

**Российская академия наук
Институт социально-экономического развития территорий
РАН**



А.А. Шабунова, Г.В. Белехова

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

Препринт

Вологда
2012

УДК 330.59
ББК 65.012.12
Ш13

Публикуется по решению
Ученого совета ИСЭРТ РАН

Шабунова, А.А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты : препринт / А.А. Шабунова, Г.В. Белехова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2012.

В работе рассмотрены теоретико-методологические аспекты экономического поведения населения как фактора, детерминирующего социально-политическую и экономическую стабильность, отражающего степень участия индивидов в экономических процессах, определяющего их положение, включенность в экономику и другие сферы общественной жизни. Систематизированы подходы к исследованию феномена экономического поведения населения. Рассмотрен вопрос о рациональности экономического поведения населения. Изучены наиболее распространенные методологические подходы к анализу экономического поведения населения.

Препринт адресован научным работникам, преподавателям высших учебных заведений и студентам, а также широкому кругу читателей, которых интересуют вопросы поведенческих практик населения в экономической сфере.

Рецензенты:

зам. директора ИСЭРТ РАН, зав. отделом,
доктор экономических наук, доцент

Т.В. Ускова

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник ИСЭРТ РАН

Л.В. Костылева

ISBN 978-5-93299-212-8

© Шабунова А.А., Белехова Г.В., 2012
© ФГБУН ИСЭРТ РАН, 2012

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

С 2012 года Институт социально-экономического развития территорий РАН начинает комплексное исследование экономического поведения населения.

На первом этапе исследования проведен анализ научной литературы и выполнено обобщение имеющейся теоретико-методологической информации по данной проблеме.

В ходе исследования получены следующие основные результаты:

1. Установлено, что экономическое поведение людей рассматривается как рациональное поведение, направленное на субъективную максимизацию и оптимизацию результата в условиях ограниченных ресурсов.

2. Выявлено несколько противоположных парадигм изучения экономического поведения, по-разному объясняющих и описывающих этот феномен: модель экономического, социологизированного и психологизированного человека.

3. Определено, что одним из наиболее важных направлений развития исследований экономического поведения является формирование междисциплинарного подхода, основывающегося на трёх доминирующих научных традициях – экономической, социологической и психологической – с упором на основные положения экономической теории и включением в анализ некоторых социально-психологических аспектов поведения личности (наличие социального взаимодействия, фактор неопределенности и т. д.).

Выделение экономического подхода в качестве основы для изучения экономического поведения населения обусловлено тем, что он позволяет учесть наиболее характерные для большой совокупности людей аспекты поведения, отсеять многие лишние переменные (чувства, эмоции, настроения и т.д.) и составить пригодную для анализа описательную или математическую модель поведения.

4. На основании синтеза ключевых аспектов сформулировано обобщающее определение экономического поведения населения: это совокупность разнообразных социально-экономических действий субъектов в процессе производства, распределения, обмена и потребления, связанных с субъективно-оптимизационным использованием различных по функциям и назначению ограниченных экономических ресурсов и направленных на получение максимального вознаграждения (экономического – деньги, товары, финансовые инструменты и внеэкономического – моральное поощрение, отдых, повышение квалификации, новый социальный статус и т.д.).

5. Выявлено, что в экономической науке отсутствует общепринятая классификация видов экономического поведения. Это обусловлено многогранностью самой категории «экономическое поведение»; разнообразием и сложностью явлений и процессов экономической жизни общества; наличием множества теорий и подходов к анализу поведения в рамках социологических и экономических концепций.

6. Выделены и конкретизированы наиболее распространенные классификационные признаки экономического поведения: фаза воспроизводственного цикла; тип рациональности; состав субъекта поведения; уровень образования и жизненных устремлений субъектов поведения; степень девиантности, обусловленная психологическими факторами; конкретная сфера приложения усилий; характер проявления; возможность контроля.

7. Выделены такие виды поведения, как производственное, распределительное, обменное и потребительское; рациональное и иррациональное; индивидуальное, групповое и массовое; прагматическое, профессиональное и безразличное; креативное, асоциальное, психопатологическое; трудовое, потребительское, финансовое, сберегательное, инвестиционное, монетарное; детерминированное и инициативное; контролируемое и автоматическое.

8. Показано, что для выявления количественных и качественных закономерностей экономического поведения населения и построения его моде-

лей в качестве основных методов используются анализ статистических данных, социологические опросы, наблюдение и глубинные интервью, компьютерные симуляции и поведенческие игры.

9. Определено, что метод исследования потребительских настроений, основывающийся на систематических социологических опросах, является универсальным, доступным и относительно простым в использовании методом исследования экономического поведения населения, поскольку позволяет включать в себя, помимо базовых, и другие вопросы – гибкие модули или дополнительные вопросы, на основе которых строятся различные индикаторы (например, сберегательного поведения, потребительского кредитования, трудовых установок и т.д.).

В дальнейшей работе по исследованию экономического поведения значительное внимание будет уделено изучению динамики и тенденций финансовых практик населения.

Регулярные социологические опросы, проводимые ИСЭРТ РАН, подкрепленные анализом статистических данных и применением методов факторного анализа и логистической регрессии, будут использованы на следующих этапах нашего исследования.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях трансформации экономической, политической, культурной, социальной и других сфер жизни общества, обусловленной реализацией мероприятий по переходу России на инновационный путь развития (согласно Концепции 2020), актуальными и жизненными становятся вопросы о повседневных хозяйственных практиках индивидов, о том, каким образом представителям различных социально-демографических групп населения удастся поддерживать достойный уровень и качество жизни и справляться с новыми вызовами реальной хозяйственной деятельности.

В основе всех преобразований экономической системы, социальных институтов и других сфер общественных отношений лежит поведение населения как субъекта экономики. Разнообразные модели экономического поведения отражают перемены, происходящие в сознании людей, их мотивационных и ценностных системах и трудовых установках¹. Именно экономическое поведение различных социально-демографических групп населения показывает разнообразие возможностей каждого индивида, отражает степень его участия в экономических процессах, определяет его положение, включенность в экономику и другие сферы общественной жизни.

Экономическое поведение в определенной степени детерминирует социально-политическую и экономическую стабильность, поскольку, ощущая оторванность от общества и несовместимость с воспроизводственными процессами в экономике, люди «радикализируются» и могут резко менять свои модели поведения, ещё более усугубляя существующие противоречия в экономике и усиливая социально-экономическую напряженность в обществе.

Необходимость изучения экономического поведения людей обусловлена и другими причинами. Так, представления об экономическом поведении

¹ Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона [Электронный ресурс] / А.В. Пацула, Н.Н. Колесник, А.А. Сотников, И.В. Сухинин. – Режим доступа : <http://www.science-kaluga.ru/books/?content=article&id=526>

имеют важное прикладное значение для коммерческих организаций: используя закономерности поведения людей, они могут повысить эффективность использования рабочей силы и более эффективно взаимодействовать с потребителями. Кроме того, так как экономическая сфера является одной из центральных в жизни общества, важно изучать влияние экономики на социальные институты и психику людей².

Несмотря на это, значимость экономического поведения как одного из основных факторов развития экономики должным образом не принимается во внимание в практической деятельности отечественных руководителей. Подтверждение тому – процессы модернизации, которые происходят в нашей стране начиная с 2000 г. и которые во многом не решают социально-экономических проблем, иногда даже усугубляя их. Другими словами, политиками, стратегами и аналитиками слабо учитывается человеческий фактор и необходимость совершенствования имеющихся и активизации новых моделей экономического поведения тех или иных групп населения.

В связи с этим как для теории, так и для практики возникает настоятельная потребность в понимании, объяснении, регулировании и развитии разнообразных поведенческих актов людей, отражающих их практические действия по приспособлению к перманентно изменяющимся условиям жизнедеятельности.

Знание тенденций и траекторий поведения экономических субъектов из различных социально-демографических слоев и учёт их интересов, потребностей и целей позволит более активно и целенаправленно использовать человеческий потенциал для формирования нового для нашей страны институционального пространства в условиях перехода к инновационной экономике, разрушения модели «ожидания помощи от государства» и становления модели активного поведения «учусь жить и развиваться сам».

² Ценности культуры и модели экономического поведения : научная монография / под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. – М. : Спутник+, 2011. – 196 с.

Основная цель проводимого исследования заключается в комплексном изучении состояния и динамики экономического поведения населения, в выявлении особенностей экономического поведения различных социально-демографических групп, его взаимосвязи с социально-экономическими процессами в обществе и уровнем жизни, а также в определении тенденций его развития.

Целью данного этапа исследования является изучение и систематизация теоретико-методологических знаний по проблемам экономического поведения населения.

Для реализации поставленной цели были решены следующие **задачи**:

1) изучить существующие теоретические подходы к исследованию экономического поведения населения на основе критического анализа западных и отечественных теорий и позиций;

2) выработать наиболее оптимальный вектор интерпретации категории «экономическое поведение населения»;

3) исследовать структуру, основные виды и модели экономического поведения населения;

4) рассмотреть вопрос о рациональности экономического поведения населения;

5) изучить наиболее распространенные методологические подходы к анализу экономического поведения населения.

В дальнейшем планируется сосредоточить внимание:

➤ на определении и изучении видов и стратегий экономического поведения различных социально-демографических групп населения, т.е. конкретизации степени направленности их включения в рыночные отношения;

➤ выявлении факторов, влияющих на формирование экономически-прогрессивного поведения населения, способствующего экономическому развитию, росту благосостояния общества, внедрению и продвижению производственных, организационных и социальных инноваций;

➤ раскрытии основных поведенческих установок населения и их дифференциации в зависимости от социально-демографических характеристик;

➤ выработке научно обоснованных рекомендаций по совершенствованию механизмов воздействия на экономическую активность и экономическое поведение населения региона с учетом социально-демографической специфики.

Объектом исследования на первом этапе выступают концептуальные разработки, посвященные вопросам экономического поведения населения.

Исследование основано на применении общенаучных **методов познания**: системного подхода; анализа и синтеза; классификации, систематизации и группировки; методов обобщения, сравнения и типологизации.

Теоретико-методологическую основу исследования составляют фундаментальные положения экономической теории, теории социологии и экономической социологии; работы зарубежных и отечественных ученых: М. Вебера, В. Парето, Т. Парсонса, Г. Беккера, Н.Д. Кондратьева, В.И. Верховина, В.Г. Залевского, И.В. Сухина, И.В. Розмаинского, О.С. Елкиной, Г.Н. Соколовой, – которые разработали основные методологические подходы к изучению экономического поведения.

Представленные в работе теоретико-методологические выводы и обобщения будут способствовать расширению и углублению представлений об экономическом поведении как об одной из важнейших составляющих системы экономических отношений. Они могут быть использованы в преподавании курса экономической социологии, экономики региона, экономики и социологии труда; при разработке практических мероприятий в рамках экономической и социальной политики, направленной на стимулирование экономической активности населения и развитие его поведенческих практик в экономической сфере.

1. СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

1.1. Модель человека как основа познания экономического поведения населения

В системе рыночного обмена в основе оборота экономических ценностей (благ, услуг, информации) и их трансформации друг в друга лежат многочисленные и разнокачественные по характеру и содержанию, циклично возобновляющиеся индивидуальные и групповые акты поведения людей¹.

Иначе говоря, каждый субъект экономических отношений постоянно включается в различные сферы хозяйственной жизни общества на различных уровнях его организации и в той или иной степени является активным или пассивным участником процессов движения и трансформации экономических ценностей. Последние он производит, потребляет и присваивает, извлекая из этого конкретную пользу (выгоду) в соответствии со своими представлениями, предпочтениями, способностями и интересами².

Реализуя множество циклично возобновляющихся социально-экономических действий, субъекты сознательно или бессознательно, профессионально или непрофессионально определяют и оценивают свое участие в системе оборота экономических ценностей, с разной степенью успешности и рациональности рассчитывают и обосновывают свои затраты и пытаются максимизировать чистую выгоду за те или иные действия, связанные с использованием и рекомбинацией экономических ресурсов³. То есть они формируют своё экономическое поведение.

Экономическое поведение – предмет исследований и обобщений, в первую очередь, экономической науки. Центральное место во всех трактатах по экономической теории с незначительными отступлениями занимает

¹ Самуэльсон П. Экономика. – Т. 1. – М.: Алгон, 1993. – 334 с.

² Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. – 1994. – № 10. – С. 120-126.

³ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина. – М.: Академический проект, 2006. – 736 с.

одна и та же цель – анализ и предсказание человеческого поведения⁴. Так, по словам Л. Роббинса, «экономическая теория – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»⁵.

В последние годы попытки понять, объяснить и предсказать поведение делающего выбор индивида становятся главной задачей и других научных дисциплин – экономической социологии, психологии, философии, политологии, культурологии, права, моделирования.

Но все подходы к изучению категории экономического поведения определенным образом взаимосвязаны между собой благодаря общему компоненту – человеку, который является ядром системы взаимодействий и взаимосвязей разнообразных сфер жизни общества. Поэтому анализ экономического поведения начинается с построения определенной модели человека.

Модель предполагает упрощенное представление реальной ситуации, отбор и учёт тех аспектов реальности, которые видятся наиболее значимыми для создателя модели с учетом поставленных им целей исследования.

Как отмечают в своих работах В.С. Любченко⁶ и И. Макин⁷, в общем виде модель человека должна объединять три группы компонентов:

- цели деятельности человека;
- средства (разнообразные ресурсы) достижения этих целей;
- информацию о процессах и явлениях, определяющую способы, приёмы и методы использования средств, имеющихся для реализации поставленных целей.

Наибольшее распространение получили три модели человека (табл. 1).

⁴ Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения // Вестник Омского университета. – 1999. – № 3. – С. 120-124.

⁵ Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. – 1992. – Т. 1. – Вып. 1. – С. 10-23.

⁶ Любченко В.С. Экономическое поведение: методология социологического исследования // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 2. – С. 60-64.

⁷ Макин И. Поведенческая интерпретация компромисса // Человек и труд. – 2011. – № 11. – С. 68-71.

Основные модели человека

Модель	Последователи
«Человек экономический / хозяйственный» (homo economicus)	Идеологи классической политической экономии, немецких исторических школ, а также К. Менгер, А. Маршалл, Й. Шумпетер, Ф. Хайек
«Человек социологический» (homo sociologicus)	К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер, В. Зомбарт, Г. Зиммель, Т. Парсонс, Н. Смелзер, Р. Сведберг, М. Гранновetter, А. Этциони
«Человек психологический» (homo psychologicus)	Создатели и последователи психоаналитической традиции З. Фрейд, К. Юнг, А. Адлер, Э. Фромм, К. Хорни, Г. Салливан; идеологи и разработчики бихевиористского научного направления Э. Торндайк, Д. Уотсон, У. Хантер, Б. Скиннер; представители гуманистической школы психологии Г. Олпорт, А. Маслоу, К. Роджерс; специалисты социотехнической школы К. Левин, Р. Батлер; представители школы когнитивной психологии Д. Канеман, А. Тверски, Д. Кранц
Источник: составлено авторами на основе: Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона [Электронный ресурс] / А.В. Пацула, Н.Н. Колесник, А.А. Сотников, И.В. Сухинин. – Режим доступа : http://www.science-kaluga.ru/books/?content=article&id=526	

Разнообразие моделей человека обусловлено многомерностью его личности, детерминированной, по мнению А.В. Пацулы⁸, сложной природой индивидуального и общественного бытия: экономизмом, социологизмом и психологизмом человеческого мира, массовостью социальной жизни и ее персонифицированностью, существованием и действием, функционированием и развитием, внешним и внутренним временем, реальным и виртуальным пространством.

Рассмотрим выделенные модели и соответствующие им подходы.

1. Экономический подход. Человек в процессе жизнедеятельности вынужден постоянно осуществлять экономический выбор. Экономический выбор – это выбор наилучшего из альтернативных вариантов использования ресурсов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах⁹.

⁸ Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона [Эл. рес.].

⁹ Фролова Т.А. Экономическая теория [Электронный ресурс] : конспект лекций. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m202/>

Большинство видов ресурсов являются экономически ограниченными, поскольку или они редко встречаются в природе (драгоценные камни, редкие металлы), или же процесс их получения очень трудоемок или технически и технологически ограничен. Ресурсов никогда не бывает достаточно.

Но именно ограниченность ресурсов побуждает людей бережно хозяйствовать, т.е. оптимально выбирать и использовать имеющиеся ресурсы так, чтобы удовлетворить как можно больше своих потребностей.

Оптимально использовать свои ограниченные ресурсы люди могут лишь при наличии экономической свободы, когда существуют реальные возможности для реализации свободного выбора. Это становится возможным в условиях рыночной системы¹⁰.

Функционирование системы рыночной экономики неизбежно приводит к двум крупным изменениям в общественной жизни:

- во-первых, как отмечал М. Вебер, резко изменяется социальный этос, что проявляется в становлении этики предпринимательства, распространении «товаризированного» взгляда на социальные отношения, появляется привычка сводить потребительскую стоимость к меновой;
- во-вторых, по мнению К. Маркса, возникают новые институциональные (рыночные) условия общественной жизни, в которых на первый план выходят подрядные отношения, особенно в области трудового найма, и значительно возрастает роль основного капитала¹¹.

Перемены первого рода, как отмечает О.С. Елкина, приводят к торжеству принципа максимизации, постепенно превращающегося в принцип нового образа мышления, который на первое место ставит выгоду и издержки, порождает рационализм и способствует развитию рыночного поведения, основанного на оптимизации полезности. Другими словами, организующей силой человеческого поведения становится расчет на собственную выгоду.

¹⁰ Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

¹¹ Цит. по: Елкина О.С. Указ. соч.

Перемены второго рода порождают «экономический» способ мобилизации труда, основанный на принципах спроса и предложения. Стремясь к материальному благосостоянию, человек сталкивается с экономической проблемой распределения ограниченных ресурсов. Ему приходится делить свое время и средства между производством реального дохода и отдыхом, между различными целями, поэтому его поведение в экономической системе неизбежно принимает форму выбора. По словам О.С. Елкиной, выбор есть действие, предполагающее затрату времени и редких ресурсов для достижения какой-либо цели, предполагающее тем самым, что они не будут использованы для достижения другой цели¹².

Процесс выбора – это всегда переменная, которая зависит от ситуации и особенностей личности, осуществление которой формирует в конечном счёте тот или иной тип экономического поведения.

Для объяснения индивидуального поведения экономическая наука использует модель экономического человека («*homo economicus*»). С развитием науки сформировались различные подходы к пониманию этой модели. Рассмотрим ключевые характеристики модели «*homo economicus*» в основных направлениях экономической науки¹³.

В *неоклассической экономической теории* экономическое поведение всех субъектов предполагается совершенно рациональным и базируется на принципе максимизации. Все экономические агенты осознают цели и способны выбирать лучшие и оптимальные решения для их достижения¹⁴.

В основе *неоинституциональной модели* экономического человека лежит принцип ограниченной рациональности, суть которого можно выразить словами его автора – Г. Саймона: люди предполагаются «намеренно рациональными, но обладающими этой способностью в ограниченной степени»

¹² Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

¹³ Михеева С.А. Рациональность и экономическое поведение: междисциплинарный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://sites.google.com/site/konfep/Home/1-sekcia/miheevae>

¹⁴ Михеева С.А. Там же.

из-за труднодоступной, избыточной или сложной информации, наличия общественных норм и правил, индивидуальных стереотипов мышления¹⁵.

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM, который означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек» (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man). Данная модель экономического человека представляет человека как константу, обладающую неизменным набором рационально выбранных потребностей, задач, стремлений, и предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ и удовлетворения своих потребностей ведет себя полностью рационально¹⁶. Его главный жизненный стимул – личный интерес, всепоглощающее стремление по своему усмотрению решать имеющиеся проблемы. Он не сильно зависит от социального окружения, его изобретательность в получении благ беспредельна¹⁷.

Как видно, последователи экономического подхода выделяют различные свойства модели «homo economicus». Однако разночтения в их исследованиях не столь существенны. Поэтому основные характеристики модели экономического человека можно свести к следующему списку (рис. 1).

Поведение «экономического человека» хорошо укладывается в абстрактную схему, однако имеет мало общего с описанием реального поведения индивидов, так как экономический подход создает своеобразные рамки, защищающие экономическое поведение от воздействия разнообразных переменных – экономических, политических, правовых, религиозных, культурных, социальных и т.д.¹⁸ В результате получается, что «экономический человек» эгоистичен и изолирован от других людей, непомерно рационален

¹⁵ Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы / под. ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 54-72.

¹⁶ Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике // Вестник Тамбовского университета. – 2011. – № 1. – С. 179-187. – (Гуманитарные науки).

¹⁷ Общая социология : учеб. пособие / под общ. ред. проф. А.Г. Эфендиева. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 654 с.

¹⁸ Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

и информирован, действуя как автомат, подчиненный всецело логике экономического интереса¹⁹.

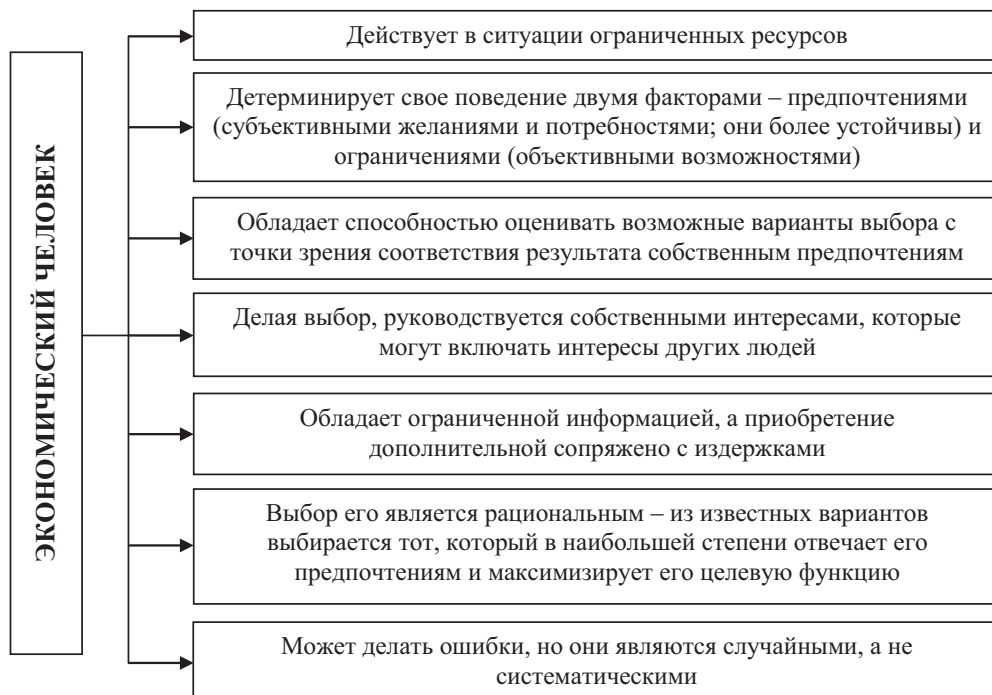


Рисунок 1. Характеристики экономического человека

Источники: составлено авторами на материалах: Макин И. Поведенческая интерпретация компромисса // Человек и труд. – 2011. – № 11. – С. 68-71; Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина. – М. : Академический проект, 2006. – 736 с.

Таким образом, с точки зрения экономического подхода, поведение человека преимущественно рационально, направлено на субъективную максимизацию и оптимизацию результата в условиях ограниченных ресурсов.

2. Социологический подход исходит из модели социального человека («homo sociologicus»), главной чертой которой является отказ от акцента на личном интересе индивида. Эта модель приписывает автономии и главенствующую роль обществу, т.е. социальным институтам, нормам и правилам поведения. Индивид рассматривается здесь в совокупности своих социальных связей и включенности в разнородные социальные структуры²⁰.

¹⁹ Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение : сб. аналит. статей / под общ. ред. Л. Н. Овчарова. – М. : Независимый институт социальной политики, 2008. – 208 с.

²⁰ Михеева С.А. Указ. соч.

Данный подход расширяет экономическое поведение до социального. Социальное поведение – это форма деятельности, которая содержит в себе внутреннее субъективное смысловое единство и по этому смыслу соотносится с действиями других людей и ориентируется на эти действия. Таким образом, рациональное поведение человека социального можно трактовать как следствие соблюдения им определенных социальных норм²¹.

Социальный человек описывается моделью SRSM (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man), предложенной С. Линденбергом: это «человек социализированный, исполняющий роли, его поведение санкционировано обществом». Иными словами, общество структурировано в виде множества ролей, обладающих строго определенными характеристиками и обязанностями, а индивиды должны адаптироваться к этим ролям. Процессу адаптации содействуют предписанные ролевые ожидания, позволяя в определенной степени предвидеть поведение окружающих. Но поскольку человек с недостаточной степенью социализации может отклониться от своей роли, его поведение необходимо контролировать. Поэтому процесс социализации дополняется и подкрепляется санкциями, которые помогают предотвратить серьезные конфликты^{22, 23}.

Позже С. Линденбергом была введена вторая модель социального человека – OSAM: «имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий человек» (Opinionated, Sensitive, Acting Man). Согласно этой модели, человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. При этом он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т.к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения²⁴.

²¹ Михеева С.А. Указ. соч.

²² Цит. по: Михеева С.А. Указ. соч.

²³ Общая социология.

²⁴ Цит. по: Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике. Модели поведения человека в институциональной экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutional.narod.ru/lectures/lecture4.htm>

П. Вайзе отмечает, что «... для homo sociologicus реальны нормы, санкции, роли. Его участь – не «узнавание себя», не рождение собственного «Я», но «подгонка» себя под имеющиеся стандарты. Сам человек может отсутствовать, его заменяют доводы разума и ожидания»²⁵.

Как подчеркивает С. Линденберг, фактор редкости блага оказывает на «социального человека» косвенное воздействие, поэтому выбор исключается и ничто им не максимизируется. Линденберг утверждает, что модель «социального человека» годится для описания стационарного общества: оно не обнаруживает изобретательности, способности к осуществлению выбора, его потенциал остается нереализованным и ограничивается доставшимися в наследство институтами²⁶.

Сравнивая модели REMM и SRSМ, можно привести высказывание П. Вайзе: «...homo sociologicus разучивает и играет свои роли с тихой радостью субъекта, для которого нет большего удовольствия, чем минимизировать разницу между должным и сущим; homo economicus с превеликим удовольствием максимизирует свою полезность и изыскивает все новые возможности для удовлетворения своих потребностей...»²⁷

Экономическая социология не превращает человека в социологическую машину, безвольно и бездумно подчиняющуюся предписанным нормам. Человек в экономической социологии способен и на последовательные, и на рефлексивные действия, включен в формальные и неформальные сети, входит в разные институты и организации, действует в составе социальных групп. В рамках данного подхода акцент делается не на количественных характеристиках, а на понимании общих тенденций развития сквозь призму разных социально-экономических групп²⁸.

