

УДК 330.8

К КРИТИКЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

¹А.П. Колядин, ²Н.П. Колядин

¹ ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет», Пятигорск, email: kolyadin@pgu.ru

² Автономная некоммерческая научно-исследовательская организация «Институт психолого-экономических исследований» (АННИО «ИПЭИ»), Саратов, email: kolyadinn@mail.ru

Аннотация. Тематика поведенческой экономики в последнее время становится все более популярной в науке и образовании. Лавинообразно растет число публикаций (монографий и статей) в отечественной и зарубежной литературе, посвященных данной проблеме, то есть интерес к вопросам поведения экономических субъектов в сообществе ученых экономистов огромен. Цель исследования — осуществить критический анализ теоретических основ современной «поведенческой экономики», выявить ее слабые стороны и недостатки. Необходимость критического подхода к исследованию проблемы обусловлена следующими обстоятельствами: 1) отсутствует общая теория «поведенческой экономики»; 2) не существует классическое, общепризнанное определение предмета поведенческой экономики; 3) явно преувеличена роль принципов ограниченной рациональности и иррациональности в поведении экономических субъектов; 4) учебные пособия и спецкурсы по «поведенческой экономике» представляют собой набор эмпирических, логически слабо связанных между собой проблем, ситуаций, лабораторных экспериментов, без их глубокого теоретического обоснования и др. Критический анализ теорий и методологии «поведенческой экономики» позволяет сделать ряд выводов и рекомендаций по преодолению «недостатков» современной поведенческой науки, направлениям и путям ее дальнейшего совершенствования.

Ключевые слова: поведенческая экономика, поведенческая экономическая теория, предмет «Поведенческой экономики», экономическое поведение человека, типы экономического поведения хозяйствующих субъектов, индукция, дедукция.

ON THE CRITIQUE OF BEHAVIORAL ECONOMICS

¹A.P. Kolyadin, ²N.P. Kolyadin

¹ Pyatigorsk State University, Pyatigorsk, e-mail: kolyadin@pgu.ru

² Autonomous Non-Profit Research Organization "Institute of Psychological and Economic Research" (ANPRO "IPER"), Saratov, email: kolyadinn@mail.ru

Abstract. In recent years, the topic of behavioral economics has become increasingly popular in science and education. The number of publications (monographs and articles) devoted to this issue in domestic and foreign literature is growing exponentially, indicating a great interest among the community of economists in the behavior of economic agents. The aim of this study is to conduct a critical analysis of the theoretical foundations of modern behavioral economics and to identify its weaknesses and shortcomings. The need for a critical approach to the study of this issue is due to the following circumstances: 1) there is no general theory of behavioral economics; 2) there is no classical, generally accepted definition of the subject of behavioral economics; 3) the role of the principles of bounded rationality and irrationality in the behavior of economic agents is clearly exaggerated; 4) textbooks and specialized courses on behavioral economics are mostly a collection of empirical, logically weakly connected problems, situations, and laboratory experiments, lacking deep theoretical justification, among other shortcomings. A critical analysis of the theories and methodology of behavioral economics makes it possible to draw a number of conclusions and provide recommendations for overcoming the "shortcomings" of modern behavioral science, as well as directions and ways for its further development.

Keywords: behavioral economics, behavioral economic theory, subject of Behavioral Economics, economic behavior of individuals, types of economic behavior of economic agents, induction, deduction.

Дата поступления статьи в редакцию: 03.07.2025

Дата принятия статьи в печать: 07.08.2025

Введение

«Поведенческая экономическая теория» претендует на статус самостоятельной экономической науки, ее современного ответвления. Из названия ясно, что она изучает поведение человека, групп людей. В современных учебниках по экономической теории это также постоянно подчеркивается.

Во второй половине XIX века на смену политико-экономических учений приходит «Экономикс». Вот некоторые формулировки его предмета исследования.

По мнению А. Маршалла экономикс изучает «...главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействует на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни» [1].

Коммонс Д.Р. полагал, что «... подлинная сфера изучения для экономиста — поведение человеческих существ ... мотивы и цели действий людей» [2].

