

Содержание:

image not found or type unknown



Введение.

В ходе развития рыночного хозяйства всё больше росло внимание экономической науки к человеку. Это связано со многими факторами. Во-первых, человек всегда остаётся основой рыночной экономики. Во-вторых, в условиях современной рыночной экономики человек постоянно сталкивается с какими-либо непредвиденными результатами своей хозяйственной деятельности. Эти непредвиденные результаты, зачастую могут привести к большим неприятностям: экологические катастрофы, подрыв стабильности экономики т.д. Эта тема особенно актуальна в наше время, т.к. рыночная экономика является на сегодняшний момент самой распространённой и самой эффективной экономической системой.

Цель: рассмотреть разные модели поведения «экономического человека», согласно теориям выдающихся учёных в области экономики.

Задачи:

- Узнать какими условиями определяется поведение «экономического человека».
- Рассмотреть различные теории об «экономическом человеке» и систематизировать их.
- Из каждой теории сделать промежуточный вывод, сравнить их.

Исследовательская часть. «Теории экономического человека».

Активная роль личности в экономической жизни в большинстве своём определяется *мотивами его экономического поведения*. Так, в произведениях английских классиков политической экономики А. Смита и Д. Рикардо создана

концепция или модель «экономического человека», которая характеризуется как определяющая роль собственного интереса в мотивации экономического поведения; компетентность экономического субъекта в собственных делах, а также главным мотивом хозяйственной деятельности человека в рыночной экономике признавалась максимизация прибыли с учетом неденежных факторов: легкость/ трудность обучения, приятность/ неприятность занятия, постоянство/ непостоянство занятости, престиж в обществе, вероятность успеха.

А. Смит, анализируя поведение «экономического человека», отмечал, что оно определяется двумя чертами:

- 1) склонностью человека к обмену вследствие разделения труда;
- 2) личным интересом, эгоизмом, постоянным стремлением улучшить свое положение.

Именно поэтому человек в рыночной экономике стремится выбрать такой вид деятельности, при котором произведенный продукт будет иметь большую стоимость, чтобы получить большую прибыль. А. Смит подчеркивал, что каждый человек в рыночной экономике имеет в виду собственную выгоду, но не выгоду общества. Интересы же купцов и промышленников — «вводить общество в заблуждение и даже угнетать его, пытаясь ограничить конкуренцию». Только свободная конкуренция, «невидимая рука», т.е. законы рыночного хозяйства, объединяют разрозненно действующих эгоистов в упорядоченную систему. Хаос заменяется довольно четко организованным обществом. Таким образом, экономический человек, стремясь к собственной выгоде, действует на пользу обществу.

Интересно отметить, что для *Аристотеля* экономический человек — это прямо противоположное представлением А. Смита. Скорее это человек, стремящийся к удовлетворению своих различных потребностей.

Дж.Ст. Милль в работе «Основы политической экономии» отмечал, что действительное поведение человека намного сложнее, что стремление к богатству сопровождается отвращением к труду и желанием безотлагательно пользоваться дорогостоящими наслаждениями.

Огромное внимание поведению человека в рыночной экономике уделял *И. Бентам*. Он считал, что целью человеческого действия является его благосостояние, равное сумме удовольствий за данный период времени минус сумма страданий. Он

не доверял согласование индивидуальных «стремлений к благосостоянию» рынку и конкуренции, считал это прерогативой законодательства. Основные черты «концепции человеческой природы» Бентама в сравнении с моделью «экономического человека» А. Смита и Д. Рикардо сводятся к следующему:

- 1) претензии на универсальность (т.е. не ограничиваться экономической сферой);
- 2) надклассовый характер (его человек не принадлежит ни к какому классу);
- 3) гедонизм, т.е. последовательное сведение всех мотивов человека к достижению удовольствия и избежанию огорчений;
- 4) счетный рационализм — способность человека посчитать все действия, ведущие к счастью.