²⁵ Вайзе П. Homo Economicus и Homo Sociologicus: монстры социальных наук : пер. с англ. // THESIS. – 1994. – Т. 1. – № 3. – С. 115-130.

²⁶ Цит. по: Михеева С.А. Указ. соч.

²⁷ Вайзе П. Указ. соч.

²⁸ Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение.

В целом видно, что экономический человек концентрирует в себе наиболее характерные черты поведения в процессе повседневной хозяйственной и общественной деятельности²⁹.

3. Психологический подход. К специфике данного подхода можно отнести исключительное внимание к субъективным, психологическим явлениям, оказывающим решающее влияние на экономическое поведение³⁰.

Экономическая психология изучает закономерности взаимодействия и взаимного влияния экономических факторов и психологических явлений в процессе экономического поведения в рамках модели психологического человека. Главными чертами психологического человека выступают импульсивность, эмоциональность, обусловленность его поведения внутренними, неосознанными и неконтролируемыми им психическими силами, что делает его противоречивым и непредсказуемым. Наиболее известные модели психологического человека – модели, предложенные З. Фрейдом (модель человека, в которой биологическое начало, направляемое принципом удовольствий, и общественные нормы сталкиваются и вступают в сложное взаимодействие в человеческой личности), А. Маслоу (модель мотивации или пирамида потребностей) и Э. Фроммом (модель творческого человека, в основе которой лежит интуитивное мышление)^{31, 32}.

Модели психологического человека плохо коррелируются с моделью экономического человека, предлагаемой экономической наукой, поскольку её интересуют не различия в экономическом поведении людей, а то общее, что позволяет строить экономические модели для прогнозирования массового поведения экономических субъектов, поэтому психологический аспект поведения остается за рамками экономического анализа. В конечном итоге интерес экономической науки заключается в результатах выбора, в то время

²⁹ Вольчик В.В. Указ. соч.

³⁰ Михеева С.А. Указ. соч.

³¹ Цит. по: Михеева С.А. Указ. соч.

³² Цит. по: Петросян Д.С. Интегративная модель поведения человека // *Общественные науки и современность*. – 2008. – № 3. – С. 39-51.

как психологический подход исследует сам процесс принятия решения, изучает внутренние причины, повлиявшие на предпочтения индивида³³.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

- Рассматриваемые модели построены от противного: экономическая – сверхрациональна, социологическая и психологическая – сверхиррациональны; экономический человек не подвержен воздействию других людей, а социализированный и психологизированный человек всегда является частью группы и соотносит свое поведение с другими её членами; экономический человек обладает устойчивым набором потребностей, предпочтений и соответствующих вариантов поведения для максимизации полезности, а социализированный и психологизированный человек изменяют модели своего поведения в зависимости от социально-экономической ситуации, традиций и общественных норм, психофизиологических характеристик.

- Каждая из моделей, используемых для исследования экономического поведения, решает определенный круг задач в рамках своей науки, поскольку фиксирует те свойства поведения, которые представляют интерес для данной отрасли знания, и абстрагируется от его остальных признаков³⁴.

- Рассмотренные модели не являются полярными или противоречащими, а, наоборот, дополняют друг друга.

- Универсальная модель для исследования поведения человека может быть разработана на основе экономической модели REMM, что обусловлено тем, что «экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения...Экономический подход предлагает плодотворную унифицированную схему для понимания всего человеческого поведения...является всеобъемлющим и применим ко всякому человеческому поведению»³⁵.

³³ Михеева С.А. Указ. соч.

³⁴ Там же.

³⁵ Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории : пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

1.2. Сущность и содержание экономического поведения

Мировой наукой накоплен значительный опыт теоретико-методологических и практических исследований по проблемам экономического поведения населения.

В качестве основополагающих для изучения экономического поведения населения можно выделить работы классиков экономической мысли – А. Смита, О. Конта, К. Маркса, Ф. Энгельса, Э. Дюркгейма, М. Вебера, Дж. М. Кейнса, Г. Зиммеля.

Их теории уже в новое время и с новых позиций развивали выдающиеся исследователи Г. Беккер, Г. Саймон, М. Грановеттер, О. Уильямсон, А. Маршалл, П. Самуэльсон, С. Фишер, Ф. Хайек, М. Фридмен, П. Хейне, разработавшие разнообразные концептуально-аналитические подходы к изучению экономического поведения населения.

Кроме того, проблематика экономического поведения населения активно разрабатывалась и такими представителями социологических и психологических наук, как Дж. Гэлберойт, Р. Дарендорф, Т. Парсонс, А. Маслоу, Э. Мэйо, А. Этциони, Д. Канеман, А. Тверски.

Для российской науки исследования экономического поведения различных социально-демографических групп населения являются относительно новым полем деятельности. Серьезный вклад в разработку общетеоретических положений и основных аспектов экономического поведения населения внесли В.И. Верховин, Т.И. Заславская, В.Д. Патрушев, В.А. Ядов, М.К. Бункина, Г.Г. Силласте.

Теоретико-методологические подходы к анализу экономического поведения подробно рассмотрены в работах И.В. Розмаинского, В.Г. Залевского, О.С. Елкиной, С.Э. Желаевой, В.С. Любченко, В.В. Вьюшиной, Н.Д. Ерифа.

Разнообразные виды экономического поведения (трудовое, потребительское, финансовое, предпринимательское, инвестиционное) изучали А.Л. Темницкий, Н.М. Римашевская, Э. Бикас, А.Г. Эфендиев,

Г.Н. Соколова, О.В. Кобяк, В.Н. Савин, С.В. Щадрина, С.Г. Спирина, А.И. Фатихов, Е.М. Бунина, Л.Н. Овчарова, А.Е. Миллер.

Особый вклад в разработку аспектов экономического поведения (проблемы рациональности, стереотипов, предпочтений, рисков) внесли С.А. Михеева, Н.Н. Покровская, И. Макин, О.В. Рудакова, В.В. Вольчик, Д. Давыдов.

Психологические особенности экономического поведения населения изложены в работах А.В. Пацулы, А.Л. Журавлева, В.П. Познякова, А.А. Крылова, В.В. Спасенникова, В.Т. Кудрявцева.

Национальные особенности экономического поведения исследовали В.В. Ильин, Н.И. Лапин, Р.В. Рывкина, Н. Горин, В. Марьяновский, Ю. Ольсевич, Г. Ракитская.

Попытки анализа экономического поведения населения предпринимались Т.Л. Александровой, П.А. Князевым, Т.В. Огородниковой, Н.В. Поляковой, Т.А. Архиповой, Т.С. Лыткиной, Н.А. Железняковым.

Особый вклад в разработку проблем экономического поведения внесли В.С. Автономов, В.В. Радаев, И.В. Сухинин, А.Е. Шастико.

В большинстве случаев исследователи сходятся во мнении, что экономическое поведение описывает затратно-компенсационный механизм взаимоотношений отдельных субъектов и общества в целом и предполагает нахождение оптимального сочетания индивидуальных предпочтений, затрачиваемых усилий и получаемого вознаграждения, обеспечивающего максимально возможное улучшение благосостояния субъектов.

В процессе экономического поведения люди не только сравнивают предстоящие затраты и возможные выгоды, преследуют свои собственные цели и интересы, соответствующие их потребностям и предпочтениям, но и стараются приспособиться к поведению друг друга, соблюдая особые «правила игры», закрепленные законодательными актами, общественными традициями и обычаями, культурными нормами и ценностями.

Следовательно, какую-то однозначную трактовку понятия «экономическое поведение» нельзя считать логически верной, поскольку оно включает и экономические, и неэкономические (социальные, психологические, культурные, общественные) аспекты.

Поэтому общепризнанного определения категории «экономическое поведение» не существует (табл. 2).

Таблица 2

Подходы к определению понятия «экономическое поведение»*

Автор	Определение
<i>Экономический подход (в т. ч. поведенческая экономика)</i>	
А.Н. Азрилиян Б.А. Райзберг А.Б. Борисов	Экономическое поведение – образ, способ, характер экономических действий граждан, работников, руководителей, производственных коллективов в тех или иных складывающихся условиях экономической деятельности, жизни.
В.Л. Макаров	Экономическое поведение – рациональное поведение в мире ограниченных ресурсов и безграничных потребностей, когда необходимо постоянно принимать альтернативные решения.
Г.Н. Соколова И. Макин В.С. Любченко	Экономическое поведение связано с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая выгода.
О.С. Елкина	Экономическое поведение – это поведение, направленное на субъективную оптимизацию вследствие сопоставления имеющихся ресурсов с возможными выгодами от их использования.
М. Вебер	Экономическое действие (поведение) – это цивилизованный (мирный) способ контроля над ресурсами со стороны субъекта, который, осуществляя его, субъективно и сознательно ориентируется на соображения выгоды.
Н.Д. Кондратьев	Экономическое поведение – «те действия и поведенческие акты, которые реализуют экономический интерес или опосредованно трансформируются в таковой»; «бесконечные цепочки актов», которые «осуществляются в процессе удовлетворения человеческих потребностей или направлены на создание условий и средств для их удовлетворения...с учетом различных схем мотивации – рациональной, утилитарно-прагматической, гедонистической, эмоционально-аффективной, традиционной, нормативно-императивной и т.п.».
<i>Социально-экономический подход</i>	
П.А. Князев	Экономическое поведение – социальный процесс, обусловленный сочетанием рациональных и подсознательно-иррациональных мотиваций людей, детерминированных как особенностями менталитета и ценностными ориентациями, так и факторами социальной, политической, экономической ситуации в обществе и личной экономической ситуации индивида.

<i>Социально-экономический подход</i>	
В.И. Верховин	Экономическое поведение – это система специализированных социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием различных по функциям и назначению ограниченных экономических ценностей (ресурсов) и, во-вторых, ориентированы на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения.
А.В. Пацула	Экономическое поведение субъектов (индивидов, групп, коллективов, организаций, классов, общностей, обществ, цивилизаций) представляет собой подвижную и развивающуюся совокупность специфицируемых образов социального действия/бездействия, воспроизводимых, ориентированных и направленных на достижение определенных результатов в сфере хозяйственной жизни.
Т.И. Заславская	Социально-экономическое поведение – система взаимосвязанных поступков, совершаемых индивидами в социальной и экономической сферах общества, исходя из своих интересов, в целях удовлетворения своих материальных, социальных и духовных потребностей.
<i>Экономико-психологический подход</i>	
В.П. Позняков	Понятие «экономическое поведение» – одно из центральных в экономической психологии и в общем виде определяется как поведение, связанное с распоряжением ограниченными ресурсами и направленное на удовлетворение потребностей субъекта.
Т.В. Огородникова	Экономическое поведение – это форма взаимодействия субъектов экономики с окружающей средой, возникающая в результате рефлексии над природными и социальными процессами. Результаты экономического поведения воплощаются в субъективных и объективных качественных оценках благосостояния индивидов.
А.Л. Журавлев В.П. Позняков	Экономическое поведение – это поведение, обусловленное экономическими стимулами. Оно предполагает различные формы активности субъектов, которые проявляются внешне в отношении различных экономических объектов.
Ю.Д. Красовский	Экономическое поведение – это определенное поведение людей, которое проявляется как рационально-эмоциональный результат их «Я-выбора» тех или иных поступков и линий поведения с учетом собственных интересов.
В.Г. Залевский	Экономическое поведение – это разные, внешне проявляющиеся формы активности индивидуального и группового субъекта по отношению к различным экономическим объектам. Экономическое поведение – это способы и формы обращения с экономическими реалиями, связанные с необходимостью борьбы за существование, выживание и обретение власти над другими людьми через богатство, обладание материальными и денежными ресурсами.
*Составлено авторами.	

Таким образом, **в узком смысле экономическое поведение населения** можно определить как формы экономической активности людей в сфере производства, распределения, обмена и потребления различных благ и услуг, осуществляемые с целью удовлетворения их потребностей и максимизации полезности (вознаграждения)³⁶.

В реальной жизни человек проявляет экономическую активность в контексте сложившихся в обществе производственных и распределительных отношений, которые задают «правила игры», характерные для той или иной сферы деятельности, и выбирает приемлемую для него модель экономического поведения из достаточно ограниченного числа возможностей.

Взвешивая выгоды и издержки каждого из вариантов экономической активности (связанной с добыванием, распределением, обменом и потреблением различных благ), оценивая свои потенциальные и реальные возможности, человек совершает свой экономический выбор. Выявление содержательно близких алгоритмов поведения, которые используются различными субъектами в однотипных экономических ситуациях, позволяет говорить о сформированном типе экономического поведения, а его реализаторов рассматривать как группу носителей данного типа экономического поведения³⁷.

Универсальным ядром мотивации субъектов экономического поведения выступает формула «максимум вознаграждения путем минимума затрат». Любой рационально мыслящий экономический субъект ориентирован на выгоды в процессе затрат собственных ресурсов и на минимальные издержки, в противном случае инициация различных экономических действий была бы маловероятна.

Однако невозможно воплотить в жизнь эту формулу в полном виде. Это объясняется тем, что любой из субъектов действует в определенной системе ограничений, которые вносят существенные коррективы в их планы и

³⁶ Экономическое поведение индивида: типы и способы реализации [Электронный ресурс] // Экономика БГУ. – Режим доступа : <http://www.economy-web.org/?p=540>

³⁷ Там же.

намерения на различных этапах реализации поставленных целей. К основным из этих ограничений относятся³⁸:

- качественные и количественные характеристики экономических ресурсов, обуславливающих неравенство стартовых условий одних субъектов по отношению к другим;
- статусы субъектов экономического поведения, которые определяют возможности достижения поставленных целей, доступ к ресурсам, секторам рынка, услугам, информации, а также степень доверия потребителей;
- противодействие конкурентов, которые стремятся достичь аналогичных результатов, в связи с чем происходит столкновение их интересов;
- инфраструктурные факторы, относящиеся к состоянию внешней среды и складывающихся внутри нее конъюнктурных ситуаций, которые для одних субъектов могут быть благоприятными, а для других – нет;
- неопределенность путей и способов достижения успеха.

Ожидаемым результатом экономического поведения являются различные выгоды (вознаграждения) за те или иные действия, связанные с использованием и рекомбинацией экономических ресурсов³⁹.

Анализ реальной хозяйственной практики населения позволяет выделить следующие главные цели экономического поведения субъектов: максимизация дохода (прибыли); максимизация полезности; максимизация развития. Однако, спектр целей экономического поведения населения неисчерпаем, поскольку «человек вовсе не есть простой субъект...он причастен добру и злу, удовольствию и страданию...он наделен страстями, чтобы действовать, и разумом, чтобы управлять своими поступками»⁴⁰.

Исходя из вышесказанного можно заметить, что наиболее полно отражает суть экономического поведения определение, данное В.И. Верхови-

³⁸ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

³⁹ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории : пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.

⁴⁰ Вольчик В.В. Указ. соч.

виным: «Экономическое поведение – это система специализированных социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием различных по функциям и назначению ограниченных экономических ценностей (ресурсов) и, во-вторых, ориентированы на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения»⁴¹. Определение отражает системность и целенаправленность (т.е. ориентированность на достижение конкретной цели – получение вознаграждения) экономического поведения индивида.

Необходимо уточнить, что отмеченное в определении «получение пользы» предполагает получение не просто прибыли в денежном выражении, а вознаграждения (выгоды) как результата деятельности в любом виде. Ценность этого вознаграждения определяется индивидом в первую очередь исходя из его собственных оценок доходов и затрат. Она также зависит от количества и качества экономических ресурсов, которые имеются в распоряжении; от институциональных и социокультурных рамок, в которых находятся субъекты; от принятых в обществе традиций и стереотипов поведения; от приемлемых в данной экономической среде конкретных процедур и технологий достижения оптимального результата и т.д.⁴²

Структура экономического поведения имеет свою специфику. К наиболее общим элементам, без которых экономическое поведение не может быть реализовано, относятся экономические субъекты, используемые ими ресурсы, выгоды от их использования, а также экономическая среда, определенные нормы и правила экономического поведения⁴³.

На наш взгляд, наиболее широко структура экономического поведения субъектов освещена в исследовании А.В. Пацулы и И.В. Сухина⁴⁴. Они считают, что структура экономического поведения имеет сложную интегра-

⁴¹ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

⁴² Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

⁴³ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

⁴⁴ Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона [Эл. рес.].

тивную природу и представляет собой совокупность 12 взаимосвязанных подсистем – познавательной, волевой, эмоциональной, целевой, программной, институциональной, инвайронментальной, информационно-инструментальной, координационно-субординационной, процессной, результирующей и регулятивной (рис. 2).



Рисунок 2. Структура экономического поведения*

*Составлено авторами на материалах: Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона [Электронный ресурс] / А.В. Пацула, Н.Н. Колесник, А.А. Сотников, И.В. Сухинин. – Режим доступа : <http://www.science-kaluga.ru/books/?content=article&id=526>

В основе экономического поведения лежат многообразные системы норм и правил, отражающих функциональные и иные характеристики рыночных элементов и являющихся обязательными для всех легально действующих экономических субъектов. Эти нормы и правила могут быть закреплены юридически на государственном уровне, в различных соглашениях

между людьми, в обычаях и традициях обыденной жизни, а также в функциональной программе самих рыночных элементов⁴⁵.

Независимо от степени развитости социально-экономические нормы определяют исходный порядок и допустимые пределы экономического поведения для большинства субъектов, желающих добиться потенциально возможных и легально допустимых выгод. В пределах этих рамок и ограничений они, в зависимости от своих намерений, способностей, целей, опыта и компетенции, могут строить многообразные комбинации рыночных элементов и связанных с ними решений и действий⁴⁶.

Большинство исследователей экономического поведения в качестве основных предпосылок экономического поведения выделяют экономическое сознание, экономическое мышление, экономические интересы, социальные стереотипы и экономическую культуру.

Экономическое сознание – системная составляющая сознания, высший уровень психического отражения экономических отношений общественно развитым человеком⁴⁷. По мнению Г.Н. Соколовой, экономическое сознание является способом отражения экономических отношений, познания и сознательного использования социально-экономических законов. Оно представляет собой совокупность экономических знаний, идей, взглядов социальных общностей, непосредственно отражающих экономическую действительность и выражающих своё отношение к различным явлениям экономической жизни общества в конкретный исторический момент времени⁴⁸.

Специфика экономического сознания состоит в том, что оно формируется позже других видов сознания, а именно тогда, когда субъект включен во все стадии воспроизводственных отношений⁴⁹.

⁴⁵ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

⁴⁶ Экономическая социология [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://soctab.ru>

⁴⁷ Крылов А.А. Психология [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bookap.info/genpsy/krylov_psihologiya/

⁴⁸ Соколова Г.Н. Экономическая социология : учебник для вузов. – Мн. : Выш. шк., 1998. – 368 с.

⁴⁹ Крылов А.А. Психология.

Основные компоненты структуры экономического сознания.

- **Экономические эмоции и чувства.** Обычно выделяют такие экономические эмоции, как: акзигитивные (окрашивающие процесс приобретения, коллекционирования, заготовок), тесно связанные со сферами потребления и накопления; практические (удовлетворение от результатов и процесса труда), гностические, глорические (желание признания и почета) и пугнические (желание преодолеть опасность, испытать азарт, риск), окрашивающие сферу деятельности; альтруистические или эгоистические, связанные со сферами обмена и распределения⁵⁰.

- **Экономические представления и экономическое мышление.** *Экономические представления* – это представления о том, как функционирует экономика. Комплексно организованная система представлений, являющаяся субъективным отражением объективной экономической реальности, создает так называемый экономический образ.

Экономическим мышлением называется способность человека отражать, осмысливать экономические явления, познавать их сущность, усваивать и соотносить экономические понятия, категории, теории с требованиями экономических законов, с реальностью и на основе этого строить свою экономическую деятельность⁵¹. Другими словами, экономическое мышление основано не на познании действия социально-экономических законов, а на реальной включенности в социально-экономическую практику. Таким образом, можно рассматривать экономическое мышление как форму проявления экономического сознания в конкретной общественной ситуации⁵².

Экономическое мышление вовлекает в оборот те экономические знания, которые непосредственно служат практике. Оно тесно переплетается с экономическими интересами людей, складывается под влиянием объектив-

⁵⁰ Крылов А.А. Психология.

⁵¹ Там же.

⁵² Макин И. Поведенческая интерпретация компромисса // Человек и труд. – 2011. – № 11. – С. 68-71.

ных факторов экономического развития, состояния экономического сознания в обществе, участия трудящихся в экономических преобразованиях. Тем самым оно фиксирует внимание субъекта экономического поведения на том, как сделать выбор и каким этот выбор должен быть⁵³.

Иначе говоря, *экономическое мышление* – это область мыслительных процессов человека по поводу его включенности в хозяйственную деятельность. Это та сторона мышления человека, где он сравнивает выгоды и издержки различных экономических альтернатив с целью оптимального, на его взгляд, выбора. Это своеобразный режим мышления, в процессе которого человек вырабатывает проекты конкретных действий в сфере производства, распределения обмена и потребления различных благ с целью удовлетворения своих потребностей и реализует эти проекты в соответствующих типах экономического поведения. Таким образом, экономическое мышление выступает, с одной стороны, продуктом хозяйственной активности человека, а с другой – регулирует эту активность⁵⁴.

На основе особенностей российского менталитета складывается особый тип российского экономического мышления, который формируется как сочетание свойств Запада и Востока. В основе российского экономического мышления лежит государственное экономическое мышление, связанное с восточными цивилизациями и несущее такие черты, как прочная включенность индивидуального сознания в структуру общественного; иерархичность; зависимость от государства; нетерпимость к отклонениям от принятых норм; пренебрежение правом и законностью⁵⁵.

Но в связи с усилением процессов глобализации всё большее влияние на поведение людей в нашей стране оказывают элементы рыночного экономического мышления, присущие западной культуре: чувство хозяина, лич-

⁵³ Макин И. Там же.

⁵⁴ Экономическое поведение индивида: типы и способы реализации [Эл. рес.].

⁵⁵ Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

ная хозяйственная самостоятельность, инициатива, адаптивность, предприимчивость, готовность действовать в условиях конкуренции⁵⁶.

Экономическое мышление нуждается в особой защите и самоконтроле, поскольку именно оно «ответственно» за выработку и реализацию индивидуальных моделей экономического поведения⁵⁷.

Механизм работы экономического мышления связан с формированием, сохранением и воспроизводством алгоритмов восприятия и оценки разнообразной (экономической, социальной, политической, культурной и т.д.) информации, предопределяющих устойчивые модели поведения индивида в сфере производства, распределения и потребления материальных и духовных благ. Такие программы называются *экономическими стереотипами*⁵⁸.

По словам А.А. Ивановой⁵⁹, существуют два способа формирования экономических стереотипов. Первый связан с накоплением индивидуально-опыта и закреплением его в виде устойчивых, эмоционально окрашенных представлений об объектах или явлениях, которые фиксируются в подсознании индивида и определяют его образ мышления. Второй способ связан с более или менее сознательным принятием внешних по отношению к индивиду представлений, которые он усваивает в процессе социализации.

Стереотипы экономического поведения обеспечивают формирование в той или иной области деятельности стабильных правил игры, дублирующихся и повторяющихся в течение длительного промежутка времени, и таким образом побуждают множество индивидов действовать одинаковым, фиксированным образом⁶⁰.

⁵⁶ Елкина О.С. Там же.

⁵⁷ Пути и способы управления экономическим поведением через воздействие на экономическое мышление [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ. – Режим доступа : <http://www.economy-web.org/?p=547>

⁵⁸ Социальные стереотипы экономического мышления и их влияние на экономическое поведение [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ. – Режим доступа : <http://www.economy-web.org/?p=543>

⁵⁹ Иванова А.А. Экономическое поведение в ракурсе влияния социальных и экономических стереотипов // Вестник ЮРГТУ. – 2011. – № 2. – С. 181-184.

⁶⁰ Ерифа Н.Д. Теоретические подходы к исследованию экономического поведения в современной зарубежной науке // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 2. – С. 65-70.

Экономические стереотипы, будучи актуализированными, выступают в роли инструмента манипулирования общественными нормами и социально-экономическими ценностями и способны оказать влияние на выбор типа экономического поведения⁶¹.

Экономическое мышление человека, скованное устаревшими стереотипами, оказывается неспособным самостоятельно вырабатывать эффективные модели индивидуального экономического поведения в новых условиях хозяйствования⁶². Отсюда следует, что любая стратегия управления экономическим поведением индивида должна основываться на смещении существующего в данный момент времени равновесия компонентов экономического мышления путем целенаправленного усиления значимости актуальных для данного времени стереотипов (мода, пропаганда, внушение)⁶³.

- **Экономические мотивы, нормы, ценности и интересы** (выполняют побудительную и регулятивную функции экономического поведения).

Экономические мотивы представляют собой особую категорию мотивов. Обычно выделяют один чисто экономический мотив – мотив жадности или мотив экономии. Но к экономическим мотивам можно также отнести и другие мотивы, которые имеют экономическую направленность, а именно относятся к накоплению богатства, конкуренции, эгоизму и альтруизму, погоне за прибылями, склонности к риску и сделкам⁶⁴.

С учетом стадий воспроизводства обычно выделяют мотивы трудовой деятельности, мотивы потребления и накопления, мотивы инвестирования.

Социальное взаимодействие в коллективе, основанное на соблюдении принципов нравственности, морали и этики, позволяет говорить о таких мотивационных феноменах, как зависть, альтруизм, эгоизм.

⁶¹ Социальные стереотипы экономического мышления и их влияние на экономическое поведение [Эл. рес.].

⁶² Иванова А.А. Указ. соч.

⁶³ Пути и способы управления экономическим поведением через воздействие на экономическое мышление [Эл. рес.].

⁶⁴ Крылов А.А. Психология.

Экономические нормы не выделялись до недавнего времени в самостоятельный вид социальных норм. Однако в этом возникла необходимость, так как механизм использования этих норм в регуляции экономического поведения может в зависимости от их содержания и личностного к ним отношения иметь как стимулирующее, так и тормозящее воздействие⁶⁵. *Экономические нормы* – это представления и действия людей в сфере экономики, которые признаются нужными, правильными, полезными в тех или иных ситуациях, связанных с экономикой⁶⁶. Одна из особенностей экономических норм заключается в том, что они, как правило, закрепляются юридически, приобретая статус правовых, и наделяются соответствующими средствами контроля (санкциями) за их соблюдением⁶⁷.