В современной учебной литературе общее признание получила трактовка «Экономикс», данное П. Самуэльсоном, по мнению которого экономикс изучает формы человеческого поведения в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов [3].

Таким образом, поведение субъектов экономики — основной предмет и объект исследования общей экономической теории, ее направлений и школ, в том числе и современной «поведенческой экономики» [4]. Общим является и объект анализа: индивид, домохозяйства, фирмы (корпорации), государственные национальные институты, международные институты.

Однако экономическая теория изучает не только поведение человека и хозяйственных субъектов. Экономикс — это наука об объективных закономерностях общественного производства, частным проявлением которых выступает «поведение человека и групп людей».

Резюмируя вышеизложенное, делаем следующий вывод: предметом общей и поведенческой экономической теории является изучение поведения индивидуумов и социальных институтов (фирм, групп людей, сообществ). Общим выступает и объект анализа: индивид, домохозяйства, фирмы, государственные национальные институты, международные институты.

Объекты и методы исследования

Специфическим объектом настоящего исследования выступает современная «поведенческая экономика», ее содержание, основные направления и методы исследования.

В «поведенческой экономике» (науке) отсутствует общепризнанная трактовка предмета, четко не очерчено ее предметное пространство. Но есть множество определений, касающиеся отдельных аспектов предмета исследования. Например, в кандидатской диссертации Борисова А.Ю., посвященной этой теме, приведено более десяти определений предмета поведенческой экономики [5]. Видимо поведенческая экономическая теория не достигла еще этапа своей зрелости, поэтому сложно сформулировать классическое, общепризнанное определение ее предмета.

Следовательно, более актуально сосредоточить внимание на определении границ предмета, очертить общее предметное пространство поведенческой экономической теории.

Представляется, что предметное пространство поведенческой экономической теории состоит из трех взаимосвязанных между собой элементов (аспектов):

1. Процесса познания объекта.
2. Процесса принятия решений относительно предстоящих действий.
3. Поведение субъектов хозяйствования.

Цель исследователя в рамках «поведенческой экономики» — понять, каким образом осуществляется реальный процесс принятия решений, какие экономические факторы и условия его детерминируют, каковы присущие данным процессам принятия решений закономерности и тенденции.

Экономическое поведение — осознанное решение индивида, групп людей по поводу удовлетворения их материальных и духовных потребностей и связанное преимущественно с необходимостью экономии времени, энергии и ресурсов. Исходя из этого, экономические субъекты принимают решения, выбирают варианты поведения, столкнувшись с рядом ограничений и возможностей. Такое понимание оптимальности и рациональности поведения людей настолько важно, что оно вошло в формулировку предмета современной экономической теории (экономикс).

Применительно к критическому анализу содержания «Поведенческой экономики» в статье использованы философский (общенаучный) и специфический (конкретно-научный) методы исследования.

Смысл термина «подход» состоит в том, что здесь речь идет о направлении рассмотрения того или иного предмета, процесса, явления.

Философский (общенаучный) метод включает соответствующие категории, законы и принципы анализа различных философских концепций, а также методы общие для всех или многих социальных наук, вышедшие за пределы конкретной области знания, в которой они первоначально применялись. К общенаучным методам относим системный, междисциплинарный и диалектический подходы.

Системный подход — основное направление реализации общих принципов методологии, позволяет выявить закономерности развития социально-психологического поведения субъектов, сформулировать их типичные черты. Специфика системности в том, что все процессы, явления, материальные образования находятся во всеобщей связи и взаимодействуют как относительно обособленные объекты, обладающие качественными и количественными свойствами и изменяющиеся во времени и пространстве.

Междисциплинарный подход — способ организации исследовательских и проектных работ, при которых используются понятия, концепции, обобщения и выводы, методы, аналитические схемы, эмпирические результаты разных наук или разных отраслей одного научного направления. Обращение к междисциплинарному подходу обуславливается комплексным характером научных и практических проблем. Такой подход применяется в экономической теории, политологии, социологии и психологии, их конкретных направлениях и концепциях.