В отличие от классической школы, рассматривающей хозяйствующего субъекта как производителя, бентамовская модель «рационального гедониста», поддержанная маржиналистами, рассматривала хозяйствующего субъекта как потребителя. Но *маржиналисты* сделали важное дополнение к экономическому субъекту, они создали концепцию *человека-оптимизатора*. Ее черты:

- 1) стремление к наибольшей полезности или прибыли и к наименьшим тяготам и издержкам;
- 2) неизменность во времени системы индивидуальных предпочтений и независимость от внешних условий и индивидов;
- 3) способность к сопоставлению целей со средствами их достижения, к выбору оптимального их варианта;
- 4) обладание полной информацией, позволяющей находить оптимальный вариант, и способность безошибочного предвидения;
- 5) мгновенная реакция на изменение внешних условий, которая делает человека «полубогом».

А. Вагнер в своем учебнике по капиталистической экономике (1879) в главе «Экономическая природа человека» выделяет главное свойство природы человека — наличие «ощущения нехватки благ и стремления ее устранить». Он считал, что экономической деятельностью людей управляют:

желание выгоды и боязнь наказания;

чувство чести и страх позора;

стремление к деятельности как таковой и опасение последствий праздности;

чувство долга и страх перед угрызениями совести.

Представители немецкой исторической школы выступили против индивидуализма классической школы, а также рационализма и формализма в моделировании субъекта экономической деятельности. Они считали, что объектом анализа для экономиста может быть только народ, который представляет собой не совокупность индивидов, а «национально и исторически определенное, объединенное государством целое». Человека же как часть народа интересует не только стремление к богатству, но и увеличение свободного времени, соблюдение традиций, он одновременно и эгоист, и альтруист. Лишенные индивидуализма хозяйственные агенты образуют общности и коллективы с групповыми интересами. *Субъект экономического поведения представлен как разумное существо, наделенное потребностями, как член семьи, социальной группы, класса, общества, человечества.* Такое понимание субъекта хозяйственной деятельности характерно и для современного институционализма. Нормы поведения у различных социальных групп различны, способы общения между ними также не являются однородными. Они соответствуют статусу данной группы, или ее положению в обществе. Положение же, как известно, обязывает, если структурная дифференциация групп принимает иерархический характер, то речь заходит о «*социальной стратификации*».

Часть 2. «Направления стратификационных теорий».

В современной экономической литературе можно выделить *три основных направления стратификационных теорий*, берущих начало в трудах К. Маркса, Э. Дюркгейма и М. Вебера.

1. В основе *Марксовой теории* лежит утверждение о том, что базис общества образует производственные отношения, а они в конечном счете определяются уровнем и характером развития производительных сил. Ядром производственных отношений являются отношения собственности на средства производства, служащие основным критерием выделения классов. Поскольку собственность распределена крайне неравномерно и большая часть производителей отчуждена от получаемого продукта, то классовые отношения — это отношения эксплуатации — присвоения чужого неоплаченного труда. Классовая борьба, по мнению К. Маркса, является основополагающим фактом мировой истории, движущей силой

общественного развития и прогресса. Положение класса определяет его объективные интересы. Осознание этих интересов классом наемных рабочих и руководимых им низших слоев приводит к мобилизации сил на коллективное действие, направленное на революционное преобразование общественного базиса. Учение К. Маркса предполагает восхождение модели человека от абстрактного к конкретному, от «простого товаропроизводителя» в первом томе «Капитала» до капиталистов, представляющих промышленный, торговый и ссудный капиталы в третьем томе. *Человек выступает здесь как персонификация объективных экономических отношений, капиталист — как олицетворение капитала, рабочий — как персонифицированный наемный труд.*

Экономическое поведение класса буржуазии и пролетариата различно, а их взаимоотношения — непримиримая борьба. Такова суть Марксовой теории классов.

