

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

Логина А.Ю. Модель человека в институциональной экономике // Материалы по итогам III-ой Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы современной науки». – г. Анапа - 20 – 28 февраля 2021 г. – 0,2 п. л. – URL: http://akademnova.ru/publications_on_the_results_of_the_conferences

СЕКЦИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Анна Юрьевна Логина

студент 2 курса

ФГБОУ ВО Донской государственной аграрный университет
п. Персиановский, Октябрьский район, Ростовская Область,

Российская Федерация

Научный руководитель: Сафонова С.Г.

канд. эконом. наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

ФГБОУ ВО Донской государственной аграрный университет

п.Персиановский , Октябрьский район, Ростовская Область,

Российская Федерация

Орлова Е.П.

канд. эконом. наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

ФГБОУ ВО Донской государственной технический университет

г. Шахты, Ростовская Область,

Российская Федерация

МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В статье показано, что большинство институциональных экономистов понимают экономику как систему (формальную и неформальную) социальной организации, связанную с производством, распределением и потреблением благ, или, в традиционной институционалистской формулировке: для обеспечения средствами социально-экономической жизни и ее воспроизводства. Следуя этому взгляду на экономику, институциональные экономисты пытаются понять конкретные

социально-исторические факторы, формирующие функционирование экономики.

Ключевые слова: институционализм, институциональная экономика, экономическая модель, поведение человека

Хотя экономическая модель человеческого поведения основана на традиционной экономике, она концептуально оспаривается ядром поведенческой экономики. Используя эту модель, мы также можем лучше понять разницу между поведенческой и традиционной экономикой.

Экономическая модель человеческого поведения - это репрезентация действий людей. Эта концепция основана на традиционной экономике, где человеческое поведение, как полагают, проистекает из абсолютной рациональности.

Поскольку эта модель признает эмоциональную и физическую автономию человека, основные политические рекомендации, вытекающие из нее, независимы от правительства. Идея состоит в том, чтобы предоставить людям максимальное количество доступных вариантов чего-то и позволить им сделать свой собственный выбор без вмешательства правительства.

Поведенческая экономика объединяет психологические и экономические концепции для объяснения неожиданного поведения человека. Она закладывает основу для определения этих понятий:

1. обстоятельства и манеры, в которых люди совершают ошибки
2. где систематические ошибки или предубеждения предсказуемо повторяются в определенных ситуациях

Полученные знания могут быть использованы для развития условий, которые побуждают людей принимать более мудрые решения и действия, а следовательно, и более качественную жизнь.

Эта форма экономической теории родилась из традиционной экономической модели рационального выбора.

Согласно классицистам, рациональным человеком считается тот, кто обладает следующими качествами и мотивациями:

- Они тщательно оценят плюсы и минусы того или иного варианта, прежде чем принять его.
- Они полностью осознают свои текущие и будущие потребности и будут непоколебимы в своих решениях, несмотря на две противоречивые тенденции.
- Они обладают абсолютным самоконтролем и могут сопротивляться побуждениям, которые помешают им достичь своих самых важных целей.[5]

И наоборот, в поведенческой экономике ни одно из вышеперечисленных понятий точно не говорит о человеческом поведении. Согласно поведенческой экономике, люди обычно обладают такими чертами характера:

- когнитивно ограниченный
- вообще не хватает самодисциплины
- принимают решения, которые не рифмуются с их внутренним удовлетворением.

Например, человек может действовать способами, которые мгновенно приносят удовлетворение в ущерб долгосрочному счастью, например, ходить по магазинам или принимать наркотики.

Согласно поведенческой экономике, общество оказывает огромное влияние на людей. Они часто не совпадают с их самыми глубинными предпочтениями. Многие эксперты указывали на несоответствие между традиционной экономикой и поведенческой экономикой, но никогда так четко, как при понимании экономической модели поведения человека.

Экономическая модель человеческого поведения представляет собой действия и решения людей как результат трех определяющих человеческих качеств:

1. безграничная рациональность
2. безграничная сила воли
3. безграничный эгоизм.

Безграничная рациональность - это мнение, что люди принимают рациональные решения в соответствии с имеющейся информацией и своими умственными способностями.

Экономисты, которые верят в людей как "безгранично рациональных", не рассматривают их как "экономических сверхлюдей" или homo economicus, живущих своей жизнью в погоне за счастьем с каждым выбором или решением, которое они принимают.[4]

Скорее, эти эксперты смотрят на людей как на "удовлетворителей", или существ, которые принимают решения, основанные на том, что делает их счастливыми, не рассматривая все аспекты или возможности, которые могут прийти с такими решениями.