Специфический, или конкретно-научный уровень включает методы и категории, сформировавшиеся и используемые в рамках самой поведенческой экономической теории. В поведенческой науке при анализе поведения общественных субъектов используются преимущественно методы формальной логики и эмпирические эксперименты. В отличие от формальной логики в диалектической логике ведущими становятся принцип единства исторического и логического, системный подход. Это уже не специфические, а философские инструменты анализа, редко используемые в «поведенческой экономике».

Результаты и их обсуждение

В современных условиях в сообществе ученых экономистов, психологов, социологов широкое распространение получил термин «Поведенческая экономика», который не имеет явного, четко понимаемого смысла. Само понятие «экономика» (греч. *oikos* — дом, хозяйство; *nomos* — учение, закон) ввел в научный оборот Аристотель. Экономику он рассматривал как учение о законах ведения домашнего (тогда рабовладельческого) хозяйства.

Позднее, с формированием единых национальных экономик, в обиход вошло понятие «политическая экономия», как наука о законах развития общественного хозяйства.

В современной же трактовке «экономика» означает «народное хозяйство», и, соответственно, наука о хозяйстве всего общества, а не о его поведении. Поэтому более точно и корректно в рассматриваемом контексте применять понятие «Поведенческая экономическая теория».

Следует подчеркнуть, что в западной поведенческой экономической литературе почти повсеместно произошла замена понятия «экономический закон» термином «экономический принцип». Для концепций, изучающих поведение людей и хозяйствующих субъектов, важно знание не объективных экономических законов, а наиболее вероятных способов поведения хозяйственных субъектов, то есть знание норм, правил, принципов, которыми руководствуются люди в своих решениях и действиях.

Наиболее известны следующие субъективно-психологические принципы поведения людей: максимизации полезности или выгоды, снижающейся предельной полезности, удовлетворительности, иррациональности, редкости, рациональности ожиданий, стабильности предпочтений в данной конкретной ситуации; склонности к обмену, инвестированию, сбережению и другие. Опыт показывает, что все участники хозяйственной жизни, независимо от того, осознают ли они это или нет, как правило, ведут себя в соответствии с указанными принципами.

Основной критерий зрелости любой науки, в том числе и поведенческой экономической теории — системность знаний. Системная организация теории выражается в том, что она должна быть внутренне непротиворечивой, то есть логически стройной. Каждый структурный элемент системы органически взаимосвязан с другими и выполняет в ней специфическую функцию.

На наш взгляд, современная «поведенческая экономика» пока не соответствует этим требованиям. Утверждать, что мы имеем дело со сформировавшейся системой знаний об экономическом поведении субъектов преждевременно. Лишь немногие разделы и аспекты современной «поведенческой экономики» отличаются логической стройностью.

Изучение состояния современной «поведенческой экономики» позволяет сделать вывод, что она находится на начальном этапе систематизации знаний, что это не система знаний о поведении экономических субъектов, а симбиоз разнообразных, разрозненных теорий, концепций, идей, взглядов на объект исследования. Способ изложения материала в научной литературе напоминает учебники по истории экономических и психолого-экономических учений. В хронологическом порядке излагаются концепции и взгляды представителей «поведенческой экономики», посвященные, как правило, исследованию отдельных, частных, узконаправленных проблем.

Следует подчеркнуть, что непосредственно в «поведенческой экономике» реализуется преимущественно позитивный подход. Философские идеи позитивистского подхода развиты в концепциях критерия истинности Р. Карнапа (верификация теории) и К. Поппера (фальсифицируемость теории). Их смысл — истинность гипотезы, теории, концепции должна быть подтверждена либо путем экспериментальной проверки, либо на практике.

Содержание позитивного подхода заключается в рассмотрении конкретной ситуации, явления, процесса (процесс — явление в динамике) таким, каким они есть в реальности. Отдельные суждения, взгляды можно считать истинными, если они согласуются с фактами. Поэтому часто устоявшиеся в науке взгляды на поведение субъектов экономики подвергаются сомнению, а затем опровергаются или подтверждаются с помощью проведения преимущественно лабораторных экспериментов, практическим опытом.