Экономические ценности – это принятые в обществе и у его отдельных групп устойчивые представления о том, какие экономические блага (богатство, связи, власть, статус, разные виды занятости, разные источники и способы приобретения дохода и т.п.) наиболее важны или совсем не важны для них и их семей, а также представления людей о том, какие экономические отношения для них предпочтительны⁶⁸.

На основе экономических мотивов, но под регуляторным воздействием норм и ценностей, развиваются экономические интересы. *Экономический интерес*, как форма проявления экономических потребностей, выражает экономическую пользу, реализуя которые субъект хозяйствования обеспечивает самостоятельность и саморазвитие⁶⁹.

Экономические интересы выражают реальные причины и наиболее глубокие стимулы экономического поведения людей, стоящие за их непосредственными побуждениями – мотивами, помыслами, идеалами. Именно

⁶⁵ Крылов А.А. Указ. соч.

⁶⁶ Елкина О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека.

⁶⁷ Крылов А.А. Указ. соч.

⁶⁸ Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

⁶⁹ Рудакова О.В. Потребности и интересы как детерминанты экономического поведения // Вестник ТГУ. – 2008. – № 1 (69). – С. 322-326.

экономические интересы обеспечивают согласованное взаимодействие различных социально-демографических групп и слоев населения в процессе хозяйствования⁷⁰.

В.П. Позняков в своем исследовании делает вывод о существовании взаимосвязи явлений экономического сознания и внешних проявлений экономической активности субъекта, экономического поведения. Результаты эмпирических исследований, проведенных учёным, показали, что эта взаимосвязь носит диалектический характер. Явления экономического сознания, с одной стороны, формируются и развиваются под влиянием внешних, постоянно изменяющихся социально-экономических условий жизнедеятельности субъекта, но, с другой стороны, сами определяют направленность и уровень экономической активности, выступая психологическими регуляторами экономического поведения⁷¹.

Как было отмечено выше, важной предпосылкой экономического поведения выступает **экономическая культура**, под которой следует понимать совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения; выполняющих роль социальной памяти экономического развития; способствующих или мешающих трансляции, отбору и обновлению ценностей, норм и потребностей, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих ее субъектов на те или иные формы экономической активности⁷².

Экономическая культура выполняет несколько основных функций:

- трансляционная – передача из прошлого в настоящее и из настоящего в будущее социально-экономических ценностей, норм, правил, образцов поведения, составляющих содержание экономического сознания и экономи-

⁷⁰ Соколова Г.Н. Экономическая социология.

⁷¹ Позняков В.П. Экономическая психология в 21 веке. Опыт и перспективы взаимодействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institut_p/publikacii/rossijskie4/n14poznyako.html

⁷² Елкина О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека.

ческого мышления как формы его проявления, а также экономического поведения как результата их взаимодействия⁷³;

- селекционная – экономическая культура отбирает (выбраковывает, сохраняет, накапливает) те экономические ценности, нормы и эталоны экономического поведения, которые необходимы для развития гибкого экономического поведения субъектов экономики, для выживания и дальнейшего развития общества⁷⁴;

- инновационная – обновление социально-экономических ценностей и норм путем выработки новых внутри самой культуры либо заимствования из других культур⁷⁵.

Полнота и качество выполнения этих функций определяют регулятивные возможности экономической культуры.

В целом экономическая культура представляет собой особый социальный механизм, сфера действия которого простирается от системы норм, правил и образцов поведения индивидуального хозяйствующего субъекта (на микроуровне) до сферы взаимодействия коллективных и массовых субъектов (социально-профессиональных групп, страт, классов, обществ) в процессе общественного производства (на макроуровне). На микроуровне экономическая культура, исходя из объективных условий окружения, обеспечивает субъекту разработку оптимальной тактики экономического поведения и развития. На уровне общественного производства задачей экономической культуры является регулирование социально-экономических процессов в соответствии с общественными потребностями. Конкретным содержанием интегральной функции экономической культуры на макроуровне является обеспечение рационального использования обществом ограниченных ресур-

⁷³ Экономическая культура и ее роль в регуляции экономического поведения [Эл. рес.].

⁷⁴ Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

⁷⁵ Экономическая культура и ее роль в регуляции экономического поведения [Эл. рес.].

сов, реализации им оптимальных моделей экономического поведения в целях выживания и прогрессивного развития⁷⁶.

В тесной связи с экономической культурой находится **национальный менталитет**. Менталитет отражает глубинный уровень коллективного и индивидуального сознания, включающий и бессознательное, совокупность готовностей, установок и предрасположений индивида или социальной группы действовать, мыслить, чувствовать и воспринимать мир определенным образом. Менталитет формируется в зависимости от традиций, культуры, социальных структур, среды обитания и сам, в свою очередь, их формирует, выступая как порождающее сознание. Формируясь исторически, менталитет определяет национальную модель экономического и социального поведения – культуру потребления, производства и соответствующие мотивации⁷⁷.

В основе формирования российского менталитета лежало христианство, порожденное Западной цивилизацией и наложенное на дух Востока. В результате сформировался особенный менталитет, для которого характерно мировосприятие типа «и то, и это», резко контрастирующее с западным менталитетом (мировосприятие типа «или–или»). Это свойство русского менталитета свидетельствует об особенностях экономического поведения русской личности. Так, русскому человеку свойственна глубина внутренней жизни, частичное передоверие личной свободы коллективу, большая степень внеэкономических составляющих хозяйственного успеха⁷⁸.

Экономическая культура, взаимодействуя с менталитетом нации, формирует экономическое мышление индивидов. В результате определяются стратегии индивидуального и группового экономического поведения и происходит собственно экономическое действие⁷⁹.

⁷⁶ Экономическая культура и ее роль в регуляции экономического поведения [Эл. рес.].

⁷⁷ Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

⁷⁸ Там же.

⁷⁹ Елкина О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека.

Экономическое поведение человека в России отличается от экономического поведения представителей западной культуры. Рационализм экономического поведения западного варианта предполагает стремление к получению выгоды не в результате случайного акта, а в результате постоянного сопоставления дохода и издержек, что выступает нормой поведения. В России экономическое поведение часто имеет иррациональный характер из-за сильного влияния факторов субъективного характера. Поэтому при моделировании экономического поведения человека в России необходимо учитывать в несколько большей степени субъективную рациональность⁸⁰.

Экономическое поведение как особый общественный феномен выполняет определенные функции (табл. 3).

Таблица 3

Функции экономического поведения*

Функция	Содержание функции
1. Социализирующая	Субъекты включаются в разнообразные социальные группы, приобщаются к социальному миру
2. Адаптационная	ЭП позволяет более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, помогает адаптации к новым реалиям общества, формирующемуся глобальному рынку
3. Интегративная	Модели и виды ЭП отражают моду и общественное мнение, т.е. посредством экономического поведения индивид интегрируется в ту или иную социальную группу, в общество
4. Ценностно-поддерживающая	Поддержание норм, ценностей, традиций, принятых в обществе
5. Регулирующая	Те или иные поведенческие акты затрагивают глубинные механизмы восприятия и понимания существующих обычаев, традиций, привычек, правил поведения. В конечном счёте это определяет всеобщее следование законодательно закреплённым нормам и способствует сохранению и поддержанию общественной системы
6. Целеполагания	Социально-экономическая система постоянно развивается, вместе с ней появляются и развиваются модели поведения людей, что обуславливает непрерывное обновление целей и создание новых ценностей
* Составлено авторами на материалах: Василенко О.В. Потребительское поведение как социальный феномен // Вестник ВолГУ. – 2008. – № 1 (7). – С. 83-85.	

⁸⁰ Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

Таким образом, экономическое поведение представляет собой сложное системное явление, объединяющее экономические, социологические, психологические, культурные и другие аспекты. В целом под экономическим поведением населения следует понимать совокупность разнообразных социально-экономических действий субъектов в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ, связанных с субъективно-оптимизационным использованием различных по функциям и назначению ограниченных экономических ресурсов и направленных на получение максимального вознаграждения (экономического – деньги, товары и внеэкономического – отдых, повышение квалификации, новый социальный статус).

Экономическое поведение можно рассматривать также как комплекс перманентно повторяющихся действий/бездействий индивидов, направленный на установление динамического соответствия между их внутренними мотивациями (потребностями, интересами) и внешними условиями и возможностями, предоставляемыми социально-экономической средой.

1.3. Проблема рациональности экономического поведения

Экономическая теория традиционно рассматривает экономическое поведение как рациональное, но единой интерпретации рациональности в экономике не существует⁸¹.

В широком смысле рациональность (от лат. *ratio* – разум) подразумевает осознанность и расчет действий, определение целей и границ.

В экономической литературе рациональность определяется как последовательный отбор лучших вариантов на пути к достижению возможно большей чистой пользы. Другими словами, среди возможных альтернатив действия человек выбирает те, которые, согласно его ожиданиям, наилуч-

⁸¹ Покровская Н.Н. Рациональность экономического поведения // Известия российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. – № 9 (46). – С. 128-137.

шим образом соответствуют его интересам и целям при условии определённости ограничений внешней среды^{82, 83}.

Рациональность – это основная особенность и детерминанта экономического поведения и сознания субъектов. Рациональность экономического поведения проявляется в двух гранях: во-первых, в стремлении контролировать ресурсы и минимизировать их затраты и, во-вторых, в осуществлении интересов индивида, в стремлении им достичь поставленных целей⁸⁴.

Рациональность субъекта экономического поведения является полной тогда, когда он учитывает все возможные варианты и принимает во внимание все выгоды и издержки, связанные с каждым вариантом, в том числе и те из них, что могут иметь место лишь в далеком будущем⁸⁵.

В реальной жизни рациональность субъектов экономического поведения зачастую оказывается неполной и выражается в виде низкой склонности к «расчетливости», к «просчитыванию» возможных выгод и издержек от принятия решений. «Несклонность к расчетливости» может быть обусловлена наличием «внешних информационных ограничителей» (ситуаций недостатка информации, её масштабности или сложности) и факторов, связанных со спецификой предшествующих экономических систем, национальным менталитетом, общественными традициями, а также факторов природно-географического и культурного характера⁸⁶.

Последователи посткейнсианской теории считают, что во многих ситуациях рациональность агентов может быть неполной или даже нулевой. Это исходит из следующих оснований⁸⁷:

⁸² Любченко В.С. Экономическое поведение: методология социологического исследования // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 2. – С. 60-64.

⁸³ Розмаинский И.В. Посткейнсианский анализ характеристик человеческого поведения в условиях макроэкономических, технологических и институциональных изменений // Журнал институциональных исследований. – 2009. – Т. 1. – № 1. – С. 43-56.

⁸⁴ Покровская Н.Н. Указ. соч.

⁸⁵ Розмаинский И.В. Указ. соч.

⁸⁶ Розмаинский И.В. «Homo Post-Soveticus»: основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – № 1. – С. 28-40.

⁸⁷ Розмаинский И.В. Посткейнсианский анализ характеристик человеческого поведения.

- человек может действовать на основе «прикладных правил» поведения, сформированных сознательно или бессознательно (привычки и рутина);
- в каждом человеке действуют две «силы»: рассудок и эмоции. Одни люди склонны принимать решения на основе рассудочных соображений, другие – под воздействием эмоций, а третьи – под влиянием обеих «сил».

Еще одно интересное объяснение отклонений от полной рациональности – теорию переменной рациональности – разработал американский учёный Х. Лейбенстайн⁸⁸. Согласно его теории, степень рациональности поведения отдельно взятого человека определяется двумя факторами.

С одной стороны, для того чтобы поведение являлось расчетливым, человеку нужно прикладывать много усилий. То есть чем более решение рационально, тем с большим трудом оно дается принимающему его человеку. Люди же в силу своей биологической природы не склонны затрачивать много труда. Поэтому «животная» составляющая человека склоняет его к принятию минимально рациональных решений.

Но, с другой стороны, человек представляет собой общественное, социальное существо. Поэтому он должен подчиняться общественным нормам, требующим продуманного поведения.

Следовательно, фактическая степень рациональности оказывается результатом «борьбы» биологической и социальной составляющих человека. Чем более данный человек социализирован, тем выше степень рациональности его поведения. Чем более в нем доминируют биологические инстинкты, тем менее рационально он себя ведет.

Однако концепция Х. Лейбенстайна носит чисто микроэкономический характер и не может претендовать на то, чтобы применять ее в макроэкономических сферах исследований⁸⁹.

⁸⁸ Цит. по: Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 230 с.

⁸⁹ Цит. по: Розмаинский И.В. Посткейнсианский анализ характеристик человеческого поведения.

Д. Канеман и А. Тверски, положившие начало поведенческой экономике (behavioral economics), в работе «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» (1979) представили результаты экспериментов, которые доказали, что люди не могут рационально оценивать ни величины ожидаемых выгод, ни их вероятности. Во-первых, люди по-разному реагируют на эквивалентные (с точки зрения соотношения выгод и потерь) ситуации в зависимости от того, теряют они или выигрывают. Это явление получило название асимметричной реакции на изменение благосостояния. Человек в большей степени боится потерять, нежели приобрести, т. е. его ощущения от потерь и приобретений несимметричны: степень удовлетворения человека от приобретения 100 долларов гораздо ниже степени расстройств от потери той же суммы. По этой причине люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду. Во-вторых, люди чаще ошибаются при оценке вероятности: они недооценивают вероятность событий, которые скорее всего произойдут, и переоценивают гораздо менее вероятные события⁹⁰.

Д. Канеман и А. Тверски утверждают, что нормальный человек не способен правильно оценивать будущие выгоды в абсолютном выражении, на самом деле он оценивает их относительно некоторого общепринятого стандарта, стремясь при этом избежать ухудшения своего положения⁹¹. Психолог В.В. Спасенников в книге «Экономическая психология» еще определённое выражает данную мысль: «Для экономистов субъект, не максимизирующий собственную выгоду, ведёт себя нерационально и должен быть исключён из анализа как некоторая аномалия. Психологи же в данном случае обращают внимание на два момента. Во-первых, под рациональным следует понимать не только направленность действия, но и сам механизм принятия решения (т.е. субъекты в процессе расчета вариантов выбора могут мыслить

⁹⁰ Цит. по: Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике // Вестник Тамбовского университета. – 2011. – № 1. – С. 179-187. – (Гуманитарные науки).

⁹¹ Там же.

рационально, используя разум и логику, но при этом не исключается влияние эмоций, привычек, стереотипов, общественных традиций). Во-вторых, когда все варианты поведения просчитаны, совершенно необязательно субъектом будет выбран максимально выгодный вариант (подтверждение тому – «экономический альтруизм», наглядным проявлением которого служит благотворительность). Этим можно объяснить многие нерациональные поступки людей, не объяснимые с позиций «экономического человека»⁹².

Можно выделить следующие модели поведения, не укладывающиеся в рамки классической рациональности⁹³.

- нравственное – следование ценностям, в основе которых лежит система убеждений и представлений человека, независимо от возможных последствий;
- нормативное – следование норме, стандарту социального поведения, заложенному культурной традицией и неподвластному рационализму;
- иерархическое – следование сложившимся в обществе или группе властным отношениям;
- эмоциональное – эмоциональная реакция человека от простого эмоционального проявления до бурного «выплеска»;
- интуитивное – следование в процессе принятия решений способности чувствовать имеющиеся логические цепочки связей и таким образом находить правильное с точки зрения индивида решение;
- неосознанное – следование определенным, выработанным в ходе жизненного опыта принципам, привычкам, правилам.

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что рациональность экономического поведения не является константой, а полная рациональность в реальной практике недостижима⁹⁴.

⁹² Спасенников В.В. Экономическая психология : учеб. пособие. – М. : ПЕРСЭ, 2003. – 448 с.

⁹³ Желаева С.Э. Указ. соч.

⁹⁴ Розмаинский И.В. Посткейнсианский анализ характеристик человеческого поведения.

Таким образом, в целом можно сказать, что экономическое поведение представляет собой форму активности человека, его осознанную деятельность в воспроизводственной сфере, направленную на субъективную оптимизацию результатов вследствие сопоставления имеющихся ресурсов с возможными выгодами от их использования с учетом внутренних мотивов, устремлений, интересов.

Через экономическое поведение субъектами реализуется способность соотносить свой образ мышления, свои экономические знания и мировоззренческие установки с реальной хозяйственной практикой для решения разнообразных социально-экономических задач. Полнота реализации субъектами своих сущностных сил и моделей экономического поведения в конечном счёте свидетельствуют о мере их включенности в экономическую деятельность⁹⁵.

⁹⁵ Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения.

2. ТИПОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

2.1. Основные виды и модели экономического поведения населения

Экономическое поведение человека как детерминированный экономическим мышлением и выраженный в системе социальных действий субъективно оптимальный способ удовлетворения индивидуальных потребностей путем оперирования ограниченными ресурсами в процессе производства, распределения, обмена и использования различных благ¹ определяет уровень результативности хозяйственной деятельности страны и выступает значимым фактором степени устойчивости и защищенности субъектов в сложных и кризисных ситуациях.

Субъектам экономического поведения функционально и нормативно предписываются лишь исходные, необходимые и допустимые для данных рыночных условий рамки и ограничения. В указанных пределах субъекты в зависимости от своих целей, способностей, опыта и компетенции могут строить разнообразные комбинации рыночных элементов и связанных с ними решений и действий², т.е. формировать те или иные модели экономического поведения. Число комбинаций, а соответственно и моделей, велико, и зависит от расчета, специализации и качества имеющихся ресурсов, умения предвидеть следствия планируемых действий³, наличия необходимой, полной, достоверной информации, действия традиций, норм, правил поведения в обществе, влияния существующих стереотипов поведения.

Кроме того, тип и характер экономического поведения определяются как эндогенно, внутренней логикой экономической системы (экономическими отношениями, практикой хозяйствования, закономерностями экономического развития), так и экзогенно (национальными традициями, особен-

¹ Кобяк О.В. Типология экономического поведения населения Беларуси в социологическом измерении [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VKhNU/Soc_dos/2011_948/Kobyak.pdf

² Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. – 1994. – № 10. – С. 120-126.

³ Там же.

ностями менталитета, экономической культуры, социально-психологическими характеристиками субъектов рынка)⁴.

В экономической литературе выделяют несколько основополагающих моделей экономического поведения индивидов, содержащих социально-экономические и эмоционально-психологические механизмы общественной координации. *Первая модель* базируется на методологии английского экономиста и философа А. Смита и строится на признании компенсаторной роли заработной платы в качестве основы экономического поведения субъекта. Функционирование модели детерминируется пятью главными условиями, которые «компенсируют малый денежный заработок в одних занятиях и уравнивают большой заработок в других⁵:

- 1) приятность или неприятность самих занятий;
- 2) легкость и дешевизна или трудность и дороговизна обучения им;
- 3) постоянство или непостоянство занятий;
- 4) степень доверия, оказываемого тем лицам, которые занимаются ими;
- 5) вероятность или невероятность успеха в них.

Эти условия определяют баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Альтернативные варианты, выбираемые в каждом из пяти условий зарабатывания денег исходя из склонностей и предпочтений людей, определяют их экономическое поведение, которое может быть: дорыночным, рыночным и псевдорыночным (табл. 4)⁶.

Принципиальное различие дорыночного и рыночного типов поведения состоит в наличии у последнего более гибкого экономического мышления и соответственно более гибкой структуры ценностных ориентаций. Рыночный

⁴ Экономическая социология: учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

⁵ Цит. по: Экономическое поведение [Электронный ресурс] // Сайт Мир словарей. – Режим доступа : http://mirslouvrei.com/content_soc/ЭКОНОМИЧЕСКОЕ-ПОВЕДЕНИЕ-10452.html

⁶ Цит. по: Социология : энциклопедия / А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин [и др.]. – Мн. : Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003. – 1312 с.

тип поведения имеет больше возможностей и перспектив развития. Наличие псевдорыночного типа поведения в той или иной социальной системе свидетельствует о низком уровне её развития, отсутствии четко выраженной концепции этого развития, что характерно для развивающихся стран⁷.

Таблица 4

Модели экономического поведения по А. Смиту*

Модель	Характерные черты
Дорыночный тип поведения	<ul style="list-style-type: none"> • Формула – «гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат» или «минимум дохода при минимуме трудовых затрат» • Свойствен командно-административной системе, воспитывавшей людей, не способных принимать решения и рисковать • Характерно неприятие рынка или настороженное отношение к нему, низкая оценка собственных представлений о рыночной экономике • Наблюдается высокий уровень социальной и психологической напряженности личности, находящейся под сильным влиянием социальных стереотипов • Выход из кризиса – установление жесткой дисциплины во всех сферах общественной жизни, применение административных методов воздействия на экономику • Стиль жизни и способ зарабатывания денег – интенсивная работа на нынешнем рабочем месте, доходы с приусадебного участка, социальные гарантии и помощь со стороны государства
Рыночный тип поведения	<ul style="list-style-type: none"> • Формула – «максимум дохода ценой максимума трудовых затрат» • Девиз – «Живи богато, но рискуя, действуя с инициативой» • Высокая степень экономической активности со стороны индивида • Рынок предоставляет возможности для повышения благосостояния соответственно вложенным усилиям, знаниям, умениям • Гибкая структура ценностных ориентаций, что позволяет носителям достаточно быстро адаптироваться к новым условиям социальной среды и адекватно реагировать на изменения основных требований социально-экономических институтов • Ориентирован на предпринимательство
Псевдорыночный тип поведения	<ul style="list-style-type: none"> • Формула – «максимум дохода ценой минимума трудовых затрат» • Утрата мотивации к профессиональному творчеству и инновациям • Развитие авантюрного бизнеса с весьма сомнительными морально-этическими нормами
*Составлено авторами на основе: Соколова Г.Н. Экономическая социология : учебник для вузов. – Мн. : Выш. шк., 1998. – 368 с.; Социология : энциклопедия / А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин [и др.]. – Мн. : Интерпрессервис ; Книжный Дом, 2003. – 1312 с.	

Вторая модель, основанная на методологии американского экономиста П. Хейне, исходит из того, что экономическое поведение непосредственно вытекает из экономического образа мышления индивидов, имеющего три

⁷ Соколова Г.Н. Экономическая социология: учебник для вузов.

взаимосвязанные особенности: люди выбирают; только индивиды выбирают; индивиды выбирают рационально⁸.

Перечисленные особенности создают определенный баланс действительных или вероятных выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Делая этот выбор, индивид предпринимает действие, которое принесет ему в соответствии с его ожиданиями наибольшее чистое вознаграждение. При этом чем серьезнее экономические обоснования выбора, тем больше вероятность того, что он будет рациональным⁹. Необходимыми свойствами-ограничениями экономической теории П. Хейне являются, во-первых, признание безусловной рациональности человека и абсолютизация рационального выбора; во-вторых, акцентирование внимания на осуществлении выбора единичным индивидом, т.е. принятие индивида за исходную смысловую единицу акта поведения¹⁰.

На основе методологии П. Хейне И.В. Сухинин выделил в качестве ведущих познавательных моделей экономического поведения три¹¹:

1. Модель рационального поведения – человек рациональный, который действует в условиях полной определенности (осведомленности), реализует высочайший уровень целеполагания.

2. Модель нерационального (иррационального) поведения – человек нерациональный (спонтанный), действующий в условиях разной степени неопределенности, проявляющий относительно низкий уровень экономического целеполагания. Здесь существует вероятность возникновения ситуации, в которой человек способен действовать рационально при условии обладания максимально полной информацией о внешней среде.

⁸ Цит. по: Экономическое поведение // Сайт Мир словарей.

⁹ Социология : энциклопедия / А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин [и др.].

¹⁰ Цит. по: Экономическое поведение // Сайт Мир словарей.

¹¹ Сухинин И.В. Теории социального воспроизводства и собственности в контексте познавательных моделей экономического поведения // Системное моделирование социально-экономических процессов : труды 31-й международной научной школы-семинара им. С.С. Шаталина. – Воронеж: ИПЦ Воронежского гос. ун-та, 2008. – С. 73-80.

3. Модель пострационального (внерационального) поведения – человек институциональный, экономическое поведение которого обусловлено институциональной (внеэкономической) рациональностью.

Осуществляя рациональные выборы, основанные на ожидании максимальной чистой выгоды, индивиды предпринимают определенные действия, прогнозируемые другими людьми. Тот факт, что почти каждый предпочитает большее количество денег меньшему, неимоверно облегчает весь процесс; деньги здесь подобны смазочному материалу, крайне важному для механизма общественного сотрудничества. Умеренные изменения денежных затрат и денежных выгод в тех или иных случаях могут побудить большое число людей изменить свое поведение таким образом, что оно окажется лучше согласованным с действиями других людей, осуществляемыми в то же самое время. В этом и заключается главный механизм сотрудничества между членами общества, позволяющий им обеспечивать удовлетворение своих потребностей, используя доступные для этого средства¹².

Ограниченность объяснительных возможностей методологии П. Хейне преодолевается в *социологизированной модели экономического поведения*, которая включает в себя¹³:

- действия, детерминированные коллективным выбором;
- иррациональные выборы индивидов, которые часто имеют место в жизни и обусловлены присутствием в структуре человеческой психики компонентов бессознательного;
- действия, детерминированные экономическими интересами и социальными стереотипами.

Согласно этой модели, выбор индивидов в реальной ситуации определяется: во-первых, состоянием баланса рационального и эмоционального в экономическом мышлении; во-вторых, подвижностью равновесия норма-

¹² Экономическое поведение // Сайт Мир словарей.

¹³ Социология : энциклопедия / А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин [и др.].

тивного и индивидуального в социальном стереотипе; в-третьих, более глубинными причинами (часто не зависящими от индивидов) – их экономическими интересами. Преследуя свои экономические интересы, люди приспосабливаются к поведению друг друга, соблюдая принятые правила игры, адаптируются к меняющейся ситуации, стремясь получить максимальную чистую выгоду в процессе экономического поведения¹⁴.

Каждая из рассмотренных моделей экономического поведения содержит определенные системные компоненты, взаимодействие которых создает устойчивую структуру типов экономического поведения индивидов. Действие каждой модели экономического поведения подчинено определенному социальному механизму регулирования экономических отношений, что открывает возможности научного управления ими, повышает надежность прогностических оценок и создает предпосылки для прогрессивного изменения хозяйственной практики¹⁵.