Эта теория впоследствии развивалась. Неомарксизм XX в. чрезвычайно разнолик (ленинизм, сталинизм, маоизм, социал-демократические, демократические концепции, теории Д. Лукаса, А. Грамши, австромарксизм, представителями которого являются М. Хоркмайер, Т. Адорно, Г. Маркузе, Э. Фромм, а также экзистенциальный марксизм во Франции Ж.-П. Сартра и М. Мерло-Понти). Они в ответ на многостороннюю критику классовой теории и в связи с накоплением исторического опыта вынуждены были отказаться от ряда марксистских положений. Теперь утверждается, что экономический детерминизм — лишь один из возможных подходов к общественному развитию; в связи с «революцией управляющих», возникновением элементов «народного капитализма» первостепенное значение имеет не собственность, а управление, которое не размывает эффективного контроля класса капиталистических собственников; возникает «новый рабочий класс» вместо пролетариата (С. Малм), который обладает более высокой производительностью по сравнению с пролетариатом и наибольшим потенциалом к реформированию, а не крушению существующих экономических отношений; существование «неудобных» средних классов (Э.О. Райт); наличие эксплуатации как основы классовых отношений определяется не теорией стоимости и прибавочной стоимости, а самой возможностью лучшего удела (Дж. Ремер); трактовка эксплуатации расширяется до рамок потенциально устранимого неравенства, возникают понятия «квалификационной», «статусной», трудовой эксплуатации (Ф. ван Парийс).

Говоря о современной экономической борьбе наемных рабочих (исполнителей), экономическая мысль XX в. отмечает, что забастовка, саботаж, пикетирование не единственные и в общем не главные формы борьбы за проведение интересов

исполнителей. Существуют десятки способов невидимого, но достаточно эффективного давления на капиталистов и их администрацию. Наиболее распространенными формами пассивного сопротивления являются: *абсентеизм*, или невыход на работу по уважительным причинам и без таковых; периодические отлучки с рабочего места; мелкое воровство; использование части рабочего дня и рабочего места для работы «на сторону»; сознательно допускаемая халатность, небрежное отношение к оборудованию; мелкий обман руководства; «забывчивость», выражаемая в сокрытии важной информации, и т.д. Пассивное сопротивление может быть коллективным, свидетельством служит так называемый *рестрикционизм* — коллективное ограничение норм выработки при формальном соблюдении всех правил осуществления трудовых операций.

- 2. Следующее направление стратификационных теорий — *функционализм*, получивший развитие в 40—60-х годах XX в. Основные положения этой теории следующие: социальная дифференциация в обществе неустранима и необходима для осуществления функций стимулирования и контроля; выполняя полезные функции, люди занимают разные социально-профессиональные позиции, которые ранжируются по важности их для общества и дефицитности выполняемой роли; более высокий ранг позиций обеспечивает их обладателям более высокие доходы, власть и престиж; более дееспособные члены общества выигрывают конкуренцию за более престижные места. *В этой теории нет места классовой борьбе.*
- 3. Третье направление стратификационных теорий — *веберианство*, основоположником которого является немецкий ученый М. Вебер. Согласно этому направлению, в основе любой стратификации лежит распределение власти и авторитета. Властные отношения не увязываются жестко с отношениями собственности, как в марксизме, и вопреки функционалистам несут в себе явные элементы конфликтных начал. Понимание «экономического класса» меняется, акцент делается не на собственность, а на рыночные позиции групп; классы объединяются типичными шансами на рынках товаров и рынке труда, шансы социальных групп определяются не только текущим положением на различных рынках, но и специфическими карьерными возможностями, *экономическое поведение социальных групп определяется престижем образования и профессии, стилем жизни, социокультурными ориентациями, нормами поведения и соответствием этих позиций рыночным.*

А. Маршалл — основоположник неоклассической политической экономики, синтезировал основные достижения классической политической экономики и

маржинализма. Он пытался приблизить абстрактного человека к свойствам реального агента производства, *анализировал реальное поведение человека в ситуации частичного равновесия, т.е. равенства по силе двух мотивов экономического субъекта: стремления к удовольствиям, определяющего размер спроса и мотива избежания тягот, связанных с трудом и отсрочкой потребления, регулирующего величину предложения.* Маршалл ввел понятие *нормальная деятельность* — это ожидаемый при определенных условиях образ действий членов какой-либо профессиональной группы, нравственно правильное поведение, результат неограниченного функционирования свободной конкуренции.