Представители поведенческой теории находятся в выгодном положении, ведь они ставят своей целью фальсифицировать и верифицировать базовые постулаты неоклассики. Для подтверждения гипотезы, теории, концепции требуется согласование с большим числом эмпирических фактов, а для опровержения достаточно одного факта несогласованности с практикой, опытом.

На практике поведение человека не всегда носит оптимальный и рациональный характер. Основные причины — биологическая и общественная природа человека. Поэтому в «поведенческой экономике» появились идеи о неполной рациональности и иррациональности поведения субъектов экономики.

Принцип рациональности, максимизации субъектами ожидаемой полезности был замещен принципом удовлетворительности. Так, Г. Саймон справедливо считает, что все субъекты действуют рационально в разной степени. Реальные агенты (фирмы) почти никогда не максимизируют прибыль, придерживаясь принципа «достаточной эффективности» осуществляемых ими действий [6].

В современных условиях эта идея получила и иную интерпретацию, объяснение. Неполная рациональность обуславливается, как правило, ограниченными возможностями получения и обработки информации (часто не бесплатной), недостаточной осведомленностью, разной степенью мотивации экономических субъектов. В центре исследований находится модель выбора, процесс принятия решений экономическими агентами в условиях избытка информации, относительно возможности её обработки, и влияние этих решений на поведение человека, фирмы, государственных институтов.

Действительно, в связи с усложнением экономической системы и социальной структуры современного общества, стремительным развитием компьютерных, информационных и мобильных технологий хозяйственным субъектам, особенно отдельному человеку (индивиду) трудно принять рациональные решения и осуществить действия, соответствующие его социальным и экономическим интересам. Таким образом, принцип рациональности, максимизации субъектами ожидаемой полезности был замещен принципом удовлетворительности.

Другой пример. В большинстве стран мира действует тенденция к росту уровня жизни населения, к повышению доходов. Но чем выше уровень благосостояния индивида, тем меньше времени, сил и энергии он затрачивает на поиск наиболее оптимального (рационального) варианта своих действий на рынке, тем меньшее значение он придает этому процессу, выступая как потребитель, покупатель. В этом нет особой нужды, он в этом становится менее заинтересован. Поэтому он чаще выбирает просто приемлемый (удовлетворительный) для него вариант действий. Такое поведение для него вполне рационально.

Иррациональная концепция поведения также альтернативна модели максимальной полезности и прибыли. Ее суть в том, что под воздействием различных психологических и социальных факторов (установки, жизненные ценности и культурные традиции, нормы и правила, уклад жизни, сложившиеся религиозные верования и др.) происходит деформация поведения субъектов, а в их действиях часто не реализуется целевой принцип максимизации полезности.

Иррациональный характер поведения обусловлен также свойствами человеческой психики (эмоции, амбиции, тщеславие, оппортунизм, стремление выделиться из толпы, повысить свой социальный статус, стадное чувство и многое другое).

Вызывает возражения тезис, что «поведенческая экономика» сбросила с пьедестала основополагающий принцип неоклассической экономической теории, заключающийся в том, что субъекты экономики действуют рационально, стремятся реализовать собственные экономические интересы, руководствуясь принципом достижения максимальной полезности.

По мнению представителей «поведенческой экономики» (ученых психологов, экономистов-психологов), это не совсем так, потому что под воздействием различных психологических и социальных факторов происходит деформация поведения субъектов, а в их действиях не реализуется целевой принцип максимизации полезности.

Более того, они утверждают, что поведение субъектов экономики обусловлено не рациональными мотивами, а психологическими факторами и условиями их жизнедеятельности, то есть психологические предпочтения играют определяющую роль при принятии решений и последующих действиях людей.

На наш взгляд, такой вывод сомнителен, поскольку не соответствует действительности.