Исходя из анализа специальной литературы, можно сказать, что в настоящее время в экономической науке отсутствует общепринятая классификация видов экономического поведения. Это обусловлено недостаточной разработанностью самой категории «экономическое поведение»; разнообразием теоретических макро- и микроподходов к анализу различных явлений и уровней экономической жизни общества, их многомерностью и структурной сложностью; наличием множества теорий в рамках тех или иных социологических и экономических концепций¹⁶.

Основные подходы к классификации экономического поведения населения представлены в таблице 5.

Наиболее распространена классификация экономического поведения по фазам воспроизводственного цикла. Однако, по мнению В.И. Верховина,

¹⁴ Экономическое поведение // Сайт Мир словарей.

¹⁵ Социология : энциклопедия / А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин [и др.].

¹⁶ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. – 1994. – № 10. – С. 120-126.

данная схема весьма условна, так как в реальной жизни выделенные виды экономического поведения очень часто не проявляются в чистом виде¹⁷.

Таблица 5

Подходы к классификации экономического поведения населения*

Классификационный признак	Виды экономического поведения
1. В зависимости от фазы воспроизводственного цикла	Производственное, распределительное, обменное и потребительское
2. По типу рациональности	Рациональное, нерациональное/иррациональное и пострациональное, целерациональное, ценностно-рациональное
3. По составу субъекта экономического поведения	Индивидуальное, групповое (коллективное) и массовое поведение
4. В зависимости от уровня образования и жизненных устремлений субъектов экономического поведения	Прагматическое, профессиональное, безразличное
5. По степени девиантности, обусловленной психологическими факторами	Креативное, асоциальное, делинквентное (антисоциальное), аддиктивное, патохарактерологическое, психопатологическое, девиантное поведение на базе гиперспособностей
6. По возможности управления	Управляемое и управляемое
7. По горизонту планирования	Планируемое (стратегическое, тактическое, оперативное) и стихийное
8. По конкретной сфере приложения усилий	Трудовое, потребительское, финансовое, кредитное, сберегательное, инвестиционное, монетарное
9. По характеру проявления	Детерминированное и инициативное
10. По отношению к общественным нормам	Нормативное, девиантное и делинквентное
11. По содержанию	Новое и архаичное
12. По степени / возможности контроля	Контролируемое и автоматическое
* Составлено авторами.	

Во-первых, это связано с тем, что субъекты, включенные в воспроизводственный цикл, как правило, полифункциональны. Они могут одновременно участвовать в производстве экономических ценностей (благ различного целевого назначения, услуг, информации), обмениваться ими, накапливать, потреблять, включать и исключать их из экономического оборота.

¹⁷ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

Во-вторых, помимо основных моделей экономические субъекты реализуют множество других моделей и специализированных программ экономического поведения, обмениваясь ресурсами и информацией с рыночной средой, комбинируя их в соответствии со своей компетенцией, целевыми функциями, бюджетными ограничениями и другими возможностями. Эти же «неосновные» виды экономического поведения (например, предпринимательское, инвестиционное и др.) могут реализовываться в нескольких фазах воспроизводственного цикла. Так, предпринимательство как инновационный вид экономического поведения осуществимо как минимум в производственной и обменной фазах¹⁸.

В-третьих, очень многие социально-экономические процессы невозможно строго отнести к одной из четырех выделенных фаз. Например, трудно себе представить собственно потребительское поведение без его «подготовительной» части – без планирования покупок, поиска необходимой ценовой информации о товарах и других действий, которые формально относятся к фазе обмена¹⁹.

Субъекты экономического поведения стремятся обеспечить автономность своего существования на основе поиска оптимальной схемы взаимодействия с рыночной средой. При этом под автономностью понимается естественная установка субъектов на свободу выбора при поиске оптимальной комбинации имеющихся ресурсов с целью максимизации собственной выгоды от их использования²⁰.

Однако в условиях рыночной неопределенности действия субъектов не могут постоянно воспроизводиться на основе рационального выбора. Любое экономически целесообразное действие связано с риском производителя, инвестора, покупателя, продавца, собственника и т.д. Даже в стандартных ситуациях возможен отрицательный результат. Это объясняется субъектив-

¹⁸ Экономическая социология [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://soctab.ru>

¹⁹ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

²⁰ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

ными ограничениями лиц, принимающих решения (например, их некомпетентностью); отсутствием полной и достоверной информации о параметрах рыночной среды, действиях партнеров и конкурентов; дисфункциональным поведением внутри организации.

Очевидно также, что структура и специализация субъектов экономического поведения, даже функционирующих в одной фазе воспроизводственного цикла, варьируются в огромном диапазоне. Это связано с тем, что параметры экономического поведения различаются в зависимости: от характера экономических ресурсов, запускаемых в рыночный оборот; способов получения выгоды от их обращения; степени и факторов риска, которые оказывают воздействие на достижение положительного результата; длительности цикла «затраты – возмещения»; точности расчетов ожидаемого и планируемого результата; способов распределения дохода и т.п.²¹

В связи с вышеизложенным необходимо отметить, что предлагаемая классификация экономического поведения субъектов не может быть абсолютно строгой и всеобъемлющей. Тем не менее кратко рассмотрим выделенные в качестве основных виды экономического поведения, а также некоторые их модификации и разновидности²².

- **Производственное поведение** прежде всего связано с накоплением, концентрацией и комбинированием материальных, финансовых, технологических, интеллектуальных, организационных и других ресурсов в целях получения благ с заданными потребительскими свойствами и прибыли от их обращения на рынке. Это весьма упрощенная трактовка, которая не раскрывает всего комплекса факторов, характеризующих поведение экономических субъектов, выступающих в качестве товаропроизводителей²³.

Производственное поведение основывается на праве собственности. Оно не обязательно связано с предложением осязаемых благ, но охватывает

²¹ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

²² Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

²³ Общая социология: учеб. пособие / под общ. ред. проф. А.Г. Эфендиева. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 654 с.

весь спектр экономических ценностей, которые могут быть предметом спроса. Субъектом производственного поведения является любое предприятие или организация, которые выступают создателями тех или иных экономических ценностей, а также индивидуальные субъекты (хозяева предприятий, наемные менеджеры, работники)²⁴.

Производственное поведение есть прежде всего поведение, основанное на поиске и поддержании таких комбинаций «затраты – выпуск», которые позволяют максимизировать разницу между доходами и издержками. То есть в условиях рыночной экономики действия производителей направлены на поиск оптимальных комбинаций стоимостных и нестоимостных факторов труда. Это позволяет максимизировать прибыль в данный конкретный промежуток времени, если определены величина и соотношение «спрос – предложение» на выпускаемую продукцию²⁵.

В теориях фирмы описание рациональных моделей производственного поведения представляет собой прямой перевод на четкий математический язык проблем выбора оптимального решения (модель «затраты–выпуск», транспортная задача). Однако эти теории не объясняют многих факторов, обуславливающих реальное поведение хозяйствующих субъектов в постоянно изменяющемся и многомерном социокультурном пространстве. Действия субъектов не всегда и необязательно базируются на рациональном выборе оптимальных решений, поскольку на них постоянно воздействуют ограничения объективного и субъективного порядка: социальные стереотипы и общественные традиции, экстремальные ситуации, личностно-психологические и социокультурные особенности субъектов, деформирующие рациональные схемы экономического поведения. Следовательно, социологический анализ производственного поведения гораздо шире рациональных схем и моделей микроэкономики, которая в вербальной форме или

²⁴ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

²⁵ Там же.

с использованием математического аппарата предлагает разные модели максимизации производственной функции фирмы²⁶.

В.И. Верховин в своем исследовании приходит к выводу, что производственное поведение касается специфики профессиональных и непрофессиональных действий множества людей, по различным причинам включенных в производственный процесс и реализующих множество поведенческих моделей и программ. Производственное поведение он определяет как широкий круг экономических действий, интегрированных в определенных организационных формах и связанных с комбинированием и преобразованием экономических ресурсов в целях максимизации выгоды²⁷.

Ядром, активной частью производственного поведения является **трудо-вое поведение** как специализированная трудовая активность, преимущественно связанная с использованием и применением исходных ресурсов, трансформирующихся в конечные или промежуточные продукты.

Трудовое поведение детерминируется двумя основными факторами. Во-первых, оно отражает объективную необходимость, заданную условиями труда на рабочем месте, и проявляется в рамках довольно жесткого контекста производственной ситуации. Во-вторых, оно формируется в соответствии с личностными особенностями работника, его реакциями на конкретное социальное окружение и организационно-управленческие факторы²⁸.

Непосредственно реализуя трудовое поведение, работник относится к своим трудовым функциям прежде всего как к средствам и условиям, обеспечивающим достижение его собственных целей, интересов и потребностей.

Трудовое поведение включает в себя не только те или иные тактики, стратегии и приемы поведения индивида в процессе выполнения своих трудовых обязанностей, но и определенные социокультурные ориентиры личности, являющиеся основой определения приемлемых для субъекта в раз-

²⁶ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

²⁷ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

²⁸ Общая социология.

личных ситуациях способов и методов реализации трудового поведения и в конечном счёте – баланса и соотношения индивидуальных, групповых и общественных интересов²⁹.

На основании этого В.И. Верховин рассматривает трудовое поведение как сознательно реализуемый комплекс действий и поступков работника, связанных с синхронизацией его профессиональных возможностей и интересов с функциональным алгоритмом производственного процесса в конкретной социально-экономической организации. Иначе говоря, трудовое поведение можно рассматривать как некий процесс самонастройки, саморегуляции и самоопределения, способствующий идентификации индивида и установлению соответствия его поведенческих установок производственному и социальному процессам.

Основные особенности трудового поведения, по мнению В.И. Верховина, состоят в том, что оно является:

- поведенческим аналогом конкретной трудовой деятельности;
- формой приспособления работника к конкретным требованиям и условиям производственной деятельности и социального окружения;
- динамичным проявлением социальных стандартов, стереотипов и профессиональных установок, которые объединены в жизненном опыте индивида в процессе его социализации;
- отражением индивидуальных черт личности работника, которые представляют своеобразную проекцию, внешнюю оболочку его поведенческих моделей;
- способом воздействия индивида на окружающую его производственную и социальную среду с целью поддержания собственной психофизиологической и социально-психологической устойчивости.

²⁹ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

Стоит отметить, что объективный результат профессиональных действий субъекта в процессе трудового поведения и его субъективно-личностная интерпретация могут соответствовать или не соответствовать друг другу³⁰.

Особый вид экономического поведения индивида – **инвестиционное поведение**. Как отмечает в своем исследовании А.В. Пацула, оно включает в себя инвестиции в развитие (в укрепление, сохранение и поддержание здоровья, физической формы и тонуса; в образование и получение профессии, в личностную культуру, в собственный бизнес, в личное подсобное хозяйство, в строительство жилья, в ценные бумаги) и отложенные инвестиции (наличные сбережения и банковские вклады)³¹.

Одним из современных видов производственного, в том числе и трудового, поведения является **инновационное поведение**. Оно связано с внедрением нестандартных решений, изменяющих в той или иной степени систему социальных отношений и производственные процессы на различных уровнях организации³². Инновационное экономическое поведение характеризуется новым качеством и новаторскими решениями, затрагивающими сложившиеся системы интересов и поведенческих стереотипов, структуру управления и организации производства, технологические, сбытовые и финансовые процессы³³.

В инновационном экономическом поведении значителен уровень риска, непредсказуемости, неопределенности, нестабильности, поскольку оно предполагает действия, в процессе осуществления которых происходит ломка укоренившихся стереотипов, привычек, традиций, преодоление традиционных, консервативных взглядов. В связи с этим инновационное поведение всегда сопровождается преодолением различных препятствий, оппо-

³⁰ Экономическая социология: учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

³¹ Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона [Эл. рес.].

³² Савин В.Н. Комплексный подход к определению понятия «инновационное экономическое поведение» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://arbir.ru/articles/a_2109.htm

³³ Экономическая социология: учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

зиционных настроений и мнений. Поэтому, в психологическом аспекте, это весьма дискомфортная форма экономического поведения, обусловленная функционированием индивида в перманентно возникающих экстремальных ситуациях, что приводит к возникновению конфликтов³⁴.

Субъекты инновационного экономического поведения – экономически и социально активные элементы общества, которые за счёт инициативности и творчества вносят новизну (рационализируют технологический процесс, модернизируют конструкцию машин, оптимизируют управленческие воздействия и т.д.). Деятельность носителей инновационного типа поведения, с одной стороны, способствует технологическому и управленческому прогрессу, но с другой – вынуждает нарушать привычные взаимосвязи и проверенные производственные схемы, что «вносит смуту» в сложившиеся схемы и принципы функционирования организации.

Поэтому контингент экономических инноваторов – это своего рода «экономическое меньшинство»³⁵.

- **Обменное поведение** обеспечивает предложение и движение экономических благ (товаров, услуг, информации) по каналам рынка на основе учета и сравнения их ценности. Мера относительной редкости обращающихся товаров фиксируется в ценах и устанавливается в процессе взаимоприспособления на рынке. Она управляет действиями субъектов, выступающих по отношению друг к другу в качестве продавцов и покупателей³⁶.

Следует отметить, что оборот экономических ценностей не только и не столько физический процесс, развертывающийся во времени и пространстве, сколько перемещение рассеянной, разнородной информации, «кристаллизующейся» в ценах и помогающей принимать решения. Блага, ориентированные на конкретные потребности, производятся и обращаются преимущественно в том случае, когда это выгодно и продавцу, и покупателю.

³⁴ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

³⁵ Савин В.Н. Указ. соч.

³⁶ Общая социология.

Интенсивность движения экономических ценностей в известном смысле прямо пропорциональна взаимной выгоде от их оборота³⁷.

В рамках обменного поведения в условиях рынка оборот товаров регулируется равновесием предельных затрат и предельных выгод продавцов и покупателей, которые выбирают альтернативы, способствующие приращению их возможностей и позволяющие избегать значительных затрат. При этом действия двух главных действующих лиц обменного поведения – продавцов и покупателей – всегда противоположны по знаку экономической выгоды. В тенденции продавец старается переложить свои издержки на плечи покупателя, а покупатель – на плечи продавца. При этом продавцы, максимизируя свою индивидуальную выгоду путем переброски благ в места с высоким уровнем прибыльности, выступают в качестве посредников между производителями и потребителями и объективно способствуют расширению их возможностей³⁸.

Основным регулятором обменного поведения является соотношение спроса и предложения различных благ, которое постоянно находится в динамическом состоянии. Это вынуждает агентов рынка вести себя по-разному, формируя различные варианты индивидуального хозяйственного поведения, которые, с одной стороны, постепенно подчиняются конъюнктуре рыночных колебаний, а с другой стороны, влияют на эти колебания, стремящиеся к установлению равновесия спроса и предложения³⁹.

К основным факторам, оказывающим влияние на обменное поведение экономических субъектов, можно отнести наличие необходимых ресурсов в определенном количественном и качественном составе; полноту, достоверность и своевременность информации; социальные стереотипы, общественные традиции и привычки; прошлый опыт ведения обменных процессов.

³⁷ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

³⁸ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

³⁹ Там же.

Наиболее важными функциями обменного поведения являются⁴⁰:

- коммуникативно-поисковая – обеспечение поиска, координации и коммуникации производителей и потребителей, включение новых благ и услуг в рыночный оборот;
- регулятивно-информационная – установление необходимых пропорций производства и потребления путем распределения ценовой информации между производителями и потребителями благ;
- конструктивная – формирование инфраструктуры рыночного обмена, его специализация и сегментация;
- стимулирующая – стимулирование производства и потребления различных благ и услуг на основе предоставления конкретной ценовой информации об относительной редкости этих благ в различных местах;
- посредническо-спекулятивная – экономия средств и ресурсов производителей и потребителей в процессе взаимоприспособления их экономических интересов;
- консервационная – обеспечение сохранения потребительских свойств экономических ресурсов в процессе их передачи от производителей к потребителям;
- распределительная – осуществление передачи прав собственности на те или иные блага в процессе их перемещения по каналам рынка от одних пользователей к другим;
- защитно-страховая – предоставление гарантий и страхование рисков в процессе движения товаров.

В целом коммерческое (обменное) поведение связано с движением и предложением различных благ на основе поиска информации об их относительной ценности и с использованием этой информации для получения определенной выгоды от их оборота. Расширенной версией классического коммерческого поведения является маркетинг. Функция последнего сводит-

⁴⁰ Общая социология.

ся к созданию условий и ситуаций, влияющих на позитивную мотивацию потребителей и покупателей, на формирование благоприятной инфраструктуры и конъюнктуры сбыта.

В рамках обменного поведения можно выделить относительно самостоятельные модели покупательского и сбытового поведения, модели предложения и спроса экономических ресурсов и т.п. Можно рассматривать модели предложения и спроса личностных ресурсов, модели поведения потребителей и производителей (в том числе поиска, координации, дискриминации, очереди и т.п.), прямые контрактные модели, основанные на взаимной выгоде разных агентов рыночного процесса и т.д.⁴¹

Монетарное поведение как разновидность обменного поведения обеспечивает обмен благами между субъектами на базе использования ликвидных средств. Монетарное поведение – своеобразная «смазка» рыночных процессов, которая помогает минимизировать операционные и другие издержки, связанные с функционированием обмена. Изучение монетарного поведения помогает понять механизмы стоимостной коммуникации между людьми⁴².

Посредническое поведение – особая разновидность обменного поведения, связанная с обменом ценовой и иной информацией как минимум между тремя агентами рыночного процесса (например, продавцом, покупателем и третьим лицом, которое связывает их экономические интересы, преследуя собственную выгоду). Эффективная реализация тех или иных экономических задач базируется на поиске, получении, хранении и передаче конфиденциальной информации, которая распределяется неравномерно и является весьма редким благом⁴³.

- **Дистрибутивное (распределительное) поведение** обеспечивает соединение рыночных субъектов с экономическими ресурсами, определяет

⁴¹ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

⁴² Там же.

⁴³ Там же.

норму и меру присвоения полезных свойств этих ресурсов и выгоды от их обращения, а также механизмы и способы их перераспределения между пользователями. Рынок в этом случае можно рассматривать как бесконечный процесс перераспределения огромной массы экономических ресурсов по сети обмена и обращения, где разнообразные субъекты постоянно приобретают и теряют право контроля над теми или иными благами⁴⁴.

Фактически, как отмечает В.И. Верховин, дистрибутивные модели поведения – это своеобразные поведенческие проекции тех или иных форм собственности, которые обуславливают множество вариантов доступа к экономическим ресурсам, права контроля над ними и получения выгоды от их использования в системе рыночных отношений. В условиях рынка дистрибутивные модели экономического поведения зависят в первую очередь от меры исключительности доступа к благам и степени контроля над получением выгоды от их оборота⁴⁵.

Регулируется дистрибутивное поведение как нормативно-правовыми актами по вопросам прав собственности, так и нормами конвенциональными, которые, являясь результатом контрактно-договорных отношений между субъектами, фиксируют в соответствии с экономическими интересами баланс выгод и затрат, устраивающий все стороны обмена⁴⁶.

В зависимости от меры доступа к ресурсам и степени контроля над получением выгоды от их оборота выделяют четыре основные модели дистрибутивного поведения: суверенно-дистрибутивная, комисионно-дистрибутивная, функционально-дистрибутивная и редистрибутивная⁴⁷.

1. Суверенно-дистрибутивная (хозяйственная) модель характеризует экономическое поведение субъектов, обладающих абсолютным или преимущественным правом получения выгоды от использования тех экономи-

⁴⁴ Общая социология.

⁴⁵ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

⁴⁶ Там же.

⁴⁷ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

ческих ресурсов, которыми они владеют⁴⁸. Это право может быть реализовано только при соблюдении определенных условий. Во-первых, при наличии компетентности функционально-технологического характера, т.е. умения сохранять физические и иные свойства ресурсов. Во-вторых, при наличии правовой компетентности, т.е. способности отстоять и сохранить в неприкосновенности номинальное и реальное право собственности на ресурсы. В-третьих, при наличии экономической компетентности, обеспечивающей возможности сохранения и увеличения товарной стоимости ресурсов и рационального распоряжения получаемой прибылью⁴⁹.

2. **Комиссионная (агентская) модель** реализуется субъектами экономического поведения, которые по поручению владельцев обеспечивают административно-правовой, экономический и организационный контроль за действиями лиц, имеющих прямой или косвенный доступ к предмету чужой собственности⁵⁰. Цель данного типа поведения – реализация хозяйского интереса в эффективном обороте экономических ресурсов. Носителями данного типа экономического поведения являются менеджеры (управляющие) различного уровня⁵¹.

3. **Функционально-дистрибутивная модель** присуща поведению субъектов, использующих и извлекающих на договорной или иной основе выгоду из полезных свойств экономических ресурсов, находящихся в собственности у других. Наиболее типичные, массовые модели дистрибутивного поведения этого вида характерны для лиц, занятых по найму⁵². Количество и качество выгоды, получаемой пользователем (наемным работником), регламентируется хозяйскими интересами ровно настолько, насколько она (выгода) не превышает установленные контрактом (договором сторон) пределы⁵³.

⁴⁸ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

⁴⁹ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

⁵⁰ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

⁵¹ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

⁵² Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

⁵³ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

4. **Редистрибутивная модель** обеспечивает различные способы перераспределения экономических ресурсов от одних пользователей к другим. Типичным примером массового поведения этого вида является экономический обмен в различных его формах. В.И. Верховин⁵⁴ рассматривает следующие основные модели редистрибутивного поведения:

– фискально-редистрибутивная – связана с изъятием части дохода у различных субъектов экономического поведения на легальной и легитимной основе (налоги, пошлины, другие отчисления в бюджет);

– легально-редистрибутивная – предполагает изъятие объекта и предмета собственности у их владельцев на основе законных, правовых методов (опись имущества должника);

– альтруистическая – связана с передачей экономических ценностей на безвозмездной основе (спонсорство, подаяние, дарение);

– нелегально-редистрибутивная – связана с изъятием объектов и предметов собственности у их владельцев на основе произвола или насилия (революция, воровство, мошенничество, коррупция);

– спонтанно-редистрибутивная – предполагает, во-первых, присвоение ресурсов, не находящихся в данный момент в чьей-либо собственности, во-вторых, присвоение объектов и предметов собственности владельцев, которые утратили над ними контроль (приватизация).

• **Потребительское поведение** предполагает извлечение субъектом экономических благ из товарного оборота и присвоение их полезных свойств с целью удовлетворения собственных многочисленных потребностей⁵⁵. Потребительское поведение субъектов можно определить также как явление, связанное с распределением и использованием части полученных доходов, выделяемых в результате предпочтения и выбора на приобретение

⁵⁴ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

⁵⁵ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

полезных благ для владения и распоряжения ими с целью удовлетворения материальных, социальных и духовных потребностей⁵⁶.

В более узком смысле потребительское поведение можно рассматривать как особый тип экономической активности, который связан с процессом обеспечения домашних хозяйств или семей и отдельных индивидов (потребителей) необходимыми благами для их жизнедеятельности⁵⁷.

Потребление характерно для большинства субъектов экономического поведения. Процесс потребления определяется уровнем доходов, стандартами потребления и способностью подсчитывать свои затраты и выгоды⁵⁸.

Потребительское поведение складывается из следующих фаз:

1) «преддействие» – сбор информации и формирование приоритетов, намерений, настроений, оценок, предшествующее конкретным потребительским решениям и действиям;

2) потребительское действие по обретению благ – поиск и получение благ (покупка или обретение их каким-либо другим способом);

3) получение потребительского удовлетворения (эффекта) – процесс производства базовых потребительских благ (подготовка рыночных благ к потреблению и их потребление)⁵⁹.

Следовательно, потребительское поведение – это сложная система социально-экономических действий, обеспечивающая устойчивость, защиту, экономическую, функциональную и культурную целесообразность функционирования любых потребительских ячеек. Можно выделить несколько моделей потребительского поведения⁶⁰:

⁵⁶ Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона [Эл. рес.].

⁵⁷ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

⁵⁸ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа.

⁵⁹ Россинская Г.М. Потребительское потребление домохозяйства в условиях трансформации российского общества // Вестник УГАТУ (Серия Экономика). – 2009. – № 3 (32). – 22-36.

⁶⁰ Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина.

- собственно потребительское – изъятие потребительских свойств различных ресурсов или благ, находящихся в распоряжении домашних хозяйств и отдельных потребителей;
- информационно-поисковое первого типа – связано с обеспечением и поддержанием определенного уровня благосостояния (поиск дохода);
- информационно-поисковое второго типа – ориентировано на удовлетворение платежеспособного спроса (поиск товара);
- покупательское – относительно самостоятельный элемент потребительского поведения, связанный с приобретением различных благ и их заменителей, включаемых в хозяйственный оборот;
- хозяйственное – обеспечивает координацию всех потребительских действий в соответствии с задачами и функциями домашних хозяйств (выбор благ, их рациональное использование, резервирование и создание запасов, дозирование трат и потребления во времени и построение на этой основе оптимальных потребительских бюджетов), а также реализацию функций их правовой и социальной защиты.

Представляют интерес «балансовые» модели поведения, способствующие сохранению и поддержанию равновесия хозяйственных субъектов с внешней экономической средой. Следует отметить, что некоторые модели дистрибутивного и потребительского поведения дополняют друг друга⁶¹.

Экономическое поведение можно различать не только по фазам воспроизводственного цикла. Рассмотрим и другие его классификации.

Важная характеристика поведения экономических агентов – девиантность, обусловленная психологическими факторами. Как полагает Д.С. Петросян, можно выделить различные *виды девиантного, т.е. отклоняющегося от принятых норм (в том числе правовых) экономического поведения*⁶²:

⁶¹ Там же.

⁶² Петросян Д.С. Интегративная модель поведения человека // *Общественные науки и современность*. – 2008. – № 3. – С. 39-51

- креативное – поведение, выходящее за рамки стереотипов хозяйствования. Оно носит конструктивный и преобразующий характер, в целом способствующий выбору экономическими агентами более эффективных стратегий поведения;

- асоциальное поведение – выражается в уклонении агента от выполнения этических норм, общественных традиций, ценностей, что оказывает деструктивное влияние на межличностные отношения и результаты совместной экономической деятельности;

- делинквентное (антисоциальное) – отклоняющееся от нормы поведение субъекта с отчетливо выраженной антиобщественной направленностью, приобретающее в крайних своих проявлениях уголовно наказуемый характер; может выражаться в форме экономических правонарушений, в виде действий / бездействий в ситуациях, влекущих за собой уголовную или гражданскую ответственность в экономической сфере;

- аддиктивное – отклоняющееся поведение агента, выраженное в стремлении к уходу от реальности социально-экономической ситуации посредством чрезмерной фиксации на определенных видах трудовой деятельности, включая «трудоголизм» или бездействие;

- патохарактерологическое – отклоняющееся поведение экономического агента, обусловленное патологическими изменениями его характера, произошедшими вследствие дефектов воспитания или профессионального обучения, и препятствующее выполнению профессиональных обязанностей и коммуникациям в ходе совместной деятельности;

- психопатологическое – отклоняющееся поведение агента, в том числе в ходе совместной деятельности, вызванное психическими расстройствами, соматическими, неврологическими и инфекционными заболеваниями, аномалиями сексуального поведения, расстройствами личности, агрессивным поведением, посттравматическими расстройствами;

- девиантное поведение на базе гиперспособностей – отклоняющееся поведение субъекта, сопровождающееся девиациями в трудовой деятельности, при особой одаренности в других сферах жизни.

