S. 129–142.
7. Rozmainskij I. V. «Obshhaja teorija» Dzh. M. Kejnса: uroki tri chetverti veka spustja // Terra Economicus, 2012. T.10. №1. S. 46-52.
8. Jerrou K. Dzh. Jekonomicheskaja teorija i gipoteza racional'nosti. // Jekonomicheskaja teorija / Pod red. Dzh. Itujella, M. Milgejta, P. N'jumena: Per. s angl. / Nauch. red. V. S. Avtonomov. – M.: INFRA-M, 2004.
9. Drakopoulos S. Keynes' Economic Thought and the Theory of Consumer's Behaviour // Scottish Journal of Political Economy, 1992, vol. 39, № 3, pp. 318-336.
10. Levitt S., List J. Homo Economicus Evolves. Science, 2008, vol. 319, pp. 909-910.
11. Morgan M. S. The character of «rational economic man». LSE Working Paper in Economic History, 1996. №34/96.
12. Pech W., Milan M. Behavioral economics and the economics of Keynes // Journal of Behavioral and Experimental Economics, 2009. vol. 38. № 6. PP. 891-902.