Сатисфакторы отличаются друг от друга предпочтениями и желаниями, которые развиваются с течением времени. Они не являются лучшими в принятии решений и часто непоследовательны и не знают о возможных последствиях своих действий. Они принимают решения не исходя из

расчетных личных интересов, а исходя из других факторов, таких как давление со стороны сверстников, социальные нормы и т. д. В некоторых случаях они могут даже принять решение, не задумываясь о возможных последствиях своего выбора.

Сатисфакторы почти никогда не имеют полной информации о выборе, который они собираются сделать, и изучение этой информации обычно не оправдывает затраченного времени и усилий.

Сатисфактор явно больше похож на человека, чем *homo economicus*, но это также означает, что сатисфактор более непредсказуем, учитывая так много аспектов и элементов в своих решениях. Поскольку они находятся под влиянием как окружающих их людей, так и их экономической ситуации, предсказать их действия становится чрезвычайно трудно.

В любом случае, эксперты выразили свое несогласие с идеей, что когнитивные способности человека безграничны. Один даже предложил “ограниченную рациональность” как более правильное описание способности людей решать проблемы.

Некоторые экономисты говорят, что отказ от ограниченной рациональности в экономической модели равнозначен вере в существование пресловутого бесплатного обеда. Поскольку люди, по сути, действуют в рамках времени и когнитивных ограничений, от них следует ожидать решения проблем только тогда, когда применяются основные методы когнитивной экономики. Тем не менее, традиционная модель игнорирует это.

Несмотря на то, что люди знают, что для них лучше, им часто не хватает самодисциплины. Большинство из них в какой-то момент проявляют снисходительность-едят, тратят или пьют больше, чем следует.[2]

Даже когда эти люди имеют дело с проблемами самоконтроля, они, по крайней мере, признают существование проблемы в определенной степени. Например, люди с избыточным весом записываются в спортзал или курильщики переходят на парение, чтобы избежать никотина.

Наконец, экономическая модель человеческого поведения утверждает, что люди безгранично эгоистичны. В то время как альтруизм не совсем неуместен в экономической теории, эксперты продвигают более практичную веру в то, что люди, прежде всего, движимы собственными интересами. Хорошим объяснением этого является феномен свободного рынка, когда рынок терпит крах, когда государственные ресурсы переходят к неплатежеспособным или недоплачивающим потребителям.

Проблема безбилетника возникает потому, что люди заботятся о благе общества только в том случае, если их личное благо в первую очередь обслуживается. Тем не менее, мы видим, что люди совершают невероятно бескорыстные поступки все время через благотворительность или волонтерскую работу.[3]

По существу, поведенческая экономика переворачивает экономическую модель человеческого поведения. Одним из важных применений его принципов является использование ментальных трюков для принятия лучших решений. Однако, когда решение вызывает ошибку, эти уловки могут создать когнитивную предвзятость.

В развивающемся классе теории игр, известном как теория поведенческих игр, поведенческая экономика играет центральную роль в экспериментах, которые проводятся для анализа неразумных решений людей.

Поведенческие финансы - это еще одна область исследований, где применяется поведенческая экономика. В поведенческих финансах вы анализируете опрометчивые решения, принимаемые инвесторами при торговле на рынках капитала.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что нет никаких сомнений в том, что в настоящее время компании принимают поведенческую экономику более агрессивно и в гораздо более широких масштабах, чтобы увеличить продажи. Например, если производитель продает продукт за 300 долларов прямо из ворот, люди автоматически подумают, что это дорого, создавая негативную коннотацию для продукта, который может отключить много клиентов.[5]

Но если производитель начал продавать устройство по более высокой цене, а затем снизил его до 300 долларов, потребители могут подумать, что они получают большую сумму, что приведет к резкому росту продаж компании.

В конце концов, чем больше компания осознает иррациональную природу своих потребителей, тем лучше они могут применять поведенческую экономику и истину, лежащую в основе экономической модели поведения человека, при принятии важнейших решений.[1]

Список использованной литературы:

1. Батаева Б.С., Айрапетян Л.Н. Взаимодействие властных и предпринимательских структур в ходе разработки и реализации целевых программ // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2015. - № 3. - С. 4.

2. Захарова М.Ю. Теория игр в институциональной экономике // Аллея науки. - 2017. - № 6. - С. 256 - 258.

3. Институциональная экономика / Под ред. Е.Г. Попковой. - М.: КноРус, 2017. - 208 с.

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

4. Институциональная экономика / Под ред. И.К. Ларионова. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 360 с.

5. Татаркин А.И., Иваницкий В.П., Назаров Д.М. Трансформация понятия «оптимизация» в экономической теории // Известия Уральского государственного экономического университета. - 2016. - № 6. - С. 5 - 12.

Опубликовано: 20.02.2021 г.

© Академия педагогических идей «Новация», 2021

© Логинова А.Ю., 2021