*По составу субъекта экономического поведения принято различать индивидуальное, групповое (коллективное) и массовое поведение*⁶³.

Носителем **индивидуального экономического поведения** выступает отдельно взятый индивид, который, самостоятельно оценивая свое состояние, вступает во взаимодействие с окружающей средой с целью его изменения. **Коллективное поведение** охватывает множество взаимодействующих микросубъектов и выражается в их взаимосогласованном и однонаправленном (когерентном) движении в определенном направлении изменения состояния. Результатом коллективного поведения является возникновение макроэлементов экономики, которые выступают носителями **массового экономического поведения**.

Можно классифицировать экономическое поведение и *в зависимости от уровня образования и жизненных устремлений субъектов*⁶⁴.

Прагматическое поведение формируется на основе целевой установки – достичь материального благополучия и сделать карьеру. Такой тип поведения, как правило, присущ разным образовательным группам и почти не зависит от пола. Вместе с тем он значительно усиливается с возрастом и в старших возрастных группах выражен втрое сильнее, чем в группе до 30 лет. Этот тип поведения наиболее близок к рыночной модели экономического поведения.

Профессиональное поведение основано на установке «получить интересную работу в будущем». Данный тип поведения теснее всего связан с уровнем образования индивидов. Парадоксально, но в современных условиях ситуация такова, что чем больше лет потребовалось на образование, тем

⁶³ Огородникова Т.В. Динамические представления об экономическом поведении микросубъектов: методологические основания // Вестник ТГУ. – 2007. – № 10 (54). – С. 237-243.

⁶⁴ Социология : энциклопедия / А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин [и др.].

меньшей горизонтальной мобильностью обладает индивид, тем, следовательно, хуже его социальное самочувствие.

Безразличное поведение исходит из того, что нужно просто получить образование (желательно высшее), чтобы в дальнейшем реализовать себя на более «удобном» и престижном месте работы. Этот тип поведения почти не связан с уровнем образования и полом индивидов. Он мало связан с возрастом, не имеет четких субъектных характеристик и тенденций в своих изменениях. Он весьма подвержен влиянию (как положительному, так и отрицательному) всего общественного развития и конкретной социально-экономической ситуации.

Разнообразие классификаций экономического поведения не ограничивается перечисленными. Существует множество других видов, моделей и модификаций (например, маркетинговое, конъюнктурно-игровое, оппортунистическое, нонконформистское, досуговое поведение и др.). В объективной реальности субъекту одновременно присущи не только перечисленные, но и многие другие виды экономического поведения. Грамотное воздействие на используемые населением модели экономического поведения является определяющим фактором активизации и развития социально-экономического потенциала общественной системы.

2.2. Финансовое поведение населения

Жизнь требует непрерывного прогрессивного развития, связанного с поиском, разработкой и внедрением новых, нетрадиционных методов и способов хозяйствования. Это, в свою очередь, требует затрат значительного количества разнообразных ресурсов, в том числе и финансовых.

Однако довольно часто отдельные предприятия и муниципальные образования оказываются неспособными обеспечить необходимые объемы финансирования тех или иных проектов и программ. Здесь встает вопрос о поиске дополнительных источников финансирования, одними из которых, по

мнению многих экономистов, могут стать финансы населения – не востребуемый, мощный и реальный источник денежных ресурсов. Степень их эффективного вовлечения в экономический оборот определяется характеристиками финансового поведения населения.

Нерациональные модели финансового поведения являются причиной выбытия из экономического оборота значительной части денежных средств, которые оказываются недоступными для предприятий-производителей и местных органов власти ни в качестве инвестиционных средств, ни в качестве потребительского спроса.

В то же время надлежащее финансовое поведение, в частности сберегательное и инвестиционное, способствует насыщению экономики необходимыми денежными средствами, развитию рынка финансовых продуктов и услуг, активизации инвестиционной деятельности, повышению уровня жизни граждан. Финансовое поведение населения также выступает одним из объективных индикаторов социального благосостояния и экономического благополучия домохозяйств.

Финансовое поведение – это особая разновидность экономического поведения, связанная с поведением населения на рынке финансовых продуктов и услуг и предполагающая мобилизацию, перераспределение и инвестирование имеющихся в распоряжении населения денежных ресурсов.

Финансовое поведение подразумевает различные виды финансовой активности граждан: сбережения, инвестиции, страхование, заемно-кредитное поведение, денежные игры, пенсионные программы и т. п.⁶⁵

Финансовое поведение населения детерминировано разнообразными факторами – объективными (уровень денежных доходов, тенденции развития финансовых институтов, объем денежной массы, уровень инфляции, обменный курс и процентные ставки и т. д.) и субъективными (оценки и

⁶⁵ Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение : сборник аналитических статей.

ожидания относительно экономических перспектив страны, уровень доверия к банковским институтам, желание делать/не делать сбережения и т. д.)⁶⁶.

С точки зрения социально-экономической адаптации к новым условиям хозяйствования финансовое поведение может быть:

- пассивно-протестным (возникновение и широкое применение невиданного в экономически развитых странах платежного инструмента – неплатежей);
- активно-традиционным (хранение сбережений в сберегательном банке; использование банковских услуг по перечислению пенсий, пособий, оплаты коммунальных услуг);
- пассивно-традиционным (стремление где только возможно уклоняться от финансовых отношений, не приспособливаться к требованиям рынка, а избегать их воздействия: натурализация домашней экономики, повышение роли семейной и дружеской взаимопомощи);
- вынужденно-адаптивным (пользование услугами коммерческих банков по перечислению заработной платы, пенсий; участие в пресловутой сертификатной приватизации);
- добровольно-адаптивным (пользование новыми банковскими услугами, например пластиковыми карточками; участие в покупке-продаже валюты, ценных бумаг; инвестирование отдельных проектов).

Распределение этих форм финансового поведения имеет крайне неравномерный характер среди различных групп населения и зависит прежде всего от его материального и социального статуса, стартовых условий и доступа к административным ресурсам⁶⁷.

⁶⁶ Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение : сборник аналитических статей.

⁶⁷ Финансовое поведение населения в социологическом измерении [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nipnamibia.com/?p=352>

По конкретному содержанию действий финансовое поведение можно разделить на сберегательное, кредитное, инвестиционное, пенсионное и страховое.

Сберегательное поведение – деятельность людей по формированию и использованию сбережений. Такой вид поведения, как и любой другой, представляет внешне наблюдаемую систему поступков и действий людей, посредством которой реализуются внутренние мотивы личности в отношении находящихся в её распоряжении денежных средств.

С экономической точки зрения сберегательное поведение населения связано с оперированием денежными средствами, находящимися за рамками текущего потребления индивидов. При этом сберегательное поведение не ограничивается простым механическим откладыванием гражданами части текущих денежных доходов с целью накопления определенной денежной суммы, предназначенной для будущего потребления. Данное поведение может быть реализовано также путём накопления ликвидных активов (ценные бумаги, драгоценности, земля, вложения в строительство дома и т. д.).

В социологическом подходе большее внимание уделяется субъективным факторам, влияющим на особенности сберегательного поведения (уровень социально-экономического развития общества, экономические знания населения, социальная структура общества, степень доверия граждан к финансовым институтам и т.д.).

Фактически сберегательное поведение – это разновидность экономического поведения индивидов, отражающая уровень активности вкладчиков в размещении своих свободных средств, эволюцию способов размещения в зависимости от конкретных социально-экономических условий и финансовой ситуации в обществе, сберегательные установки и предпочтения, мотивы

вацию экономических действий и поступков на рынке финансово-банковских услуг⁶⁸.

Динамика сберегательного поведения обусловлена рядом факторов, действие которых имеет системный характер⁶⁹:

- социально-экономические условия, политическая и финансовая ситуация в стране;
- уровень дохода индивида или домохозяйства: чем он выше, тем больше у индивида возможностей сформировать сбережения; при этом сами по себе сбережения новый доход не создают, если их не задействовать в инвестиционном процессе;
- социальный интерес и предпочтения индивидов в удовлетворении комплекса отложенных потребностей;
- мотивационные особенности индивида.

Большинство исследователей в качестве основных параметров, характеризующих сберегательное поведение населения, выделяют^{70, 71}:

- факт осуществления сбережений (или долю семей, имеющих сбережения в той или иной форме) и их регулярность;
- норму сбережений (долю совокупного дохода домохозяйства, идущую на сбережения);
- срок вложения денежных средств;
- выбор сберегательного инструмента (формы сбережений).

На наш взгляд, данный список может быть дополнен такими компонентами, как:

- мотивы осуществления сбережений;

⁶⁸ Логунов В.В. Эволюция сберегательного поведения россиян в условиях становления рыночной экономики [Электронный ресурс] : автореф. дис. ... канд. соц. наук: 22.00.03. – М., 2004. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/evolyutsiya-sberegatel'nogo-povedeniya-rossiyan-v-usloviyakh-stanovleniya-rynnochnoi-ekonomiki>

⁶⁹ Индивидуальные инвестиции: сберегательная и инвестиционная модели поведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.forexinvest.ru/ru/articles/personal_investment/

⁷⁰ Логунов В.В. Указ. соч.

⁷¹ Стребков Д.О. Факторы и типы сберегательных стратегий населения России во второй половине 1990-х годов : автореф. дис. ... канд. соц. наук: 22.00.03. – М., 2002. – 27 с.

- критерии выбора финансовой организации;
- предпочтения в выборе валюты;
- информационная культура (источники информации для выбора финансового учреждения).

Характерные для последнего десятилетия явления (развитие банковской системы; свободная покупка и продажа валюты; дополнительные источники доходов, которых не было в советское время: оплата труда по второй занятости, рента, дивиденды; новые инвестиционные и страховые операции) значительно расширяют границы сберегательной активности населения, одновременно усиливая его сберегательную стратификацию.

Кредитное поведение населения связано с распоряжением имеющимися у него сбережениями и свободными денежными средствами в целях расширенного потребления разнообразных благ.

Достаточно долгое время кредиты в нашей стране не были распространены. Но в последние десятилетия происходит активное развитие рынка кредитных услуг. По словам Ж. Бодрийяра: «...ныне родилась новая мораль: мораль опережающего потребления по отношению к накоплению, мораль убегания вперед, форсированного инвестирования, ускоренного потребления и хронической инфляции (копить деньги становится бессмысленно); отсюда берет начало вся современная система, где вещь сначала покупают, а затем уже выкупают своим трудом»⁷².

Исследования, посвященные изучению кредитного поведения населения, на Западе начали активно проводиться с 1970-х годов. Среди основных аспектов кредитования населения, которые исследуются западными учеными: общий объем долга семьи, наличие отдельных долгов у каждого из супругов, количество кредитных карточек, доля средств, уходящих на ежемесячное погашение долга. Важным вопросом является исследование кризисного долга, то есть ситуации, в которой индивид или домохозяйство не мо-

⁷² Бодрийяр Ж. Система вещей / пер. с фр. С. Зенкина. – М. : Рудомино, 2001. – 220 с.

жет вовремя расплатиться по счетам, задолженность нарастает как снежный ком, и оно вынуждено объявить себя банкротом⁷³.

В России подобные исследования до сих пор достаточно редки. Хотя актуальность рассмотрения различных аспектов кредитования становится все более очевидной. Резкий рост за последние годы предложения кредитных услуг российскому населению обусловлен не только институциональными изменениями в экономике и кредитно-финансовой сфере, но и постепенным изменением у людей ценностно-нормативных установок по отношению к долгу и кредиту. Это происходит под влиянием моделей финансового поведения в западных странах, граждане которых благодаря стабильной денежной системе и стабильным законам могут достаточно легко брать кредиты, а при совершении покупок рассчитываться по кредитной карте.

Многие россияне стали осознавать, что с помощью кредитов они могут получить возможность жить в хорошем доме, иметь свой автомобиль. Кредит позволит им приобрести всё необходимое и спокойно жить, постепенно расплачиваясь. Наряду с этим существенно расширяется (и по объему, и по ассортименту) предложение дорогостоящих товаров и услуг на рынке и растёт благосостояние населения (начиная с 2000 г. его реальные доходы ежегодно увеличиваются на 10-12%)⁷⁴.

Страховое поведение населения – это своеобразный социально-экономический механизм сокращения рисков путем их передачи субъектом страховщику на основе договора страхования. Страховое поведение по существу является инструментом минимизации экономических, социальных, политических и физиологических рисков и способно обеспечить гражданам чувство безопасности и защиты от тех или иных опасностей. Российское население характеризуется пассивным страховым поведением, низкой стра-

⁷³ Стребков Д.О. Между долгом и кредитом: различные модели кредитного поведения населения // Социологические исследования. – 2007. – № 3. – С. 52-62.

⁷⁴ Там же.

хой культуры, непониманием социально-экономической выгоды и необходимости страхования.

Инвестиционное поведение населения связано с использованием временно свободных или накопленных экономических (чаще всего финансовых) ресурсов и ориентировано на получение прибыли от их использования.

По способам преобразования сбережений физических лиц в инвестиции можно выделить прямое (путём самостоятельной покупки акций, облигаций) и косвенное преобразование сбережений (посредством аккумуляции и последующего вложения ресурсов и сбережений с помощью инвестиционных посредников – банков или инвестиционных компаний).

Пенсионное поведение населения направлено на обеспечение достойных условий, уровня и качества жизни после завершения трудовой деятельности. Связано оно, в первую очередь, с формированием пенсионных накоплений. В России для этого функционируют государственный Пенсионный фонд (ПФР) и негосударственные пенсионные фонды. При этом приоритет отдаётся ПФР, что обусловлено большим уровнем доверия населения к государственным структурам по сравнению с частными компаниями, наличием хоть каких-то гарантий сохранности вкладов, а также инертностью большинства граждан. Те же, кто выбирает негосударственный фонд, обычно руководствуются желанием больше заработать, предпочитая более высокую доходность меньшей надёжности.

Итак, в условиях растущих доходов домохозяйств появление новых видов кредитования, развитие страховых и пенсионных программ, повышение интереса к инвестиционным проектам становится фактором, усложняющим финансовое поведение населения, всё более отклоняющее его от традиционных экономических моделей. Учет происходящих изменений и адекватные меры реагирования на них позволят органам власти и предприятиям мобилизовать значительные объёмы не используемых населением финансовых средств и направить их на развитие экономики.

3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА

3.1. Обобщающая характеристика теоретических подходов к исследованию экономического поведения населения

В современной экономической науке не выработана единая точка зрения на проблему экономического поведения, поскольку исследователи ведут поиск по различным направлениям, с различных исходных предпосылок и методологических позиций, в рамках различных парадигм¹.

Как было отмечено выше, экономическое поведение объединяет в себе противоположные составляющие. Поэтому, как подчеркивает О.С. Елкина², многие виды и модели экономического поведения выступают предметом исследования сразу нескольких отраслей научного знания: общей экономической теории, социологии труда, экономики труда, экономической социологии и психологии.

Стремление теоретиков «приблизить» абстрактного «экономического человека» и его поведение к реальности привело к формированию трёх основных ветвей экономической теории: неоклассической, институциональной и эволюционной³.

Неоклассической теорией (У. Джевонс, Л. Вальрас, К. Менгер, А. Маршалл, Дж. Кейнс) экономическое поведение трактуется как особая формализованная модель человеческого поведения, претендующая на универсализм и возможность использования всеми общественными науками⁴.

Неоклассика традиционно использует следующие допущения:

¹ Ерифа Н.Д. Теоретические подходы к исследованию экономического поведения в современной зарубежной науке // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 2. – С. 65-70.

² Елкина О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека // Вестник Омского университета. – 2007. – № 2. – С. 124-132.

³ Желаяева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике // Вестник Тамбовского университета. – 2011. – № 1. – С. 179-187. – (Гуманитарные науки).

⁴ Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // Terra Economicus. – 2010. – Т. 8. – № 4. – С. 62-67.

1. Полная рациональность поведения – научная абстракция, которая предполагает выбор человеком лучшей оптимальной альтернативы, отвечающей его целям и возможностям, несмотря на сложность и многообразие его психофизических и интеллектуальных характеристик; следование индивида своему личному интересу на основе имеющихся знаний и информации без учета привычек, эмоций, общественных стереотипов⁵.

2. Принцип следования личному интересу (принцип максимизации). Экономические субъекты, принимающие решения, имеют четко определенные цели (максимизация полезности, прибыли, пользы). Каждый агент преследует свой личный интерес (является «эгоистом»), но при этом не нарушает права и интересы других лиц посредством нарушения правовых и моральных норм^{6,7}.

3. Независимость предпочтений от ограничений. Состояние и действия общественных институтов определены, а социальные явления и ограничения не влияют на поведение индивида (т.е. предполагается отсутствие возможности влияния решений одних людей на решения других)⁸.

4. Наличие у акторов познавательных систем, способных правильно смоделировать ситуации выбора и получить информацию, необходимую для выбора оптимального рационального решения⁹.

Упрощения, присущие неоклассической теории, позволяют представить человека как совершенное существо, владеющее собой и собственными поступками, и таким образом призваны элиминировать проблему многих переменных, оказывающих влияние на экономическое поведение^{10,11}.

⁵ Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике.

⁶ Там же.

⁷ Розмаинский И.В. «Homo Post-Soveticus»: основные характеристики экономического поведения...

⁸ Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // *Тетра Экономіс*. – 2010. – Т. 8. – № 4. – С. 62-67.

⁹ Там же.

¹⁰ Там же.

¹¹ Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике.

В то же время поведенческие гипотезы неоклассической теории не могут достоверно отражать реального человеческого поведения, носят догматичный характер, не всегда соответствуют требованиям усложняющейся экономической действительности¹².

Отсюда критика этой теории сторонниками институциональной и эволюционной экономических теорий.

Институционалисты (Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт, Й. Шумпетер, Ф. Хайек) при изучении экономического поведения населения исходят из предпосылок:

- 1) о более сложной мотивации экономических субъектов¹³;
- 2) меньшей стабильности предпочтений субъектов экономического поведения¹⁴;
- 3) невозможности отвлечения от системы предпочтений, которая формируется внутри человека (т.е. сильное влияние субъективных параметров – системы ценностей, целевых установок, стереотипов поведения, привычек, психологического и религиозного типов индивида)¹⁵;
- 4) неопределенности, неполноте, несвоевременности информации, несовершенства интеллекта и эмоциональности субъектов и, как следствие, их неспособности отразить в полной мере процессы индивидуальной и общественной жизни¹⁶;
- 5) осуществлении процесса выбора субъектом варианта поведения на основе двух поведенческих предпосылок: ограниченной рациональности и оппортунизма¹⁷.

Ограниченная рациональность представляет собой полусильную форму рациональности и связана с неполнотой информации, ограниченностью ког-

¹² Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции.

¹³ Там же.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике.

¹⁶ Там же.

¹⁷ Там же.

нитивных способностей человека, наличием традиций, правил и стереотипов поведения.

Оппортунизм в новой институциональной экономике рассматривают как «... следование своим интересам, в т. ч. обманным путем, включая такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими»¹⁸. Один из ведущих новых институционалистов О. Уильямсон определил оппортунизм как чрезмерно высокую степень следования личному интересу¹⁹. Стоит отметить, что здесь речь идет только об информации и обо всём, что с ней связано: искажениях, сокрытии истины, запутывании партнера²⁰.

Таким образом, институциональная теория посредством системы ограничений, традиций, моральных и этических норм экономического поведения старается описать человеческую природу почти такой, какой она наблюдается в действительности²¹.

Большое влияние на современную экономическую мысль оказывает **теория эволюционной экономики**, основные принципы которой были сформулированы в 1982 г. в книге Р. Нельсона и С. Уинтера «Эволюционная теория экономических изменений». Представители данного направления признают высокий уровень сложности экономических систем и отвергают постулаты рациональности и преследования собственных интересов, выдвинутые традиционной неоклассической теорией. При этом они опираются на следующие предпосылки^{22,23,24}:

¹⁸ Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 3. – С. 39-49.

¹⁹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

²⁰ Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике.

²¹ Там же.

²² Там же.

²³ Елкина О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека.

²⁴ Любченко В.С. Экономическое поведение : методология социологического исследования // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 2. – С. 60-64.

- реальные экономические системы не находятся в статичном состоянии равновесия, а экономические агенты не действуют как совершенные оптимизаторы-максимизаторы;

- социально-экономическая, политическая и другие общественные системы эволюционируют во времени с учетом естественного экономического отбора, механизмов передачи информации между поколениями, наследственности, изменчивости, свободы общественного и индивидуального выбора;

- экономические агенты обладают несовершенной информацией о действующей системе, поэтому результат всегда сопряжен с высокой степенью неопределенности и с ограниченной рациональностью;

- человек рассматривается как социально-экономический генотип с уникальным набором ментальных, физических, интеллектуальных, когнитивных и других качеств, поэтому экономическая информация, формируемая в процессе общения субъектов, не может быть совершенной;

- каждый человек действует локально, совершая ошибки, и при этом, ориентируясь на социум и общепринятые правила поведения, формирует предсказуемые стереотипы поведения – рутины;

- в поисках новых и эффективных рутин экономический агент может изменить свое поведение в определенный момент времени и тем самым улучшить свое положение в обществе;

- конкурентная среда отбирает наиболее приспособленных к рыночным условиям экономических агентов, вытесняя с рынка наименее результативных.

Таким образом, в рамках эволюционного подхода социально-экономическая система рассматривается как эволюционирующая во време-

ни, в ней описываются аналоги естественного отбора, механизмы передачи информации будущим поколениям, наследственности и изменчивости²⁵.

Современная экономическая наука характеризуется состоянием мультипарадигмальности, отсутствием методологического единства, однако ключевые позиции в объяснении и прогнозировании экономических явлений по-прежнему занимает неоклассическая ортодоксия. В связи с этим наибольшее распространение получила трактовка экономического поведения как рационального поведения индивида, который накапливает оптимальные объемы информации, соизмеряет цели и ограниченные ресурсы для их достижения на множестве разнообразных рынков, оценивает, максимизирует индивидуальную полезность поведения при стабильном наборе предпочтений²⁶.

Такое понимание экономического поведения одновременно расширяет и сужает предмет экономической науки. Расширяет – так как в поле зрения исследователей попадает не только поведение людей в хозяйственной сфере, но и все виды рационального выбора в человеческой деятельности. Сужает – так как исключает экономическую активность, обусловленную традициями, и обычаями, т.е. значительную часть хозяйственной жизни в докапиталистических обществах, и ряд явлений в современной рыночной экономике²⁷.

Реальная жизнь субъекта экономической деятельности несет в себе элементы неопределенности, неожиданности и непредсказуемости, поскольку на неё значительное влияние оказывает множество разнообразных переменных – экономических, политических, социальных, правовых, религиозных, социокультурных (природно-климатические и географические факторы; укоренившиеся традиции и образцы поведения, социальные стандарты; межпоколенческие связи, семейные или групповые стандарты; функциони-

²⁵ Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике.

²⁶ Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории : пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

²⁷ Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 230 с.

рующие экономические и политические институты; цикличность развития экономики; экономические и политические кризисы; технологические изменения и научно-технические новации; особенности восприятия правил, норм и институтов в различных уникальных хозяйственных порядках; сложность и масштабность информации; чрезвычайные происшествия в различных областях человеческой деятельности).

Чтобы выделить экономическое поведение в чистом виде, необходимо отвлечься от всех этих обстоятельств. Для этого *экономический подход к изучению экономического поведения использует определенную теоретическую абстракцию, опирающуюся на ряд допущений и принципов*^{28,29,30}:

1) экономическое поведение есть максимизирующее поведение (максимизация полезности или богатства);

2) функционирование рынков и разнообразных рыночных инструментов ограничивает желания субъектов экономического поведения, тем самым координируя и согласовывая их действия;

3) предпочтения субъектов экономического поведения в отношении основополагающих объектов выбора формируются на основе их отношения к фундаментальным аспектам жизни, таким как нормы, ценности, менталитет, здоровье, чувственные наслаждения, престиж и т.д.;

4) такие предпочтения не слишком разнятся у богатых и бедных или даже у тех, кто принадлежит к разным обществам и культурам;

5) эти предпочтения не изменяются существенным образом с течением времени, т.е. предпочтения достаточно стабильны; такая предпосылка обеспечивает надежную основу для определения реакций субъектов на те или иные изменения;

²⁸ Беккер Г.С. Указ. соч.

²⁹ Елкина О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека.

³⁰ Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А. Индекс потребительских настроений. – М. : Поматур, 2005. – 117 с.

6) не предполагается, что субъекты экономического поведения непременно обладают полной информацией или не несут никаких издержек по заключению сделок;

7) неполнота информации и сопутствующие сделкам трансакционные издержки не означают иррациональности и непоследовательности экономического поведения субъектов;

8) упущение субъектами экономического поведения явно выгодных возможностей или сделок связано с наличием субъективных денежных и психологических издержек, которые не так легко «увидеть» сторонним наблюдателям;

9) субъекты экономического поведения часто сталкиваются с препятствиями (материальными, временными, формальными и неформальными), мешающими осуществлению их устремлений;

10) субъекты экономического поведения не обязательно должны осознавать свое стремление к максимизации и быть в состоянии объяснить причины своего поведения или стереотипы в своем поведении;

11) поведение субъектов экономического поведения является рациональным и направлено на оптимизацию действий и получаемых результатов с учетом мотивов следования эгоистическому интересу и максимизации вознаграждения (полезности, выгоды, дохода). Нравственные мотивы не принимаются в расчет.

На основе данных принципов экономическая наука создает модель «*homo economicus*» (экономического человека) – рационального индивида, имеющего стабильные предпочтения и стремящегося к максимизации собственной выгоды³¹.

В экономическом поведении «*homo economicus*» больше единообразия, чем в любом другом поведении. Объясняется это наличием принципа рацио-

³¹ Елкина О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека // Вестник Омского университета. – 2007. – № 2. – С. 124-132.