Представители классической и неоклассической теории (рационалистской), специально не исследовали некоторые нерациональные действия субъектов, потому что они оказывают менее существенное влияние на их поведение. Важен исторический контекст, реальные условия того времени. Действия экономических агентов прошлых столетий проходили при более простых условиях экономической и институциональной среды, информация о рыночной ситуации была более доступна всем участникам, доходы относительно низкие, бюджетные ограничения более жесткими... легче было принять оптимальное решение.

Это вовсе не означает, что ученые-экономисты прошлого времени не знали о существовании феноменов иррациональности. Знали, но абстрагировались от них, чтобы сформировать реальную (реалистичную) модель поведения хозяйственных субъектов.

Это значит, что тезис о большей значимости иррационального типа поведения, по сравнению с рациональным поведением ошибочен, его роль явно преувеличена. Его область практического применения ограничена, распространяется на разнородные объекты, носит более ситуативный характер. Действие, поведение экономических субъектов мотивировано преимущественно стремлением минимизировать время, силы, энергию.

Отступления от неоклассики, предпринятые представителями «поведенческой экономики», не являются радикальными. Они полностью находятся в русле неоклассической научно-исследовательской программы. Основная цель, которая ставится при этом, — заменять строгие допущения, касающиеся рациональности индивидов, на предположения, которые более точно согласуются с результатами когнитивных исследований.

Таким образом, взгляды представителей «поведенческой экономики», хотя и согласуются с результатами когнитивно-психологических исследований и экспериментов, но они не являются принципиально новыми. Нерациональный тип поведения (рентоориентированный, девиантный) изучался и их предшественниками, представителями «нового» и «старого» институционализма.

В поведенческой науке широко используются такие методы формальной логики, как индукция и дедукция. Индукция — это метод познания, основанный на умозаклключениях от частного (особенного) к общему, на переходе к общим характеристикам класса предметов от частных характеристик. Особенность индукции в том, что с ее помощью нельзя строго обосновать общее, так как рассматривается лишь часть совокупности. Поэтому выводы носят вероятностный характер.

Дедукция — метод, основанный на умозаклключениях от общего к частному (особенному). Общие (родовые) свойства объекта, присущи его видам и подвидам, что позволяет делать важные научные выводы. Дедуктивная форма мышления реализуется через силлогизмы и доказательства.

В научных публикациях по современной «поведенческой экономике» подчеркивается, что для когнитивной методологии характерен отход от дедуктивного анализа, повышенное внимание уделяется индуктивному методу, движению от частного к общему. Этот тезис, вывод обосновывается тем, что в когнитивном анализе (в поведенческой науке) преобладают эмпирические исследования; анализ конкретных ситуаций; проведение экспериментов, имитирующих реальную ситуацию, в которой оказались хозяйствующие субъекты. Приобретенные таким способом знания, действительно носят частный, локальный характер, а полученные результаты и выводы могут даже переноситься, распространяться и на другие объекты и сферы экономики и общества, весьма далекие от первоначально исследуемых ситуаций.

Таким образом, формально индуктивный метод анализа превращается в свою противоположность, полученные результаты исследования приобретают общий характер. Если в ходе эксперимента выявлены схожие, типичные, повторяющиеся способы и формы поведения людей, фирм, значит, они приобретают черты всеобщего (общего), что теоретически позволяет выделить и сформулировать общие принципы поведения хозяйствующих субъектов, оказавшихся в аналогичных ситуациях. Это и есть дедуктивный метод анализа, который преобладает в формальной логике и широко используется в классической (традиционной) экономической теории.

Так, К. Поппер подчеркивал: «...каков бы ни был источник научных обобщений, это определенно не индукция от частных случаев» [7]. Он считал, что невозможно делать индуктивные обобщения, исходя из серии наблюдений. В подтексте выбранной ситуации лежит некая теория, гипотеза, предварительная дедуктивная деятельность человеческого мозга. Описываемые поведенческой наукой частные случаи

на первый взгляд кажутся примерами индукции, на самом деле это гипотезы, которые подтверждаются или опровергаются с помощью эксперимента.