Современная экономическая теория выделяет *четыре группы рыночных субъектов*: предприятия (фирмы), домохозяйства, банки и государство. Их экономическое поведение различается по целям, методам и средствам осуществления хозяйственной деятельности. В связи с тем что основным хозяйственным звеном рыночной экономики выступают предприятия (фирмы), остановимся вкратце на поведении фирмы, которое различные экономические теории описывают по-разному.

Традиционная теория фирмы исходит из того, что *поведение фирмы определяется единственным ее желанием максимизировать прибыль,*

которое становится возможным при равенстве предельных издержек и предельного дохода. Поскольку подсчет предельных издержек и особенно предельного дохода довольно затруднителен, нет достоверной и достаточной информации о рынке, спросе, его эластичности по ценам и доходам, практически невозможно предугадать действия конкурентов и оценить последствия их активности. Следовательно, нельзя считать, что традиционная теория лучшим образом объясняет поведение фирмы. В результате появляются *альтернативные теории*, объясняющие поведение фирмы иными целевыми установками.

Менеджеральная теория фирмы утверждает, что экономическое поведение фирмы определяют не собственники, а менеджеры и их целью является максимизация объема продаж и поступающего в результате дохода. Это объясняется прямой зависимостью жалования и всех дополнительных льгот и выплат, получаемых менеджерами от торговой выручки.

Социологические исследования Института стратегического планирования США показали, что в краткосрочном периоде фирмы предпочитают максимизировать объем продаж, а в долгосрочном их более волнует максимизация прибыли.

Существуют теории, согласно которым собственники и менеджеры имеют общую цель, а именно максимизацию роста фирмы.

Владельцы стремятся к увеличению капитала, преследуя цель личного обогащения, которая безгранична. Менеджеры желают повысить свой личный статус и жалование. Экономический рост фирмы позволяет менеджеру расширить свой штат, внедрить новые проекты, что, в свою очередь, повышает его статус, ибо в его подчинении находится большое число работников, растет его ранг в служебной иерархии. При этом менеджеры предпочитают растущую фирму просто крупной фирме.

Экономическая теория множественности целей исходит из того, что у фирмы имеется не одна цель (прибыль, объем продаж, рост), а несколько. Сегодня фирма — сложная корпоративная система, в которой иерархии субъектов и объектов управления соответствует иерархия интересов и целей. Интерес высшего руководства фирмы — повысить престиж фирмы, улучшить экономические показатели функционирования компании, обеспечить ее стабильность и устойчивость. Интерес акционеров — получить высокие дивиденды. Интерес менеджеров — повысить свой социальный статус, сделать хорошую карьеру, обеспечить рост доходов. Интерес наемных рабочих — высокая заработная плата, хорошие условия труда, повышение квалификации, профессиональный рост и т.д.

Таким образом, поведение «экономического человека» определяется не только естественными, но и социальными условиями, а следовательно, не только законами биологии, космосом и всей системой законов естествознания, но и общественными законами. Отличие же экономических законов от законов природы в том, что первые проявляются обычно через деятельность людей, которые обладают сознанием, в среднем как тенденции и носят (большинство из них) исторически преходящий характер.

Многие современные экономисты Запада утверждают, что рациональное поведение человека в экономике несвободно от больших психологических посылок. Это, в свою очередь, требует использования достижений теоретической и прикладной психологии, в том числе новой отрасли науки — экономической психологии. Традиционно к психологическим предпосылкам экономического поведения человека обращается неонавстрийская школа (Л. Мизес, Ф. Хайек). Появились теории рационального выбора, теория игр (Дж. фон Нейман), теория человеческого капитала (Г. Беккер), общесоциологическая теория рационального действия (Дж. Коулмен), теория социального выбора.

Среди разнообразных течений, исследующих принцип рационального поведения человека в экономике на стыке экономики и психологии, одним из самых любопытных стало направление «экономического воображения», созданное английским экономистом посткейнсианцем Джорджем Шеклом.