нальности, так как чем ярче он выражен, тем меньше вариаций поведения. Вариативность поведению придают иррациональные моменты³².

В целом применение экономического подхода и модели «homo economicus» формирует своеобразные рамки, в которых экономическое поведение предстает в полном объеме, но очищенное от влияния внеэкономических переменных и отделённое от эмпирической сложности мира³³.

Однако в результате подобных мер экономическое поведение полностью отрывается от реальности, в стороне остаются предпочтения других субъектов, различные внутренние и внешние препятствия, а человек становится совершенным существом, понимающим себя и свои потребности (устремления), владеющим необходимой информацией, рационально оценивающим свои поступки и стремящимся к получению наибольшей (максимальной) выгоды.

Но экономическое поведение человека не всегда является рациональным, часто оно основывается на общественных традициях, привычках, подсознательных желаниях. Кроме того, каждый индивид включен в систему межличностных отношений (родственных, дружеских, деловых), в систему политической, религиозной, национальной, этнической культуры³⁴.

Перед субъектом то и дело возникают непредвиденные проблемы, требующие подчас немедленного реагирования и приспособления к новой ситуации, причем человек часто не имеет достаточно времени для принятия обдуманного решения. В силу вступает психологический фактор – неизбежность импульсивных поступков³⁵.

³² Маринова М.А. Специфика изучения экономических отношений в рамках социологии // Вестник РУДН. – 2007. – № 2. – С. 53-65. – (Социология).

³³ Елкина О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека.

³⁴ Там же.

³⁵ Котова И.Н. Психологические аспекты экономического поведения человека // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т. 309. – № 8. – С. 211-215.

Как удачно отмечают Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина³⁶, в реальной экономике взаимодействуют «не одномерные „экономические индивиды”, а многомерные личности». Поэтому чисто экономический подход к анализу экономического поведения оказывается в определенной степени ограниченным и не рассматривает все аспекты человеческого поведения в экономической сфере³⁷.

В результате возникает потребность в более широком рассмотрении экономического поведения.

Экономическое поведение с точки зрения социологического подхода анализируется с учётом социальной и культурной конкретики³⁸. Специфика социологического анализа экономического поведения состоит в том, чтобы выделить социокультурные факторы, влияющие на течение экономических процессов в обществе. Иными словами, в рамках социологического анализа исследователи при сохранении принципа рациональности, присущего экономическим отношениям, пытаются наполнить эти отношения реальным содержанием, которое обязательно будет включать в себя культурные, социальные и другие иррациональные в экономическом плане факторы, то есть будет отражать реального человека «из плоти и крови»³⁹, а не абстрактную схему рационального максимизатора модели «homo economicus»⁴⁰.

Новейшие исследования поведенческих психологов и экономистов говорят о том, что люди склонны принимать решение скорее не на основе калькуляции выгод и выбора наилучшего варианта, а на основе эмоционально-мыслительных образов, которые они считают подходящими для того или иного случая экономического или социального выбора⁴¹.

³⁶ Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Очерки теории. – Новосибирск : Наука, 1991. – 446 с.

³⁷ Елкина О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека.

³⁸ Любченко В.С. Экономическое поведение: методология социологического исследования.

³⁹ Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 1. – 1993. – С. 83.

⁴⁰ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 96 с.

⁴¹ Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов.

Гипотезу о том, что эмоции индивидов обладают временным превосходством над рациональностью и здравым смыслом, подтверждают современные научные исследования нейрофизиологов: ответственная за эмоции часть головного мозга (мозжечковая миндалина) успевает раньше коры головного мозга отреагировать на поступающие сигналы⁴².

Из сказанного следует, что, во-первых, экономическое поведение имеет не только рациональные, но и иррациональные проявления; во-вторых, неадекватные, спонтанные и непродуманные акты экономического поведения имеют право на существование и должны анализироваться комплексно, с применением экономических и социопсихологических методов и техник; в-третьих, форму, содержание, особенности и направленность экономического поведения субъектов обуславливают как экономические процессы, так и социальные явления и психологические компоненты; в-четвертых, стимулы, мотивы и цели экономического поведения многовариантны, многоаспектны и чрезвычайно сложны в изучении; в-пятых, они трудно поддаются измерению и оценке⁴³.

Подводя итоги, можно сказать, что в связи с постоянно меняющимся характером общественного производства и потребления разрабатываемые теоретические модели поведения субъектов экономического поведения оказываются неспособными в полной мере отразить особенности социальной, экономической, политической, культурной среды⁴⁴.

Многие исследователи приходят к выводу, что никогда не собрать всей необходимой информации, так как существует неявное знание, фундаментальная неопределенность, несводимая к вероятностям. Более того, человек, действующий в рамках реального хозяйственного порядка, никогда не принимает решений вне контекста сложившихся общественных норм, социально-экономических правил, верований, институционального знания. На него

⁴² Goleman D. Emotional Intelligence: Why it Can Matter More than I.Q. London: Bloomsbury Publishing, 1996.

⁴³ Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона.

⁴⁴ Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике.

постоянно воздействуют субъективные психологические факторы, которые определяют особенности механизма выбора имеющихся альтернатив⁴⁵.

Таблица 6

Основные подходы к исследованию экономического поведения и их методология*

Подход	Модели	Методология	Направления исследований и базовые теоретические концепции
Экономический (поведенческая экономика)	Модель homo economicus (экономического человека) – REMM (ресурсность, рациональность, максимизация собственной выгоды)	Эксперименты, поведенческие игры, компьютерные симуляции Статистика, эконометрика	1. Суждения и выбор субъектов. 2. Зависимость от точки отсчета и избегание потерь. 3. Предпочтения в условиях риска и неопределенности. 4. Теория перспектив. 5. Временное дисконтирование. 6. Справедливость и социальные предпочтения.
Социально-экономический (экономическая социология)	Модель homo sociologicus (социального человека) – SRSM (социализированность, исполнение ролей, подверженность санкциям)	Анкетный опрос, наблюдение, глубинное интервью	1. Теория укорененности М. Грановеттера. 2. Структурная социология и сетевой подход. 3. Культурная социология. 4. Социология интереса.
Экономическая психология	Трехкомпонентная модель человека: человек мотивированный, эмоциональный и мыслящий	Анкетный опрос, лабораторный эксперимент, наблюдение, анализ вторичных данных	1. Модель «черного ящика». 2. Лояльность к бренду. 3. Влияние эмоций на потребительское поведение. 4. Зависимое покупательское поведение. 5. Финансовое поведение. Сбережения. Кредиты и долги. 6. Предпринимательское поведение. 7. Поведение на рынке труда.
*Составлено авторами на основе: Вьюшина В.В., Павленко О.Б. Подходы к исследованию экономического поведения: экономика, социология, психология // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2011. – № 11. – С. 327-333.			

Поэтому невозможно создать единую общепризнанную теорию, которая заменила бы реальную хозяйственную практику и смогла бы отразить все аспекты экономического поведения населения. Можно лишь разработать определенные ограниченные модели, описывающие те или иные проявления

⁴⁵ Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов.

экономического поведения индивидов, с учетом целей, поставленных исследователем.

Исследования экономического поведения проходят в рамках трех доминирующих научных традиций: экономической, социологической и психологической. Эти научные традиции отличаются теоретическим и методологическим аппаратом исследований и различными представлениями о человеке (табл. 6)⁴⁶.

Базовые теоретические концепции в экономическом подходе⁴⁷

Суждение и выбор. Исследования суждений имеют отношение к процессу оценки вероятности того или иного события. Экономический выбор индивида зависит от прогноза, сделанного на основании его собственных предпочтений и суждений, часто нерациональных.

Зависимость от точки отсчета и избегание потерь. Предпочтения зависят от точки отсчета – того, чем индивид обладает в настоящее время: людям в большей степени не нравится терять уже приобретенные блага, чем нравится приобретать другие блага.

Предпочтения в условиях риска и неопределенности. Индивид определяет полезность вложения средств как среднюю полезность каждого из возможных результатов, взятых с весами соответствующих вероятностей⁴⁸.

Теория перспектив описывает, как индивиды делают выбор в ситуациях, подразумевающих риск и неопределенность. Этот процесс разделяется на две стадии: редактирование и оценка. На первой стадии индивиды определяют возможные результаты, устанавливают точку отсчета и определяют меньшие результаты как потери, а большие – как выигрыши. На второй ста-

⁴⁶ Вьюшина В.В., Павленко О.Б. Подходы к исследованию экономического поведения: экономика, социология, психология // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2011. – № 11. – С. 327-333.

⁴⁷ Там же.

⁴⁸ Advances in Behavioral Economics / Ed. By C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin. – USA: Princeton University Press, 2003. – 740 p.

дии индивиды оценивают полезность на основе потенциальных результатов и их вероятностей, выбирая альтернативу с наивысшей полезностью.

Временное дисконтирование. Люди принимают более дальновидные решения, если планируют заблаговременно, и совершают поступки, приносящие более краткосрочную выгоду, если затраты безотлагательны⁴⁹.

Справедливость и социальные предпочтения. Несмотря на базовое предположение экономической теории о том, что люди максимизируют собственное благосостояние исходя из собственных интересов, эмпирические данные показывают, что представления о справедливости являются фактором, оказывающим значительное влияние на экономическое поведение⁵⁰.

Базовые теоретические концепции в экономической социологии⁵¹

Теория укорененности М. Грановеттера. Экономические действия «укоренены в конкретных системах длящихся социальных отношений»⁵². Укорененность противопоставляется атомизации, свойственной «недосоциализированным» и «пересоциализированным» подходам, «акторы не действуют и не принимают решения вне социального контекста»⁵³. Разделяются непосредственные связи актора (укорененность в отношениях) и более отдаленные (структурная укорененность).

Структурная социология и сетевой подход. Структурная социология вводит анализ сетей, основанный на идее о том, что отношения между людьми обладают решающим значением для понимания экономического поведения. Для анализа связей используется математический аппарат.

Культурная социология. Основная задача – учет и экономических, и культурных факторов (норм, традиций, ценностей), детерминирующих экономическое поведение.

⁴⁹ Там же.

⁵⁰ Там же.

⁵¹ Вьюшина В.В., Павленко О.Б. Подходы к исследованию экономического поведения...

⁵² Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. – 1985. – Vol. 91. – P. 481-510.

⁵³ Там же.

Социология интереса Дж. Коулмана. Определяет ценность благ для человека исходя из субъективного интереса, а не из их объективной полезности. Если актер А контролирует ресурс, который представляет интерес для актера В, они будут взаимодействовать, тем самым создавая социальную систему.

Базовые теоретические концепции в экономической психологии⁵⁴

Экономическая психология рассматривает не только наиболее распространенные виды экономического поведения (потребительское, финансовое, трудовое, предпринимательское, производственное и т.д.), но и те его виды, которые определяются как иррациональные в рамках экономического подхода, – досуговое, альтруистическое, девиантное поведение и др.

Особое внимание в рамках экономической психологии уделяется покупательскому поведению.

Модель «черного ящика» – модель принятия решения о покупке, на которое влияют факторы внешней среды и факторы «черного ящика» покупателя (мотивация, привычки, личностные черты)⁵⁵.

Лояльность к бренду – предполагает определение продолжительной расположенности к покупке бренда.

Влияние эмоций на потребительское поведение. Эмоции связаны с такими концепциями потребительского поведения, как импульсивные покупки, обмен подарками, потребность в стимуляции, развлекательный шопинг.

Финансовое поведение. Сбережения. Психологический анализ сбережений отличается от экономического анализа, где индивиды представлены как рациональные агенты, максимизирующие будущее благосостояние. Мотивы сберегателей в рамках психологического подхода – это мотив управления деньгами, мотив буфера, мотив целей сбережений и мотив управления

⁵⁴ Вьюшина, В.В., Павленко О.Б. Подходы к исследованию экономического поведения....

⁵⁵ Давыдов Д. Интервальное восприятие информации и экономическое поведение потребителя: методологические аспекты // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 60-70.

состоянием⁵⁶. В качестве факторов, влияющих на планирование сбережений, исследуются неопределенность, предвидение, саморегуляция, бережливость, самоэффективность.

Кредиты и долги. Дж. Катона⁵⁷ заметил, что желание взять на себя кредитные обязательства указывает на высокий уровень финансовой уверенности. Долги, особенно проблемные, распространены среди людей с меньшим доходом и высокими необходимыми затратами. Интересным основанием для исследования финансового экономического поведения является деятельностный подход⁵⁸. Доминирующие модели финансового поведения в России авторы называют «гипермифологизированным», ориентированным на «мифологию чудесного случая» (финансовые пирамиды).

Предпринимательское поведение. Психология рассматривает когнитивные и мотивационные факторы предпринимательства (потребность в независимости, высокий энергетический уровень, выносливость, уверенность в себе, умеренная склонность к риску), а также социальные характеристики предпринимателей (семья, наличие ролевой модели и социальные сети, в которые включен предприниматель).

Поведение на рынке труда. В экономике основным фактором, определяющим экономическое поведение на рынке труда, является размер заработной платы. Психологический подход исходит из предпосылки, что экономические факторы влияют на экономическое поведение, проходя через серию личностных фильтров. Поэтому в качестве мотивации к работе рассматривается ощущение собственного вклада, ответ на социальные ожидания, возможные коллективные взаимоотношения.

⁵⁶ Lindquist A. A note on determinants of household saving behavior // Journal of Economic Psychology. – 1981. – Vol. 1. – P. 39–57.

⁵⁷ Katona G. Psychological Economics. – New York: Elsevier, 1975. – 438 p.

⁵⁸ Кудрявцев В.Т., Уразалиева Г.К. Деятельностный подход в экономической психологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vtk.interro.ru/book/4/>

Согласно таблице 6, основные способы сбора и анализа эмпирических данных – анкетный опрос, глубинное интервью, эксперименты, наблюдение (распространено в меньшей степени), статистические приемы.

Метод анкетного опроса (как компонент социологического метода) ограничен исследованием когнитивного компонента при игнорировании аффективного и мотивационного. Метод лабораторного эксперимента также ограничен: закономерности, полученные в лаборатории, не всегда успешно проецируются на реальное поведение.

Собранные в результате данные подвергаются математико-статистической обработке, однако полученные модели носят скорее дескриптивный, чем математический характер (из-за невозможности учета всех возможных факторов, влияющих на поведение, а также из-за многообразия социально-демографических и экономических характеристик населения)⁵⁹.

Данные методы, применяемые в совокупности, отражают закономерности развития общественной жизни, проявляющиеся в экономическом поведении индивидов, социальных групп и общества в целом, и дают возможность составить универсальные модели экономического поведения населения региона.

В целом можно сказать, что только сочетание рассмотренных направлений анализа экономического поведения позволит наиболее точно и корректно описать тот или иной тип экономического поведения населения; выявить факторы, влияющие на него; определить механизмы воздействия в целях совершенствования управления экономическим поведением населения.

На наш взгляд, основа комплексного подхода к изучению экономического поведения населения – это экономический подход. Набор предпосы-

⁵⁹ Вьюшина, В.В., Павленко О.Б. Подходы к исследованию экономического поведения...

лок, из которых при этом необходимо исходить при моделировании экономического поведения человека, следующий⁶⁰:

- человек независим – принимает самостоятельные решения исходя из своих личных предпочтений;
- человек эгоистичен – заботится о своём интересе и стремится к максимизации собственной выгоды;
- человек рационален – стремится к поставленной цели и рассчитывает сравнительные издержки выбора средств её достижения;
- человек информирован – хорошо знает собственные потребности и обладает достаточной информацией о средствах их удовлетворения.

При этом необходимо включить некоторые уточнения для допущений о рациональности «экономического поведения» (учесть наличие иррациональных моментов в поведении населения), признать значимость социальных связей и социального взаимодействия индивидов, ввести в модель элементы неопределенности, имеющие место в процессе принятия решений и осуществления действий из-за ограничений когнитивных способностей индивидов и невозможности получить полную и своевременную информацию.

Для дальнейшего изучения наибольший интерес представляют потребительское, трудовое и финансовое поведение населения. Поэтому более детально рассмотрим методологические подходы к их исследованию.

3.2. Методологические подходы к исследованию потребительского поведения населения

Потребительское поведение можно рассматривать как комплекс действий и реакций субъектов в сфере потребления, включающий экономический интерес и социальное взаимодействие.

С одной стороны, экономическая составляющая потребительского поведения предполагает рациональность действующего субъекта, информиро-

⁶⁰ Радаев В.В. Экономическая социология : учеб. пособие для вузов. – 2-е изд. – М. : ГУ ВШЭ, 2008. – 602 с.

ванного о возможных путях удовлетворения своих потребностей, выбирающего на основе этого наиболее выгодные альтернативы с учетом экономических мотивов максимизации материальной выгоды.

С другой стороны, социальная составляющая потребительского поведения ограничивает его социокультурными условиями жизнедеятельности общества, спонтанностью и непредсказуемостью единичных действий отдельных субъектов, сужая степень его рациональности.

Первые попытки исследования потребительского поведения отмечены в XIX–XX вв., когда исследовалось престижное поведение и возможности использования психологических принципов в рекламе (Д. Мовен)⁶¹.

К настоящему времени сформировано несколько основополагающих исследовательских подходов к изучению проблем потребительского поведения: экономический, маркетинговый, социально-психологический, социологический, культурологический.

Наиболее известные экономические теории оценки потребительского поведения – теория предельной полезности и теория эластичности потребности и спроса. Последователи **теории предельной полезности** (У. Джеванс, Л. Вальрас, К. Менгер, Э. Бем Беварк) рассматривали поведение потребителя как поиск наибольшей полезности (степени удовлетворения) в приобретении тех или иных материальных благ. Потребитель, имея определённые индивидуальные вкусы и предпочтения, ограничен в их удовлетворении имеющимися доходами. Поэтому он вынужден идти на компромисс, выбирая между альтернативными вариантами тот, который обеспечит максимально возможную полезность.

В **теории эластичности потребления и спроса** (А. Маршалл, П. Самуэльсон) рассматривается способность потребления и спроса изменяться в определенных границах под влиянием экономических факторов.

⁶¹ Дорохова Ю.В. Исследовательские подходы к потребительскому поведению в системе социально-экономических отношений // Среднерусский вестник общественных наук. – 2010. – № 4. – С. 50-56.

Наибольшее распространение получило исчисление эластичности потребления от дохода и цены, показывающих, на сколько процентов изменится спрос или потребление при изменении этих факторов на один процент⁶².

Теория **рационального потребления** (С. Струмилин, В. Немчинов, В. Майер) рассматривает возможность определения целевых ориентиров потребления. В качестве таковых могут выступать физиологические потребности (продукты питания), функциональные бытовые процессы (предметы длительного пользования), социальные требования (одежда)⁶³.

В рамках **неоклассической экономической теории** потребительское поведение человека рассматривается с учетом следующих аспектов⁶⁴:

- действия потребителя подчинены эгоистическому стремлению к собственному благу, выражаемому в максимизации полезности;
- потребитель имеет четко определенные потребности, которые фактически не ограничены ничем, кроме имеющихся ресурсов;
- потребитель демонстрирует устойчивость предпочтений, которая обусловлена рациональностью принимаемых им решений;
- в каждом акте потребительского выбора «экономический человек» демонстрирует свою автономию и принимает решения, независимые от потребностей других потребителей и от своего прошлого опыта.

При этом главными факторами, влияющими на потребительское поведение, являются уровень личных доходов (потребление увеличивается с их ростом) и уровень цен на потребительском рынке (при снижении цены потребитель покупает больше, а при ее повышении – меньше). Учитывается также фактор вкуса и потребительских предпочтений, которые могут изменяться с течением времени.

В теории **Дж.М. Кейнса (кейнсианство)** возрастает роль потребительских предпочтений, а в качестве объективных факторов, определяющих

⁶² Дорохова Ю.В. Исследовательские подходы к потребительскому поведению...

⁶³ Там же.

⁶⁴ Радаев В.В. Социология потребления // Социологические исследования. – 2005. – № 3. – С. 3-15.

«склонность к потреблению», принято ожидаемое отношение текущего и будущего уровня доходов. Кроме того, учитывается и действие субъективных факторов (вкусы и предпочтения, интересы и следование моде, «удовлетворение чистой жадности» и т.п.)⁶⁵.

Наибольшее внимание воздействию субъективных факторов на потребительское поведение уделяется в рамках **поведенческой экономики**, одним из родоначальников которой был Дж. Катона. Ученый отмечал, что желание покупать обусловлено личными представлениями, оценками и ожиданиями людей относительно своего материального положения, занятости, динамики цен, общеэкономических перспектив развития страны в целом.

Потребители отдадут предпочтение экономическому выбору, в наибольшей степени отвечающему их интересам и потребностям. Определяющим моментом здесь является наличие у потребителей возможности действовать в соответствии со своими предпочтениями. Поэтому часто для некоторых потребителей главное ограничение выбора состоит в недостатке дохода, причем их доходы оказываются слишком низкими для обеспечения как в настоящем, так и в будущем адекватного уровня жизни⁶⁶.

Все источники ограничений приводят к одинаковому результату: когда выбор полностью ограничен, изменения в ожиданиях потребителей не оказывают никакого воздействия на их решения по расходованию средств или накоплению сбережений. И наоборот: при уменьшении этих ограничений роль потребительских ожиданий возрастает.

Именно личный опыт потребителей, приобретаемый ими в процессе изменений локальных условий дохода и занятости, цен и наличия товаров на местных рынках, а также многие другие ассоциативные связи с текущими событиями в обстановке быстро меняющейся конъюнктуры зачастую ока-

⁶⁵ Ибрагимов Д.Х., Николаенко С.А. Индекс потребительских настроений. – М. : Поматур, 2005. – 117 с.

⁶⁶ Там же.

зываются наиболее значимым фактором, влияющим на экономическое поведение потребителей⁶⁷.

В рамках **маркетингового подхода** (М. Холбрук, Э. Хиршмат) выделяется три типа поведения потребителей с точки зрения способов решения проблемы: поведение, основанное на рутинной реакции; поведение, предполагающее ограниченное и расширенное решение проблемы. Сходную, но более детализированную классификацию дают Энджел, Блэкуэлл и Миниард, которые выделяют поведение потребителей при осуществлении первичной покупки, повторной покупки и особые типы покупательского поведения, не предусматривающие принятие взвешенных решений (это импульсивная покупка и поиск разнообразия)⁶⁸.

Социологический подход «изучает условия, ситуации, социокультурные институты и социальные субъекты, которые реализуют свои интересы, в том числе экономические». Как подчеркивает В.И. Верховин, «предмет внимания социолога – модели социального поведения, связанные с применением и интерпретацией принципа максимизации результата и минимизации затрат, а также те институты, которые делают возможным или существенно лимитирующим применение экономических ресурсов»⁶⁹.

При этом В.И. Верховин не ограничивается рассмотрением лишь поведения в сфере потребления, предполагающего извлечение полезных свойств потребительских благ, а включает в понимание потребительского поведения поведение, как предшествующее покупке и потреблению, так и следующее за ними (информационно-поисковое, хозяйственное, адаптивное, распределительное, функциональное, сберегательное).

Последователи социологического подхода отмечают, что в результате воздействия социальных факторов связь покупательского спроса с уровнем

⁶⁷ Там же.

⁶⁸ Дорохова Ю.В. Исследовательские подходы к потребительскому поведению...

⁶⁹ Верховин В.И. История экономической социологии: мир идей. – М.: ИМТ, 1998. – С. 127–261.

дохода часто оказывается нелинейной, а изменение цен объясняет динамику спроса лишь в краткосрочном периоде⁷⁰.

Социально-психологический подход к исследованию потребления на современном этапе его развития можно охарактеризовать как эмпирический. Исследователи в основном составляют опросные листы, чтобы с их помощью решить локальные проблемы реализации товаров.

Культурологический подход исходит из того, что культурные факторы оказывают самое сильное влияние на потребительское поведение. Являясь выражением ценностей, моделей восприятия, потребностей и стереотипов, культура оказывает серьезное влияние на поведение человека. У каждого класса и общества есть своя культура, по-разному влияющая на потребительское поведение⁷¹.

Так, Дж. Дьюзенберри полагает, что потребители связывают свои возможности с потреблением других, более обеспеченных групп, которые тем самым оказывают на них постоянное культурное давление, вынуждающее наращивать объемы потребления. Т. Веблен указывает на факт поддержания или повышения потребителем при принятии им потребительского решения своих статусных позиций, наделяемых определенным уровнем престижа. П. Бурдье отмечает, что человек на основе своих индивидуальных вкусов, выражающих классовые позиции, конструирует стиль жизни, позволяющий дистанцироваться от других классов и поддерживать их субординацию. Ж. Бодрийяр считает, что потребительское поведение не может сводиться лишь к обладанию определенным товаром или услугой, оно превращается в сферу самовыражения человека, основанного на развитии навыков ориентации в современном потребительском рынке, умении конструировать с его помощью образ своего «Я»⁷².

⁷⁰ Дорохова Ю.В. Исследовательские подходы к потребительскому поведению...

⁷¹ Василенко О.В. Потребительское поведение как социальный феномен // Вестник ВолГУ. – 2008. – № 1 (7). – С. 83-85.

⁷² Там же.

В современной научно-исследовательской практике одним из основных методов изучения потребительского поведения является **метод ИПН (исследование потребительских настроений)** – отечественный аналог Consumer Sentiment Index (CSI), разработанного в 1950-е гг. группой исследователей Мичиганского университета под руководством Дж. Катоны.

Индекс потребительских настроений строится на основе систематических социологических опросов населения. Вопросов может быть задано много, но для построения индекса используются ответы на пять основных⁷³:

1. Как изменилось материальное положение Вашей семьи за последний год? (скорее улучшилось; осталось без изменения; скорее, ухудшилось; затрудняюсь ответить).

2. Как, по Вашему, изменится материальное положение Вашей семьи в ближайший год? (скорее улучшится; останется без изменения; скорее ухудшится; затрудняюсь ответить).

3. Если говорить об экономических условиях в стране в целом, как Вы считаете, следующие 12 месяцев будут для экономики страны хорошим временем или плохим? (хорошим; хорошим, но не во всем; не хорошим, но и не плохим; плохим, но не во всем; плохим; затрудняюсь ответить).

4. А если говорить о следующих пяти годах, то они будут для экономики страны хорошим или плохим временем? (хорошим; не хорошим, но и не плохим; плохим; затрудняюсь ответить).

5. Если говорить о крупных покупках для дома (таких, как мебель, холодильник, бытовая электроника, телевизор), то, как Вы считаете, сейчас в целом хорошее или плохое время для того, чтобы делать такие покупки? (хорошее; не хорошее, но и не плохое; плохое; затрудняюсь ответить).