Случайная ситуация, заведомо маловероятная к реализации в реальности, редко изучается с помощью лабораторных экспериментов. Описываемые поведенческой наукой частные случаи на первый взгляд кажутся примерами индукции, на самом деле это гипотезы, которые подтверждаются или опровергаются с помощью эксперимента. Индукция и дедукция не являются взаимно обратными мыслительными процессами. Различия между ними не существенные. Индукция – сырье для дедукции.

Исходя из этого, К. Поппер справедливо заключил, что только дедуктивная логика может оперировать убедительными, неотразимыми аргументами, получать истинные, а не ложные (неубедительные) выводы.

Ошибочность взглядов относительно первенства, преобладания роли индукции в когнитивном моделировании связаны и с деятельностью мозга, мышления, принятием решения о проведении того или иного эксперимента.

Социальное и психическое – две стороны одной медали, они не существуют независимо друг от друга. Субъективно-психологические принципы, мотивы выступают как внутренние, субъективные побуждения людей к действию, являются отражением в сознании людей их реальных потребностей и интересов, т. е. объективно обусловлены.

В «поведенческой экономике» субъективно-психологические факторы поведения экономических субъектов выделяются и изучаются большинством ученых экономистов, психологов, социологов, философов. Этические (духовные) факторы экономического поведения большей частью остаются в тени, недостаточно исследованы. Их роль, влияние на поведение субъектов недооценивается.

Этические, духовные факторы связаны с внутренним миром человека, с его сердцем и душой, с общением с Богом, со смыслом жизни, с такими невербальными формами общения между людьми как культура, искусство, музыка, религия и др.

К недостаткам «поведенческой экономики» следует отнести ориентацию на эмпирические данные, на проведение многочисленных лабораторных экспериментов, без их глубокого теоретического обоснования. Так, в работе Д. Джаста «Введение в поведенческую экономику» теоретическая часть сведена к рассмотрению соотношения понятий «рациональное» и «иррациональное» (на 17 страницах) [8]. На остальных 450 страницах текста излагаются разнообразные эмпирические проблемы, ситуации, лабораторные эксперименты, источником которых выступают: примеры из личного опыта, новости в средствах массовой информации, исторические отчеты, учебная литература, проведенные отдельные эксперименты.

Выводы

На основе проведенного анализа можно сделать следующие обобщающие выводы.

1. Научное и практическое значение проведенных представителями современной «поведенческой экономики» исследований заключается в анализе преимущественно феномена иррационального и ограниченно рационального поведения хозяйственных субъектов, распространении полученных результатов и выводов на явления и ситуации, ранее не вовлекавшиеся в экономический анализ.

2. Ограниченная рациональность и иррациональность мышления и поведения людей не случайны, они вполне закономерны и предсказуемы. Но в основной своей массе люди действуют рационально, оптимизируют свое поведение. Ни одна из альтернативных исследовательских программ представителей современной поведенческой науки не смогла пока реально «фальсифицировать» теорию неокласиков, стандартную модель с полной рациональностью.

3. В поведенческой науке назрела необходимость систематизации всех накопленных данных, подходов, концепций, идей в соответствующей области знания. Необходим синтез предшествующих экономических теорий с современной поведенческой теорией, синтез идей рациональности и иррациональности.

4. Основными объектами исследования «поведенческой экономики» являются торговля, рынок, сфера обращения. Поэтому ее справедливо было бы отнести не к общей экономической теории, а к категории частных, прикладных, конкретных экономических наук (дисциплин).

Литература

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 1. С. 69.
2. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. С. 82.
3. Самуэльсон П. Экономика: Учебник для начинающих. М., 1992. Т. 1. С. 6-7.
4. Талер Р. Новая поведенческая экономика. М., Изд-во «Эксмо», 2017. 577 с.

5. Борисов А.Ю. Поведенческая экономика как направление современной экономической мысли: дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2018. С. 115-117.
6. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. СПб: Экономическая школа, 1995.
7. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют / Пер. с англ., науч. ред. и вступ. слово В.С. Автономова. М.: НП «Журнал вопросы экономики», 2004. С. 60.
8. Джаст Д. Введение в поведенческую экономику. 1-е издание. 2014. 528 с.