Дж. Шекл отвергает модель поведения «экономического человека», считая ее лишь подчиненным элементом модели общего равновесия. Он сосредоточивает внимание на том, что человек делает свой выбор исходя из своего экономического воображения, т.е. мысленного представления экономической реальности в тот момент, когда он делает свой выбор. Выбор экономического агента, по Шеклу, делается между намерениями, предпочитая то, которое ему дает надежду и создает хорошее эмоциональное состояние. Перебирая варианты, человек, на основании «потенциального удивления» (от его отсутствия до «крайнего удивления» вариантом выбора) по-разному оценивает и делает свой выбор. Введение в анализ принципа рационального поведения экономического человека в экономике эмоциональной составляющей, творческого базиса, воображения и отношения к времени как к прошлому, которое восстанавливает экономическому агенту память, к настоящему как моменту, в котором принимается решение, и будущему, которое подсказывает воображение, с лихвой компенсирует этот недостаток и даст возможность оценить работы Шекла как начало нового направления экономической теории.

Методологические подходы к экономическому поведению человека, основанные на сближении экономики и психологии, развивают идеи, дающие новые, более приближенные к реальности варианты описания экономического поведения человека.

Для российской экономической науки в прошлом было характерно моделирование рационально организованного общественного хозяйства и построение моделей предприятия (организации), рационально действующих в условиях централизованной плановой экономики. Человек выступал органической составляющей этой модели. Рациональность его поведения определялась вписанностью в планомерно действующую организацию, в которой он трудился.

Переход к рыночной системе хозяйствования в России разрушил вписанность человека в общественную систему, нарушил прежние стереотипы его рационального поведения. Стереотипы сознания, как подсказывает опыт, меняются в течение многих десятилетий, порой для этого нужно не одно поколение. И люди, рациональное поведение которых всю их жизнь

поддерживалось системой плановой экономики и социальных гарантий, в условиях разрушения государственной экономической системы в период жесточайшего экономического кризиса в своей массе не могли перейти к иному типу рационального поведения, кроме минимизации личных потребностей и стремления достичь минимально приемлемого уровня жизни. Большинство — особенно немолодых людей — оказались неготовыми к принятию самостоятельных экономических решений, не говоря уже о том, чтобы руководствоваться принципом максимизации личных доходов или полезности. Принцип этот был взят на вооружение сравнительно небольшой группой экономических агентов, называемых «новыми русскими». Впитывают основы этого принципа и молодые люди.

Модель «человека социального» работает условно, поскольку слишком нетверды общественные нормы и стереотипы общественного поведения. Следование социальным нормам или правилам поведения (как предлагает институционализм) весьма затруднительно. Что же касается упорядочивания мотивации и следования цели (австрийская школа, неоклассики), сегодня это является скорее вопросом личных способностей и возможностей, чем некоторым принципом, характеризующим рациональное поведение человека в экономической жизни нашей страны.

Большое внимание в поведенческих теориях отводится учету влияния внешней среды (экономические, экологические, политические и социальные условия), в которой существует и функционирует фирма.

Согласно концепции В.И. Вернадского, человек — планетарное явление, мыслящий мозг человека — закономерный продукт материи и Вселенной. Инициатива и активность человека требуют мысли и дела культурного человека, не только обладающего определенным уровнем знания, но и знающего свою историю и осознающего нужность своего дела. Только в этом случае возможны самоориентация и саморазвитие личности. В. И. Вернадский выступил против утверждения М. Фридмена, что рыночная экономика — саморегулирующаяся, самоорганизующаяся система и в нее никто не должен вмешиваться. Он доказывал, что любая система, предоставленная самой себе, дезорганизуется, в ней возрастает беспорядок, хаос, происходит потеря энергии и в конце концов наступает распад. В природе и обществе существуют обратные процессы — упорядочения, становления, самообразования, накопления разумной деятельности человека, преобразующего мир, что объединяется В.И. Вернадским в понятие ноосферы.

Заключение.

Для конструирования модели поведения экономического человека в наших условиях необходимо изучение состояния обыденного и научного общественного сознания, экономической и социальной среды хозяйствования человека, целей экономической деятельности и способов их достижения.