На основании ответов респондентов на каждый вопрос рассчитываются частные индексы, отражающие динамику отдельных факторов, формирующих потребительское поведение населения. Частные индексы строятся по

⁷³ Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А. Индекс потребительских настроений.

следующему алгоритму: из доли положительных ответов вычитается доля отрицательных и к этой разнице прибавляется 100, чтобы исключить появление отрицательных величин.

Совокупный индекс рассчитывается как среднее арифметическое из частных индексов. Значения индексов могут изменяться в пределах от 0 до 200. Индекс равен 200, когда все население положительно оценивает экономическую ситуацию. Индекс равен 100, когда доли положительных и отрицательных оценок одинаковы. Значения индекса ниже 100 означают преобладание в обществе негативных оценок⁷⁴.

По мнению Д.Х. Ибрагимовой⁷⁵, уникальность и значимость ИПН обусловлена следующими фактами:

- ИПН служит показателем состояния и тенденции массового сознания потребителей как некоего целостного образования;
- в периоды ускоренных изменений общественной среды ИПН более объективен, чем многие другие индексы, по своему характеру, в определенной мере прогнозирует развитие событий;
- поскольку ИПН строится на основе массовых опросов населения, он является показателем, отражающим настроения и поведение основной массы жителей страны, и предоставляет редкую возможность учета психологических (субъективных) факторов при выработке экономической политики;
- оперативность измерений и «открытость» индикатора (результаты оценок ИПН публикуются в СМИ и в сети Интернет, являются полностью доступными для широкой общественности);
- методология ИПН позволяет включать в себя помимо базовых и другие вопросы – гибкие модули или дополнительные вопросы, на основе которых строятся различные индикаторы (например, сберегательного поведения, потребительского кредитования и т.д.).

⁷⁴ Там же.

⁷⁵ Там же.

Таким образом, к исследованию потребительского поведения можно подойти с использованием множества подходов. Выбор конкретных подходов определяется исследователем.

3.3. Методологические подходы к исследованию трудового поведения населения

Трудовое поведение – крайне сложная и важная категория, являющаяся предметом исследования множества дисциплин, таких как социология, экономика труда, психология и т.д.

К настоящему моменту разработано значительное число методов изучения трудового поведения, каждый из которых преследует определенную цель, имеет специфику использования, сильные и слабые стороны. Однако концептуально различающихся между собой подходов не так много⁷⁶.

На основе исследований, проведенных советскими учеными в 90-х годах XX века, были оформлены 2 основных подхода к исследованию трудового поведения рабочих, в основном промышленных предприятий.

1. Изучение сложившегося социально-экономического положения.

Рабочие рассматриваются как пассивный объект воздействия неблагоприятных системных факторов. Рабочие повсеместно терпят социальные бедствия и вынуждены терпеть, адаптироваться либо идти на конфликт, забастовку, взывая о помощи со стороны государства, предприятия, отдельного начальника. Сложившаяся адаптация рабочих при таком подходе отражается в чувствах смирения и психологической подавленности, которые при определенных условиях могут смениться ростом классовой солидарности и коллективных протестных действий⁷⁷.

⁷⁶ Реализация трудового потенциала региона: механизмы и стратегии поведения населения: заключ. отчет о НИР / исполн. Е.А. Чекмарева, А.В. Симаков. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2011. – 90 с. – С. 22.

⁷⁷ Максимов Б.И. Рабочие в период реформ: положение, ориентации, коллективные действия // Мир России. – 2002. – №3. – С. 96-121.

2. Выявление микропрактик и индивидуальных стратегий, направленных на поддержку и улучшение материального положения своего домохозяйства.

Рабочие рассматриваются как субъект самостоятельно формируемых социальных действий и стратегий трудового поведения. Акцент делается на их реальной и потенциальной активности, выражаемой в адаптации с опорой на индивидуальные ресурсы, самостоятельном поиске новых мест занятости, вторичной занятости, предпринимательстве, самоорганизации протестного поведения⁷⁸.

А.Л. Темницкий⁷⁹ в своих работах выделяет следующие подходы к исследованию трудового поведения населения.

Структурно-функциональный подход

При таком подходе уточняются, с одной стороны, требования, исходящие от производственной организации, производственного процесса, рабочего места, с другой, идущие от работника, его статусно-ролевых характеристик, профессиональных способностей, квалификационных характеристик, ценностно-нормативных установок, культурологических характеристик. Причем роль определяющего фактора или независимой переменной выполняют предписания, идущие от производственной организации. Предполагается, что работник должен максимально стремиться к гармоничному соединению своих профессиональных способностей с заданными организацией условиями трудовой деятельности.

При этом структура трудового поведения работника может иметь сложную конфигурацию и не обязательно сводиться только лишь к алгоритмизированным, предписанным действиям.

⁷⁸ Темницкий А.Л. Трудовое поведение наемных работников в условиях состоявшейся адаптации: методологические подходы и некоторые результаты исследований // Российское общество и социология в XXI веке: социальные вызовы и альтернативы : доклады II Всерос. социологического конгресса. – М. : Альфа-М, 2004. – 720 с.

⁷⁹ Темницкий А.Л. Теоретико-методологические подходы к исследованию трудового поведения // Социологические исследования. – 2007. – № 6. – С. 60-71.

Структурно-функциональный подход позволяет раскрыть структуру трудового поведения, выделить его формы, направления дифференциации, однако он слабо улавливает влияние времени, специфики общественных изменений и изменений в отношении к труду на предприятии самого работника. Представляется, что положения подхода можно конструктивно использовать применительно к условиям стабильно функционирующего предприятия, когда влияние внешних по отношению к нему факторов либо строго контролируется централизованной властью (ситуация плановой экономики), либо настолько прозрачно, что легко поддается учету и контролю со стороны самого предприятия (ситуация цивилизованного рынка).

Модель социального механизма

Данная модель призвана показать, «каким образом действия социальных акторов микроуровня меняют макрохарактеристики общества и как изменение этих характеристик в свою очередь воздействует на жизнь и деятельность микроакторов»⁸⁰. С этих позиций функционирование социального механизма регуляции трудового поведения рассматривается как система связей и между входящими в его состав элементами. «Её суть:

- социальные институты формируют условия жизнедеятельности социальных групп, определяют их характер и особенности положения;
- условия и положение групп детерминируют характер целей и интересов;
- цели и интересы групп непосредственно влияют на их поведение;
- поведение групп формирует характер соответствующих социальных процессов».

В отличие от структурно-функционального подхода, согласно которому работник преимущественно выступал как объект управления, рассмотрение трудового поведения с позиций социального механизма трансформационных процессов предполагало максимально полный учет социальных потреб-

⁸⁰ Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. – М. : Дело, 2002. – С. 193.

ностей и интересов работника в сфере труда, допускало возможность изменений на макроуровне под воздействием микроакторов.

Но высокий уровень абстракции, большое количество элементов и взаимных связей в аналитической схеме модели социального механизма трансформационного процесса не способствовали популярности этой модели среди учёных.

Модель экономического человека

Обозначившийся в начале 1990-х годов курс на либеральные реформы лишил большинство рабочих, служащих и специалистов прежней опеки со стороны государства, политических и общественных организаций, гарантий занятости и стабильности в оплате труда. В этих условиях работникам прежних государственных предприятий ничего не оставалось, как самостоятельно выработать стратегии трудового поведения. Главным для каждого работающего человека стала максимизация собственных усилий для обеспечения выживания. В короткое время сформировалась однофакторная (на основе заработка) модель мотивации труда, а все другие социально значимые и содержательные мотивы труда оказались на периферии.

В таких условиях модель экономического человека пришлась как нельзя кстати. Согласно ей люди добиваются осуществления своих целей, действуя достаточно разумно и рационально, не связывая себя никакими принципами (не придерживаются никаких моральных норм, игнорируют многие правила, если в этом видят выгоду для себя).

Рассматривая модель экономического человека как наилучшую аналитическую схему для проектирования социологических исследований, авторы приводят такие доводы, как высокая степень разработанности экономистами, включение в ее схему основных элементов человеческого поведения и исключение несущественных, наличие мотива эгоизма как ведущего в лю-

бом типе человеческого поведения, устойчивость, рациональность и доступность для измерения такого типа поведения⁸¹.

В то же время модель «экономического человека» часто подвергается критике из-за своей упрощенности. Считается, что «экономический человек» – это лишь одна из граней личности, составляющая довольно небольшую часть того, что действительно представляет из себя индивид. Особое внимание обращается на то, что в действительности субъект экономических отношений «более разнообразный и содержательный, чем homo economicus» и при совершении экономических действий «старается сбалансировать все стороны своего социального существования»⁸².

Недостатки модели экономического человека, игнорирующей влияние социокультурных факторов на трудовое поведение, в определенной мере преодолевает неинституциональный подход.

Неинституциональный подход

Как и модель экономического человека, неинституционализм ставит во главу угла независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, как ему действовать и вести себя в той или иной ситуации. Несомненно, сильной стороной неинституционализма с позиций социологического видения является обращение к роли традиций, культурных норм, ментальных стереотипов, выполняющих роль своеобразных институтов.

В качестве неформальных ограничителей максимизационных ориентаций трудового поведения работников неинституциональный подход рассматривает различные сложившиеся на предприятиях нормы трудовых взаимоотношений, например зависимость размера оплаты от взаимоотношений с руководством или связь работников с землей (работа на земельных

⁸¹ Радаев В.В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») // Сборник материалов ежегодного методологического семинара. – М. : Изд-во Института экспериментальной социологии, 1997. – С. 177-189.

⁸² Зотов В.В. О роли концепции «экономического человека» в постановке проблемы мотивации // Мотивация экономической деятельности. – 1980. – № 11 – С. 72-79.

участках), но это с позиций логики данного подхода всегда лишь ограничители, а не самоценные культурные традиции и нормы.

Слабость неоинституционального подхода состоит в сохранении верности принципу методологического индивидуализма, а также в уделении максимального внимания индивиду и его независимости, упуская из виду либо рассматривая как ограничители культурные традиции и ценности, благодаря которым индивид приобретает связь с другими индивидами, налаживает нормы и правила в трудовых отношениях.

Социокультурный подход

Подход получил отчетливое выражение в публикациях в разгар осуществления рыночных реформ (середина 1990-х). В нем за основу берутся ценностные аспекты труда и неформальные нормы, характеризующие противоречивое взаимодействие старого (советского) и нового (постсоветского) или традиционного и рыночного (инновационного) в трудовых отношениях на предприятиях и трудовом поведении. В целом такой подход можно назвать социокультурным, потому что применительно к современной России он отражает столкновение двух культур: прозападной и просоветской. Его конкретное отражение в сфере труда проявляется в противоречивом процессе взаимосвязи остаточной культуры труда советского типа с новыми социально-трудовыми отношениями постсоветского содержания.

Именно потому, что в социокультурном подходе не делается акцент на чем-то одном, скажем, рыночных образцах трудовой культуры, с объявлением негодными, архаичными тех, которые ему противоречат (традиции коллективизма и патернализма), можно утверждать, что социокультурный подход более нейтрален по сравнению с ранее рассмотренными и может рассматриваться как один из наиболее перспективных в исследованиях по теме традиций и инноваций в трудовом поведении работников в трансформирующемся российском обществе. Он действительно является подходом, свободным от оценочных суждений, рассматривающим традиционное и ин-

новационное, рыночное и нерыночное как взаимодействующие социокультурные дуальные оппозиции⁸³.

Подчеркнем, что в современных условиях исследование трудового поведения невозможно без учета социальной и культурной среды. Поэтому структурно-функциональный подход, чрезмерно обобщающий модели трудового поведения, модель «экономического человека», элиминирующая воздействие внеэкономических факторов и выводящая на первый план максимизирующую рациональность, а также модель социального механизма в силу своей сложности из-за разнообразия блоков не могут претендовать на востребованность без существенных доработок.

Неоинституциональный и социокультурный подходы, несмотря на ряд минусов, способны наиболее полно отразить все стороны трудового поведения, поскольку в них:

- учитываются как экономические, так и социокультурные факторы, что позволяет рассматривать трудовое поведение вне производственного процесса;
- оценивается специфика общественных изменений и изменений в отношении к труду на предприятии самого работника⁸⁴.

Одним из самых распространённых методов получения информации о поведенческих аспектах трудовой деятельности в настоящее время является социологический опрос. Дополненный анализом показателей, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов (численность работников на определенную дату; среднесписочная численность работников за месяц, квартал, год; структура работников предприятия; коэффициент оборота по приему; коэффициент оборота по увольнению; коэффициент текучести кадров; производительность труда работников; фонд оплаты труда; средняя сумма оплаты труда на одного работника), опрос способен дать от-

⁸³ Темницкий А.Л. Теоретико-методологические подходы к исследованию трудового поведения.

⁸⁴ Попов А.В. Теоретические аспекты исследования трудового поведения : обзор теоретических источников по теме НИР. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 52 с.

веты на вопросы о динамике, состоянии и причинах трудового поведения индивидов.

Институтом социологии РАН проводится исследование трудового поведения, предполагающее изучение представлений работников различного социального статуса о том, какое значение имеет в их жизни работа. Методология исследования включает следующие блоки вопросов:

1. Работа как универсальная ценность. «Она важна сама по себе, независимо от оплаты».
2. Работа как антиценность. «Это неприятная обязанность, если бы мог, то вообще бы не работал».
3. Работа как способ адекватной и необходимой материальной компенсации, источник получения средств существования.
4. Работа как фактор поддержания устойчивых связей с социальной средой (социальная ценность).
5. Работа как ресурсная ценность. Возможность проявить себя, осуществить свои планы⁸⁵.

Важными и значимыми с точки зрения изучения психологических аспектов трудового поведения являются методологические подходы и принципы психологии труда: деятельностный подход (М.Я. Басов, А.Н. Леонтьев); антропоцентрический подход к анализу и оптимизации систем «человек–машина» (Б.Ф. Ломов); системный подход к решению инженерно-психологических проблем (Б.Ф. Ломов); эргономические основы проектирования и эксплуатации техники (В.П. Зинченко); концепция учета «человеческого фактора» при создании техники (В.А. Пономаренко, Н.Д. Завалова); теоретические положения системы саморегуляции функциональных состояний (Л.Г. Дикая) и др.

⁸⁵ Социальные проблемы трудовой занятости в регионах Российской Федерации. – М. : Институт социологии РАН, 2009. – 99 с. – С. 39.

Как отмечает М.В. Григорьева, помимо общепсихологических методов, таких как наблюдение, эксперимент, тест, опросный метод, психология труда применяет ряд специфических приемов изучения поведения человека в условиях трудовой деятельности: метод экспертных оценок; трудовой метод; метод анализа технической документации; «фотографию» рабочего дня; пооперационное алгоритмическое и операционно-структурное описание трудовой деятельности; метод коллективной дискуссии; метод составления индивидуальной характеристики; метод анализа ошибок и рекордов в труде; метод критических инцидентов; метод анализа биографий и автобиографий; психосемантические методы⁸⁶.

Таким образом, в целях изучения трудового поведения можно использовать самые разнообразные теоретико-методологические подходы, которые обладают положительными качествами и могут быть эффективными в определенное время в тех или иных условиях.

3.4. Методологические подходы к исследованию финансового поведения населения

Основные теоретико-методологические подходы к анализу финансового поведения населения были заложены Дж. Кейнсом, И. Шумпетером, М. Фридменом, И. Фишером, Н. Калдором. Постепенно в западной социологии сформировалось самостоятельное направление, изучающее различные проблемы налоговой и финансовой систем, – фискальная социология. Среди современных исследователей финансового поведения людей наиболее известно имя американского экономиста, лауреата Нобелевской премии Ф. Модильяни. В отечественном научном мире проблемами финансового поведения занимаются такие ученые, как А. Бояркина, В. Верховина, Н. Красильникова, А. Розмаинский, В. Радаев, А. Симаков⁸⁷.

⁸⁶ Григорьева М.В. Психология труда: конспект лекций. – М. : Высшее образование, 2006. – 192 с. – С. 50.

⁸⁷ Финансовое поведение населения в социологическом измерении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nlpnamibia.com/?p=352>

Одной из первых теорий финансового поведения стала теория **абсолютного дохода (The Absolute Income Hypothesis)**, разработанная Дж.М. Кейнсом для анализа сберегательного поведения населения.

Кейнс, в отличие от классиков экономической мысли, считал, что сберегательное поведение домохозяйств нельзя объяснить только лишь ставкой процента, поскольку мотивы сберегательного поведения домохозяйств более разнообразны: помимо получения процента люди могут резервировать средства на «черный день», заботиться о наследстве своих детей, а порою им просто жалко тратить деньги. Кейнс сделал вывод о том, что «решающей переменной, как правило, оказывается совокупный доход»⁸⁸. Поэтому он предложил поставить потребление и, следовательно, сбережения индивидов в зависимость от их личного располагаемого дохода⁸⁹.

Размеры сбережений Кейнс определял как остаток, образуемый в виде разницы между размером дохода и уровнем потребления.

В качестве основного инструмента анализа сберегательного поведения Кейнс предложил использовать функцию потребления, т.е. функциональную зависимость между объемом потребления в данном периоде и текущим располагаемым доходом семьи. Отношение объема текущего потребления к объему дохода ($c = C/Y$) Кейнс называл *средней склонностью к потреблению, или нормой потребления*, а отношение объема сбережений к объему текущего дохода ($s = S/Y$) – *средней склонностью к сбережению, или нормой сбережений*⁹⁰.

Основная гипотеза Кейнса заключалась в том, что сберегательное поведение определяется фундаментальным психологическим законом: «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление вслед за увеличением

⁸⁸ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 96 с.

⁸⁹ Кузина О.Е. Социология финансового поведения населения [Электронный ресурс] : курс лекций. – Режим доступа : http://soc.hse.ru/ecsoc/fin_behaviour/presentation

⁹⁰ Там же.

дохода, но в несколько меньшей степени по сравнению с ростом дохода»⁹¹. Мотивы поведения людей, подталкивающие их к некоторому сдерживанию расходов, направляемых на покупки, расширение потребления или увеличение накоплений, самые разнообразные – скупость, предусмотрительность, расчетливость и др. «Побуждение к удовлетворению неотложных первостепенных нужд человека и его семьи обычно представляет собой более сильный мотив, чем побуждение к накоплению, и последнее только тогда начинает проявляться в полную силу, когда достигнут известный уровень благосостояния. Это ведет к тому, что с ростом реального дохода, как правило, более высоким оказывается удельный вес той части дохода, которая направляется в сбережения»⁹². По результатам наблюдений оказалось, что доля сбережений в доходе выше у более обеспеченных семей, что подтвердило предположение о сокращении средней склонности к потреблению с увеличением дохода.

Следовательно, по Кейнсу, главным фактором, определяющим объём сбережений, является наблюдаемый уровень текущего дохода, а процентная ставка в краткосрочном периоде не играет большой роли⁹³.

М. Фридмен и Ф. Модильяни предположили, что объяснить поведение населения в финансовой сфере можно, опираясь на неоклассическую экономическую теорию и исходя из допущения о рациональности индивидов, которые выравнивают своё потребление, поддерживая предельную полезность расходов постоянной с течением времени⁹⁴.

Теория перманентного дохода (Permanent Income Hypothesis)

М. Фридмена. Гипотеза М. Фридмена основывается на том, что доход является основным фактором, влияющим на потребительское и сберегательное поведение домохозяйств. Однако речь идет не столько о текущем уровне

⁹¹ Keynes J. M. The general theory of employment, interest and money. – London, Macmillan, 1973. – P. 96-97.

⁹² Там же.

⁹³ Кузина О.Е. Социология финансового поведения населения.

⁹⁴ Там же.

дохода, сколько о некотором его среднем уровне, который люди воспринимают как «обычный», «нормальный»⁹⁵. Именно «нормальный», «обычный» для данного домохозяйства доход (или «перманентный» – как обозначил его Фридмен) определяет размер потребления семьи, поскольку люди в основной своей массе стараются поддерживать относительно неизменным тот уровень жизни, который считают для себя приемлемым, исходя из общего объема располагаемых ресурсов семьи, несмотря на взлеты и падения доходов от месяца к месяцу или от года к году⁹⁶.

Перманентный доход М. Фридмен определяет как такой доход, который потребитель надеется получать в течение довольно продолжительного времени. Его значение зависит от горизонта потребления индивида, величины накопленного капитала, а также от места жительства, возраста, профессии, образования, расы и национальности. Одним словом, это доход, который потребитель рассчитывает получать в течение жизни, исходя из своего возраста, образования, сложившейся модели потребления. Перманентный доход М. Фридмен определяет как произведение капитала (как человеческого, так и прочего) и ставки процента⁹⁷.

В целом М. Фридмен считает, что люди нейтральны по отношению к будущему, то есть склонность к потреблению из года в год остается неизменной. Если потребитель стремится поддерживать потребление на некотором неизменном уровне, то потребление становится функцией от перманентного дохода и от ставки процента⁹⁸.

Склонность к сбережению, рассчитанная как отношение перманентного сбережения к перманентному доходу, по мнению Фридмена, одинакова для всех его уровней, поэтому она зависит не от уровня перманентного дохода, а

⁹⁵ Friedman M. A theory of the consumption function. – Princeton: Princeton University Press, 1957. – P. 220-239.

⁹⁶ Кузина О.Е. Социология финансового поведения населения.

⁹⁷ История экономических учений (современный этап) : учебник / под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 733 с.

⁹⁸ Там же.

от других переменных, таких как ставка процента, соотношение накопленного имущества и текущего дохода, случайные доходы и т.п.⁹⁹.

Например, ученый считал, что неожиданные доходы, полученные дополнительно к обычным, нормальным доходам, если не будут отложены в сбережения, то скорее всего будут использованы на какие-нибудь крупные покупки, предметы длительного пользования, своего рода сбережения, нежели на увеличение стоимости текущего потребления. В результате люди будут сберегать, если текущий доход превышает обычный для домохозяйства уровень. В обратном случае они будут тратить сбережения или одалживать деньги. Для того чтобы семья могла безошибочно определить, является ли увеличение дохода временным или постоянным, в модели Фридмена вводится предпосылка об отсутствии у людей неопределенности будущих доходов¹⁰⁰.

В целом, при наличии полной определенности, сбережения выполняют две функции: во-первых, они выравнивают поток дохода, делая потребление более равномерным; во-вторых, приносят прибыль в виде процентного дохода.

В состоянии экономической неопределенности сбережения создают резерв. М. Фридмен считает, что вложение средств в «осязаемые активы» (в физический капитал) более надежно, чем в капитал человеческий, из-за отдаленности во времени получения дохода¹⁰¹.

У теории Фридмена есть определенные ограничения. Так, эмпирические оценки гипотезы перманентного дохода связаны с определенными трудностями. Дело в том, что перманентный доход является латентной переменной и не может быть измерен напрямую. Для его исчисления применяются различные подходы. Однако все равно получают лишь приближенные значения.

⁹⁹ Кузина О.Е. Социология финансового поведения населения.

¹⁰⁰ Там же.

¹⁰¹ История экономических учений (современный этап).

Другое ограничение теории перманентного дохода основано на том, что модель предполагает отсутствие неопределенности доходов домохозяйств.

Наконец, ограничения ликвидности, понимаемые как невозможность взять деньги в долг или потратить имеющиеся сбережения, также не принимались в расчет при формулировании теории перманентного дохода¹⁰².

Гипотеза жизненного цикла (Life-cycle hypothesis) Ф. Модильяни¹⁰³.

Ф. Модильяни обратил внимание на то, что периоды низких и высоких доходов не случайны. Человек на своем жизненном пути последовательно проходит через период низких доходов в молодости, когда он только начинает работать, затем его доходы увеличиваются и достигают пика в среднем возрасте, чтобы вновь снизиться к старости. Поскольку Модильяни (как и Фридмен) исходил из предпосылки о том, что люди выравнивают свое потребление в условиях колебания текущих доходов, то из этого следовало, что молодые люди будут одалживать, люди в среднем возрасте – сберегать, а пожилые – тратить накопленное.

Гипотеза жизненного цикла основана на неоклассическом экономическом анализе и идее о долгосрочной оптимизации, или выравнивании уровня потребления в течение жизненного цикла. То, как индивид распределяет свои доходы между потреблением и сбережениями в текущем периоде, зависит от его совокупных ресурсов за весь жизненный цикл.

Такое предположение базируется на наблюдении, что люди часто используют сбережения для того, чтобы перераспределить доход с периодов, когда его уровень высок, на те периоды, когда он низок. И если в модели перманентного дохода периоды низких и высоких доходов связаны с циклами общей экономической динамики или взлетами и падениями трудовой карьеры индивида, то гипотеза жизненного цикла обращает внимание на то,

¹⁰² Кузина О.Е. Социология финансового поведения населения.

¹⁰³ Там же.

что важнейшей причиной резкого падения уровня дохода является выход на пенсию, а наиболее распространенным мотивом долгосрочных сбережений – мотив сбережений на старость. И так как люди предвидят снижение своих доходов в старости, то они делают сбережения, чтобы избежать значительного снижения уровня жизни в этот период.

Гипотеза жизненного цикла исходит из следующих предположений:

- индивид или домохозяйство планируют свое потребление в течение всего цикла жизни так, чтобы максимизировать суммарную полезность;
- временной горизонт L (время жизни) ограничен;
- доход до выхода на пенсию постоянен, а затем равен нулю;
- ставка процента равна нулю;
- к концу жизни индивид потребляет все ресурсы;
- функция полезности однородна – в любой момент цикла жизни семья распределяет предельный прирост ресурсов в той же пропорции, как они были распределены до этого приращения;
- допущение о совершенном рынке.

Один из основных выводов гипотезы жизненного цикла состоит в том, что изменение текущего дохода влияет на изменение текущего потребления только в той степени, в которой оно вызывает изменение суммы всех ожидаемых в течение жизненного цикла ресурсов. То есть можно предполагать, что изменение текущего дохода не слишком сильно скажется на потреблении, если только семья не находится близко к концу жизненного цикла.

Если уровень потребления семьи постоянен, а доход сначала растет, достигая максимума в наивысшем пике карьеры, а затем снижается, то следует ожидать, что семья в начале жизненного цикла будет жить в долг (брать кредиты). Позже, с ростом дохода, появятся возможности отдать сделанные ранее долги и начать откладывать деньги на будущее. После выхода на пенсию падение дохода будет компенсироваться за счет траты накопленных средств, то есть сбережения опять станут отрицательными.

Ведущим мотивом сбережений в гипотезе жизненного цикла выступает желание выравнять уровень потребления в течение всей жизни.

Согласно модели Н. Калдора сбережения в коротком периоде являются нелинейной возрастающей функцией от дохода. При низком уровне дохода предельная склонность к сбережению относительно велика, так как домашние хозяйства стремятся за счет сбережений поскорее перейти на более высокий уровень благосостояния. Когда уровень дохода стабилизируется на среднем уровне, люди снижают долю накоплений. Если доходы существенно превышают средний уровень, то предельная склонность к сбережению снова увеличивается. В среднесрочном периоде объемы сбережений зависят также от времени. Если на протяжении нескольких лет экономика растет, то объем сбережений увеличивается при любом уровне дохода¹⁰⁴.

Последняя четверть XX века охарактеризовалась появлением **новых идей в экономическом моделировании сберегательного поведения домохозяйств**. Основной находкой этих десятилетий было понимание того, что при наличии даже незначительной неопределенности реальное сберегательное поведение домохозяйств начинает заметно отклоняться от предсказаний неоклассических моделей, поскольку потребление начинает повторять колебания текущих доходов. Так, семьи в период низких доходов предпочитают экономить на текущем потреблении, оставляя по возможности неизменным накопленный финансовый резерв. Пожилые домохозяйства не растрачивают свои накопления. Покупки в кредит чаще делаются в благоприятные периоды финансовой жизни и реже – во времена денежных трудностей. Все это приводит к тенденциям сберегательного поведения, обратным тому, что предполагается неоклассическими моделями. В самой идее сглаживания потребления изначально содержится предположение о том, что по-

¹⁰⁴ Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леуский А.И. Макроэкономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economicus.ru/site/grebenikov/E_Macro/index.html

требление зависит не только от текущих и прошлых доходов, но и тех ожиданий, которые формируются по отношению к будущему¹⁰⁵.

Модель Холла (1978) – основа *стохастической теории потребительского/сберегательного поведения*. Базовая гипотеза Холла заключалась в том, что потребители максимизируют ожидаемую, а не фактическую величину полезности в течение жизненного цикла по отношению к неизменной ставке процента. Холл считал, что если согласно гипотезе перманентного дохода индивиды стараются сгладить свои сбережения по отношению к колебаниям дохода и в каждый момент времени выбирают уровень сбережений на основании ожиданий о будущем доходе, то, получая некую новую информацию, они неизбежно пересматривают свой уровень сбережения. Поскольку «новая» информация никак не связана с уже имеющейся, постольку в случае ее поступления поведение индивида отклоняется от предсказаний модели¹⁰⁶.

Потребление и сбережение не механически и бездумно подстраиваются под любое изменение дохода, так как субъекты принимают во внимание источник его изменения и реагируют активно только на существенные сдвиги в их благосостоянии.

Модель сбережений «на черный день» («buffer-stock» models). Данная модель обращает внимание на существование мотива «на черный день» у молодежи и семей с высокой неопределенностью будущих доходов. Логика поведения такова: домохозяйства формируют финансовый резерв на «черный день» из такого расчета, чтобы он позволил им справиться с потенциальной проблемой. Если страховой запас сформирован, то домохозяйство прекращает делать текущие сбережения и начинает потреблять весь текущий доход. Таким образом, сбережения (запасы) домохозяйства остаются

¹⁰⁵ Кузина О.Е. Социология финансового поведения населения.

¹⁰⁶ Там же.

практически неизменными до достижения людьми 50-летнего возраста, после чего они начинают копить на старость¹⁰⁷.

Помимо чисто экономического подхода к изучению финансового поведения выделяются и смешанные подходы.

Примером **экономико-социологического подхода** к исследованию финансового поведения может служить **модель относительного дохода Дьюзенберри**, которая была разработана для решения проблемы несовместимости краткосрочных и долгосрочных тенденций нормы сбережений. В основе её лежит идея о взаимосвязанности индивидуальных предпочтений людей, зависящих от возраста, региона проживания, принадлежности к определенной социальной группе.

Согласно этой модели, существующие практики сберегательного и потребительского поведения являются не столько результатом индивидуально принимаемых рациональных решений, сколько социально и культурно одобряемыми образцами поведения.

Другими словами, влияние социального окружения на сберегательное поведение семьи может иметь самостоятельный эффект, независимый от изменений дохода¹⁰⁸.

Социальные факторы в модели Дьюзенберри действуют двояким образом. В статической части модели социальный статус побуждает людей следовать стандартам поведения, принятым в группе, в том числе поддерживать определенный уровень потребления. Таким образом, индивиды, чей текущий доход оказывается ниже среднего уровня доходов в группе, вынуждены тратить большую часть своего дохода на потребление, или использовать сбережения на потребительские нужды, или брать в долг. Те же, чей текущий доход превышает средний уровень, могут откладывать несколько

¹⁰⁷ Кузина О.Е. Социология финансового поведения населения.

¹⁰⁸ Там же.

большую часть дохода, поскольку для поддержания потребительского стандарта будет требоваться меньшая доля их дохода, чем в среднем по группе.

Во временной перспективе сложившиеся стандарты потребления порождают инерционный эффект в случае снижения доходов: людям труднее отказаться от привычного и считающегося нормальным уровня потребления в условиях низких доходов. Но при положительной динамике дохода намного сильнее оказывается импульс к увеличению потребления¹⁰⁹.

Ещё одним подходом к исследованию финансового поведения является **социально-психологический подход**. Социальная психология видит существенные различия в обращении людей с деньгами и несводимость финансовых действий к стоимостным расчётам.

Оптимизирующее поведение индивидов в рамках социальной психологии представляется лишь одним из возможных типов экономического действия, которые во многом обусловлены социокультурными характеристиками среды, тем, как люди воспринимают окружающую экономическую и социальную реальность. Поскольку экономические, демографические, социальные и личностные характеристики индивидов при таком подходе оказываются более или менее равнозначными, социальная психология отказывается от экономической традиции видеть в оптимизирующем поведении норму, а в социальных или психологических факторах – отклонения от этой нормы, призывая выявлять поведенческие типологии эмпирическим путем (на основе наблюдений, экспериментов, социологических опросов)¹¹⁰.

На базе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований ГУ ВШЭ разработана и апробирована **методика сценариев экономического поведения** для изучения установок населения на различные виды экономического поведения¹¹¹. Данная методика предполагает, что

¹⁰⁹ Кузина О.Е. Социология финансового поведения населения.

¹¹⁰ Там же.

¹¹¹ Ценности культуры и модели экономического поведения : научная монография / под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. – М. : Спутник+, 2011. – 196 с.

респонденту дается описание некоторой ситуации (сценария), а затем его просят дать балльную оценку данной ситуации с помощью специально разработанных шкал, учитывающих полярные варианты возможного поведения. На основании результатов опросов рассчитываются интегральные показатели, оценивающие активность и прогрессивность моделей экономического поведения населения, а также степень компетентности людей в тех или иных областях. Данная методика может быть использована и для изучения финансового поведения населения.

В заключение подчеркнем, что все ещё не выработана единая консолидированная позиция в отношении методов изучения экономического поведения в целом и отдельных его видов в частности. Для исследования особенностей и тенденций изменения тех или иных видов поведения населения можно использовать разнообразные теоретико-методологические подходы в зависимости от стоящих перед исследователями целей и задач, от предмета и объекта исследования, имеющейся информационной базы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Автономов, В.С. Модель человека в экономической науке [Текст] / В.С. Автономов. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 230 с.
2. Архипова, Т.А. Экономическое поведение в российском трансформирующемся обществе: сущность, черты, направления формирования [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Т.А. Архипова. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskoe-povedenie-v-rossiiskom-transformiruyushchemsya-obshchestve-sushchnost-cherty->
3. Беккер, Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории [Текст] : пер. с англ. / Г.С. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
4. Бодрийяр, Ж. Система вещей [Текст] / Ж. Бодрийяр ; пер. с фр. С. Зенкина. – М. : Рудомино, 2001. – 220 с.
5. Большой экономический словарь [Текст] / под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
6. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь [Текст] / А.Б. Борисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2006. – 860 с.
7. Вайзе, П. Homo Economicus и Homo Sociologicus: монстры социальных наук [Текст] : пер. с англ. / П. Вайзе // THESIS. – 1994. – Т. 1. – № 3. – С. 115-130.
8. Василенко, О.В. Потребительское поведение как социальный феномен [Текст] / О.В. Василенко // Вестник ВолГУ. – 2008. – № 1 (7). – С. 83-85.
9. Верховин, В.И. В поисках предмета экономической социологии [Текст] / В.И. Верховин // Социологические исследования. – 1998. – № 1. – С. 45–55.
10. Верховин, В.И. История экономической социологии: мир идей [Текст] / В.И. Верховин. – М. : ИМТ, 1998. – С. 127-261.

11. Верховин, В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа [Текст] / В.И. Верховин // Социологические исследования. – 1994. – № 10. – С. 120-126.
12. Вольтер, Ф. Философские сочинения [Текст] / Ф. Вольтер. – М. : Наука, 1988. – 751 с.
13. Вольчик, В.В. Лекции по институциональной экономике. Модели поведения человека в институциональной экономике [Электронный ресурс] / В.В. Вольчик. – Режим доступа : <http://institutional.narod.ru/lectures/lecture4.htm>
14. Вольчик, В.В. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов [Текст] / В.В. Вольчик, Т.А Зотова // Terra Economicus. – 2010. – Т. 8. – № 4. – С. 62-67.
15. Вьюшина, В.В. Подходы к исследованию экономического поведения: экономика, социология, психология [Текст] / В.В. Вьюшина, О.Б. Павленко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2011. – № 11. – С. 327-333.
16. Григорьева, М.В. Психология труда [Текст] : конспект лекций / М.В. Григорьева. – М. : Высшее образование, 2006. – 192 с.
17. Давыдов, Д. Интервальное восприятие информации и экономическое поведение потребителя: методологические аспекты [Текст] / Д. Давыдов // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 60-70.
18. Дорохова, Ю.В. Исследовательские подходы к потребительскому поведению в системе социально-экономических отношений [Текст] / Ю.В. Дорохова // Среднерусский вестник общественных наук. – 2010. – № 4. – С. 50-56.
19. Елкина, О.С. О некоторых аспектах экономического и социального подхода к поведению человека [Текст] / О.С. Елкина // Вестник Омского университета. – 2007. – № 2. – С. 124-132.

20. Елкина, О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения [Текст] / О.С. Елкина // Вестник Омского университета. – 1999. – № 3. – С. 120-124.
21. Ерифа, Н.Д. Теоретические подходы к исследованию экономического поведения в современной зарубежной науке [Текст] / Н.Д. Ерифа // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 2. – С. 65-70.
22. Желаева, С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике [Текст] / С.Э. Желаева // Вестник Тамбовского университета. – 2011. – № 1. – С. 179-187. – (Гуманитарные науки).
23. Журавлев, А.Л. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований [Текст] / А.Л. Журавлев, В.П. Позняков // Психология : журнал Высшей школы экономики. – 2004. – № 3. – С. 46-64.
24. Залевский, В.Г. Homo Economicus: антропологический контекст экономической реальности [Текст] / В.Г. Залевский // Сибирский психологический журнал. – 2007. – № 26. – С. 83-87.
25. Заславская, Т.И. Социетальная трансформация российского общества [Текст] / Т.И. Заславская. – М. : Дело, 2002. – 568 с.
26. Заславская, Т.И. Социология экономической жизни. Очерки теории [Текст] / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. – Новосибирск : Наука, 1991. – 446 с.
27. Зотов, В.В. О роли концепции «экономического человека» в постановке проблемы мотивации [Текст] / В.В. Зотов // Мотивация экономической деятельности. – 1980. – № 11 – С. 72-79.
28. Ибрагимова, Д.Х. Индекс потребительских настроений [Текст] / Д.Х. Ибрагимова, С.А. Николаенко ; Независимый институт социальной политики. – М. : Поматур, 2005. – 117 с.

29. Иванова, А.А. Экономическое поведение в ракурсе влияния социальных и экономических стереотипов [Текст] / А.А. Иванова // Вестник ЮРГТУ. – 2011. – № 2. – С. 181-184.
30. Индивидуальные инвестиции: сберегательная и инвестиционная модели поведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.forexinvest.ru/ru/articles/personal_investment/
31. История экономических учений (современный этап) [Текст] : учебник / под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 733 с.
32. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж.М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 96 с.
33. Князев, П.А. Экономическое поведение российской молодежи в период мирового финансового кризиса [Электронный ресурс] / П.А. Князев. – Режим доступа : <http://teoria-practica.ru/-2-2010/sociology/knyazev.pdf>
34. Кобяк, О.В. Типология экономического поведения населения Беларуси в социологическом измерении [Электронный ресурс] / О.В. Кобяк. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VKhNU/Soc_dos/2011_948/Kobyak.pdf
35. Котова, И.Н. Психологические аспекты экономического поведения человека [Текст] / И.Н. Котова // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т. 309. – № 8. – С. 211-215.
36. Красовский, Ю.Д. Феноменология экономического поведения (Введение в экономическую социологию) [Текст] / Ю.Д. Красовский // Социологические исследования. – 2004. – № 1. – С. 124-131.
37. Крылов, А.А. Психология [Электронный ресурс] / А.А. Крылов. – Режим доступа : http://bookap.info/genpsy/krylov_psihologiya/
38. Кудрявцев, В.Т. Деятельностный подход в экономической психологии [Электронный ресурс] / В.Т. Кудрявцев, Г.К. Уразалиева. – Режим доступа : <http://vtk.interro.ru/book/4/>

39. Кузина, О.Е. Социология финансового поведения населения [Электронный ресурс] : курс лекций / О.Е. Кузина. – Режим доступа : http://soc.hse.ru/ecsoc/fin_behaviour/presentation
40. Логунов, В.В. Эволюция сберегательного поведения россиян в условиях становления рыночной экономики [Электронный ресурс] : автореф. дис. ... канд. соц. наук: 22.00.03 / В.В. Логунов. – М., 2004. – Режим доступа : <http://www.disscat.com/content/evolyutsiya-sberegatelnogo-povedeniya-rossiyan-v-usloviyakh-stanovleniya-rynochnoi-ekonomiki>
41. Лыткина, Т.С. Экономическое поведение «новых бедных» в условиях социальной трансформации [Электронный ресурс] : дис. ... канд. соц. наук: 22.00.03 / Т.С. Лыткина. – М., 2005. – Режим доступа : <http://www.diss.rsl.ru>
42. Любченко, В.С. Экономическое поведение: методология социологического исследования [Текст] / В.С. Любченко // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 2. – С. 60-64.
43. Макаров, В.Л. Справочник экономического инструментария [Текст] / В.Л. Макаров, Н.Е. Христюлова, Е.Г. Яковенко. – М. : Экономика, 2003. – 515 с.
44. Макин, И. Поведенческая интерпретация компромисса [Текст] / И. Макин // Человек и труд. – 2011. – № 11. – С. 68-71.
45. Максимов, Б.И. Рабочие в период реформ: положение, ориентации, коллективные действия [Текст] / Б.И. Максимов // Мир России. – 2002. – №3. – С. 96-121.
46. Маринова, М.А. Специфика изучения экономических отношений в рамках социологии [Текст] / Маринова М.А. // Вестник РУДН. – 2007. – № 2. – С. 53-65. – (Социология).
47. Маршалл, А. Принципы экономической науки. Том 1 [Текст] / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 312 с.

48. Михеева, С.А. Рациональность и экономическое поведение: междисциплинарный подход [Электронный ресурс] / С.А. Михеева. – Режим доступа : <https://sites.google.com/site/konfep/Home/1-sekcia/miheeva>
49. Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона [Электронный ресурс] / А.В. Пацула, Н.Н. Колесник, А.А. Сотников, И.В. Сухинин. – Режим доступа : <http://www.science-kaluga.ru/books/?content=article&id=526>
50. Общая социология [Текст] : учеб. пособие / под общ. ред. проф. А.Г. Эфендиева. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 654 с.
51. Огородникова, Т.В. Динамические представления об экономическом поведении микросубъектов: методологические основания [Текст] / Т.В. Огородникова // Вестник ТГУ. – 2007. – № 10 (54). – С. 237-243.
52. Петросян, Д.С. Интегративная модель поведения человека [Текст] / Д.С. Петросян // Общественные науки и современность. – 2008. – № 3. – С. 39-51.
53. Пилипенко, В.Е. Социальная регуляция трудового поведения (социологический анализ) [Текст] / В.Е. Пилипенко. – Киев : Наукова Думка, 1993. – 126 с.
54. Позняков, В.П. Экономическая психология в 21 веке. Опыт и перспективы взаимодействия [Электронный ресурс] / В.П. Позняков. – Режим доступа : http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institut_p/publikacii/rossijskie4/n14poznyako.html
55. Покровская, Н.Н. Рациональность экономического поведения [Текст] / Н.Н. Покровская // Известия российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. – № 9 (46). – С. 128-137.
56. Понятия экономического сознания и поведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : – <http://stud24.ru/economics/ponyatiya-jekonomicheskogo-soznaniya-i-povedeniya/28331-86870-page1.html>

57. Попов, А.В. Теоретические аспекты исследования трудового поведения : обзор теоретических источников по теме НИР [Текст] / А.В. Попов. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 52 с.
58. Пути и способы управления экономическим поведением через воздействие на экономическое мышление [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ. – Режим доступа : <http://www.economy-web.org/?p=547>
59. Радаев, В.В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») [Текст] / В.В. Радаев // Сборник материалов ежегодного методологического семинара. – М. : Изд-во Института экспериментальной социологии, 1997. – С. 177-189.
60. Радаев, В.В. Социология потребления [Текст] / В.В. Радаев // Социологические исследования. – 2005. – № 3. – С. 3-15.
61. Радаев, В.В. Экономическая социология [Текст] : учеб. пособие для вузов / В.В. Радаев. – 2-е изд. – М. : ГУ ВШЭ, 2008. – 602 с.
62. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
63. Роббинс, Л. Предмет экономической науки [Текст] / Л. Роббинс // THESIS. 1992. – Т. 1. – Вып. 1 – С. 10-23.
64. Розмаинский, И.В. «Homo Post-Soveticus»: основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода [Текст] / И.В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – № 1. – С. 28-40.
65. Розмаинский, И.В. Посткейнсианский анализ характеристик человеческого поведения в условиях макроэкономических, технологических и институциональных изменений [Текст] / И.В. Розмаинский // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES = Журнал институциональных исследований. – 2009. – Т. 1. – № 1. – С. 43-56.

66. Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение [Текст] : сб. аналит. статей / под общ. ред. Л.Н. Овчарова. – М. : Независимый институт социальной политики, 2008. – 208 с.
67. Россинская, Г.М. Потребительское потребление домохозяйства в условиях трансформации российского общества [Текст] / Г.М. Россинская // Вестник УГАТУ. – 2009. – № 3 (32). – 22-36. – (Экономика).
68. Рудакова, О.В. Потребности и интересы как детерминанты экономического поведения [Текст] / О.В. Рудакова // Вестник ТГУ. – 2008. – № 1 (69). – С. 322-326.
69. Савин, В.Н. Комплексный подход к определению понятия «инновационное экономическое поведение» [Электронный ресурс] / В.Н. Савин. – Режим доступа : http://arbir.ru/articles/a_2109.htm
70. Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении [Текст] / Г. Саймон // Теория фирмы / под. ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 54-72.
71. Самуэльсон, П. Экономика. Том 1 [Текст] / П. Самуэльсон. – М. : Алгон, 1993. – 334 с.
72. Соколова, Г.Н. Экономическая социология [Текст] : учебник для вузов / Г.Н. Соколова. – Мн. : Выш. шк., 1998. – 368 с.
73. Социальные проблемы трудовой занятости в регионах Российской Федерации. – М. : Институт социологии РАН, 2009. – 99 с.
74. Социальные стереотипы экономического мышления и их влияние на экономическое поведение [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ. – Режим доступа : <http://www.economy-web.org/?p=543>
75. Социология [Текст] : энциклопедия / А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин [и др.]. – Мн. : Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003. – 1312 с.

76. Спасенников, В.В. Экономическая психология [Текст] : учеб. пособие / В.В. Спасенников. – М. : ПЕРСЭ, 2003. – 448 с.
77. Стребков, Д.О. Между долгом и кредитом: различные модели кредитного поведения населения [Текст] / Д.О. Стребков // Социологические исследования. – 2007. – № 3. – С. 52-62.
78. Стребков, Д.О. Факторы и типы сберегательных стратегий населения России во второй половине 1990-х годов [Текст] : автореф. дис. ... канд. соц. наук: 22.00.03 / Д.О. Стребков. – М., 2002. – 27 с.
79. Сухинин, И.В. Теории социального воспроизводства и собственности в контексте познавательных моделей экономического поведения [Текст] / И.В. Сухинин // Системное моделирование социально-экономических процессов : труды 31-й международной научной школы-семинара им. С.С. Шаталина. – Воронеж: ИПЦ Воронежского гос. ун-та, 2008. – С. 73-80.
80. Тарасевич, Л.С. Макроэкономика [Электронный ресурс] / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – Режим доступа : http://www.economicus.ru/site/grebenikov/E_Macro/index.html
81. Темницкий, А.Л. Теоретико-методологические подходы к исследованию трудового поведения [Текст] / А.Л. Темницкий // Социологические исследования. – 2007. – № 6. – С. 60-71.
82. Темницкий, А.Л. Трудовое поведение наемных работников в условиях состоявшейся адаптации: методологические подходы и некоторые результаты исследований [Текст] // Российское общество и социология в XXI веке: социальные вызовы и альтернативы : доклады II Всерос. социологического конгресса. – М. : Альфа-М, 2004. – 720 с.
83. Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа [Текст] / О. Уильямсон // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 3. – С. 39-49.

84. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция [Текст] / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
85. Финансовое поведение населения в социологическом измерении [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nlpnamibia.com/?p=352>
86. Фролова, Т.А. Экономическая теория [Электронный ресурс] : конспект лекций / Т.А. Фролова. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m202/>
87. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории [Текст] : пер. с англ. / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
88. Ценности культуры и модели экономического поведения [Текст] : научная монография / под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. – М. : Спутник+, 2011. – 196 с.
89. Чекмарева, Е.А. Реализация трудового потенциала региона: механизмы и стратегии поведения населения [Текст] : заключ. отчет о НИР / исполн. Е.А. Чекмарева, А.В. Симаков. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2011. – 90 с.
90. Экономическая культура и ее роль в регуляции экономического поведения [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ. – Режим доступа : <http://www.economy-web.org/?p=544>
91. Экономическая социология [Текст] : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина. – М. : Академический проект, 2006. – 736 с.
92. Экономическая социология [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://soctab.ru>
93. Экономическое поведение [Электронный ресурс] // Сайт Мир словарей. – Режим доступа : – http://mirslovari.com/content_soc/LEKONOMICHESKOE-POVEDENIE-10452.html

94. Экономическое поведение индивида: типы и способы реализации [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ. – Режим доступа : <http://www.economy-web.org/?p=540>
95. *Advances in Behavioral Economics* / Ed. By C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin. – USA: Princeton University Press, 2003. – 740 p.
96. Friedman M. *A theory of the consumption function*. – Princeton: Princeton University Press, 1957. – P. 220-239.
97. Goleman D. *Emotional Intelligence: Why it Can Matter More than I.Q.* – London: Bloomsbury Publishing, 1996.
98. Granovetter M. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* // *American Journal of Sociology*. – 1985. – Vol. 91. – P. 481-510.
99. Habermas J. *Theorie des Kommunikativen Handelns*. Vol. 1. – F.a.M., 1981. – 128 p.
100. Katona G. *Psychological Economics*. – New York: Elsevier, 1975. – 438 p.
101. Keynes J. M. *The general theory of employment, interest and money*. – London, Macmillan, 1973. – P. 96-97.
102. Lindquist A. *A note on determinants of household saving behavior* // *Journal of Economic Psychology*. – 1981. – Vol. 1. – P. 39–57.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ



Шабунова Александра Анатольевна

Заместитель директора по научной работе, заведующий отделом исследования уровня и образа жизни населения ИСЭРТ РАН, доктор экономических наук, доцент, заведующий базовой кафедрой «Социальный менеджмент».

Член редколлегии научного журнала «Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз» и член редакционного совета журнала «Проблемы развития территорий».

Окончила Вологодский государственный педагогический институт, с 1997 г. работает в Институте социально-экономического развития территорий РАН, пройдя путь от социолога до заместителя директора. В 2011 г. защитила докторскую диссертацию по теме «Общественное и индивидуальное здоровье в современной России: состояние и динамика».

А.А. Шабунова – автор 92 научных публикаций.

В 2004 г. была признана победителем конкурса в номинации «Лучшие экономисты РАН».



Белехова Галина Вадимовна

Младший научный сотрудник отдела исследования уровня и образа жизни населения, аспирант ИСЭРТ РАН.

Окончила Вологодский государственный технический университет, с 2011 г. работает в Институте социально-экономического развития территорий РАН. С 2011 г. ведёт разработку диссертационного исследования по теме «Демографическая дифференциация экономического поведения населения».

Автор 8 научных работ.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Основные результаты</i>	3
<i>Введение</i>	6
1. Сущность, содержание и особенности экономического поведения населения	10
1.1. Модель человека как основа познания экономического поведения населения	10
1.2. Сущность и содержание экономического поведения.....	21
1.3. Проблема рациональности экономического поведения.....	39
2. Типология экономического поведения	45
2.1. Основные виды и модели экономического поведения населения.....	45
2.2. Финансовое поведение населения.....	69
3. Экономическое поведение в контексте экономических и социологических исследований: основные направления анализа	77
3.1. Обобщающая характеристика теоретических подходов к исследованию экономического поведения населения.....	77
3.2. Методологические подходы к исследованию потребительского поведения населения.....	94
3.3. Методологические подходы к исследованию трудового поведения населения.....	102
3.4. Методологические подходы к исследованию финансового поведения населения.....	110
<i>Список использованных источников</i>	122
<i>Сведения об авторах</i>	133

Научное издание

**Шабунова Александра Анатольевна
Белехова Галина Вадимовна**

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

Препринт

Компьютерный набор и верстка
Корректор

Г.В. Белехова
Н.С. Киселева

Подписано в печать 27.12.2012.
Формат бумаги 60 × 84/16. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 7,9. Тираж 200 экз. Заказ № 383.

Институт социально-экономического развития
территорий РАН (ИСЭРТ РАН)

160014, г. Вологда, ул. Горького, 56а
Телефон: 59-78-03, e-mail: common@vscc.ac.ru

ISBN 978-5-93299-212-8



9 785932 992128