



УДК 330.16

ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ОСОБИСТОСТІ: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ АНАЛІЗУ

СІЧКАР Н.М.

*Студентка 2 курсу, фізико-математичний факультет, спеціальність
"Математика*"*

*Науковий керівник ГОРОДЕЦЬКА М.О., доцент, викладач Ніжинського
державного університету імені Миколи Гоголя*

*У статті аналізується економічна поведінка, з одного боку, як один з
видів соціальної поведінки людини загалом, а з іншого, – як сутнісний прояв
мікроекономічного аналізу зокрема.*

Економічна поведінка, соціальна поведінка, мікроекономічний аналіз

Для опису активності людей у сфері виробництва, обміну, розподілу та споживання різних благ і послуг широко використовується поняття "економічна поведінка". Воно дозволяє фіксувати спрямованість економічної активності людей, яка здійснюється з метою задоволення їх потреб у вигляді того чи іншого способу добування і споживання благ. Економічну поведінку в мікроекономічному аспекті визначимо як ряд цілеспрямованих дій людини, орієнтованих на реалізацію певної моделі господарської активності. Оскільки різні люди досягають задоволення своїх потреб різними способами в залежності від їх можливостей, схильностей, переваг за принципом «на смак і колір товаришів немає».

Дійсно, економічна поведінка є одним з видів соціальної поведінки, мотивацією якої, перш за все, виступає бажання задовольнити матеріальні та духовні потреби індивіда, групи, суспільства, але до теперішнього часу категорія "економічна поведінка" не отримала єдиного тлумачення, хоча наукова література, присвячена їй та іншим, тісно пов'язаним з нею поняттям, досить обширна. Справа в тому, що обсяг і зміст поняття "поведінка" протягом усієї історії розвитку економічної науки були дуже різноманітні, оскільки завжди залежали від вихідних постулатів економічних теорій, від особливостей методології тієї чи іншої економічної школи, від завдань конкретного дослідження.

Упродовж останнього десятиліття економічна поведінка людей стає дедалі популярнішим предметом вивчення економічної науки. Тим не менш, до останнього часу в економічній літературі поведінка індивіда розглядалася з односторонньої позиції. Справа в тому, що марксизм, перш за все, вдавався до



пояснення ролі об'єктивних процесів в економіці, надаючи суб'єктам другорядного значення.

Оскільки, економічна поведінка людини - це поведінка, направлена на суб'єктивну оптимізацію внаслідок зіставлення наявних ресурсів з можливими вигодами від їх використання, то при цьому вигоди можуть бути економічними, тобто матеріально відчутними (гроші, товари і т.д.) і позаекономічними (психологічними, соціальними і т.д.). Таке визначення дозволяє об'єднати всі види поведінки людини в економічній сфері. Крім того, хотілося б поставити пріоритет у визначенні не на отриманні прибутку, а на отриманні винагороди (зиску), в якості результату діяльності, причому ця винагорода завжди оцінюється виходячи з власних оцінок доходів і витрат. Оцінку їх визначають виходячи з кількості і якості економічних ресурсів, які є в розпорядженні; з встановлених рамок, в яких знаходяться суб'єкти; на оцінку зиску будуть впливати існуючі в суспільстві традиції та стереотипи поведінки; прийнятні в даному економічному середовищі процедури і технології досягнення оптимального результату.

Таким чином, економічна поведінка не є самостійним чинником розвитку економічного життя. Вона залежить від ряду більш глибоких чинників: умов формування економічної культури та економічного мислення, особливостей сформованих систем економічних і соціальних відносин. Верховин В.І. визначив економічну поведінку як систему соціальних дій, які, по-перше, пов'язані з використанням різних за функціями і призначенням економічних цінностей (ресурсів) і, по-друге, орієнтовані на отримання прибутку (винагороди) від їх повернення[4].

Сей у "Трактаті політичної економії" визначив економічну поведінку особистості, як творчий, експериментальний, ризиковий процес, для успішного ходу якого потрібні "здоровий глузд", постійність, знання людей, вміння правильно оцінювати важливість продукту, талант управління[3].

В економічній поведінці особистості знаходять прояв усі економічні відносини. Існує взаємозв'язок економічної поведінки з економічною системою: економічна поведінка – це наслідок власного вибору суб'єкта господарювання, але цей вибір визначається зовнішніми умовами. З одного боку, економічна поведінка визначається умовами системи, але, з іншого боку, економічна поведінка в змозі змінити умови господарювання, а, отже, і тип економічної системи. Це є прояв економічної поведінки як визначального фактора у функціонуванні економічних суб'єктів.

Що ж про явище економічної поведінки можна сказати з точки зору мікроекономіки? Щоб дати чітку відповідь на це запитання, необхідно зазначити певні закономірності мікроекономіки.

Оскільки, предметом мікроекономіки є вивчення поведінки окремого економічного суб'єкта, тобто процесу випрацювання, прийняття та реалізації рішення про те, як діяти в певній економічній ситуації, то з одного боку, вона



пояснює, як і чому приймають рішення окремі господарюючі суб'єкти, а з іншого — вивчає взаємодію суб'єктів у процесі утворення більших структур — галузевих ринків.

З'ясування механізмів встановлення та відновлення стану рівноваги мікросистеми — головне завдання мікроекономіки. Вона виконує позитивну й нормативну функції. Позитивна функція мікроекономіки проявляється у вивченні фактів, пов'язаних з економічною поведінкою окремих економічних суб'єктів, залежності між ними – це описова, пояснювальна функція. У той же час, аналізуючи поведінку економічних суб'єктів, вивчаючи, якими правилами економічний суб'єкт керується при прийнятті рішень, можна передбачити величину попиту, сформулювати прогноз на майбутнє. При цьому мікроекономіка виконує нормативну функцію.[5]

На мікроекономічному рівні аналізу, суб'єктами економічної активності постають окремі індивіди та малі групи (сім'я) з їх потребами, уподобаннями, пріоритетами. В цьому аспекті досліджуються проблеми споживацької і виробничої поведінки особистості, прийняття рішень у сфері економічної діяльності, вплив індивідуально-психологічних факторів на сприйняття та оцінку соціально-економічних явищ і особливості економічної поведінки особистостей.

Економічний суб'єкт - це первинний елемент господарської системи, який самостійно здійснює економічні функції. Це може бути фірма, домашнє господарство, виробник, споживач, власник землі, капіталу, робочої сили. Зауважимо, що означені економічні суб'єкти різноякісні. Так, фірма одночасно є і виробником, і споживачем, і інвестором, і власником. Тому мікроекономіка розглядає фірму в кожному із її станів окремо.[1]

Вживаючи термін "економічна поведінка", варто замислитись над тим, яка характеристика даного поняття є найважливішою. Оскільки одним з найважливіших методологічних посилянь мікроекономіки є гіпотеза про раціональну поведінку людей, то саме така характеристика як раціональність, на нашу думку, і є основною. Раціональна поведінка - це поведінка, спрямована на досягнення максимуму результатів при існуючих обмеженнях. Зрозуміти, що мається на увазі під раціональною поведінкою, допоможуть слова героя повісті Ф.М. Достоевського "Записки з підпілля": "Із чого взяли ці всі мудреці, що людині треба якогось нормального, якогось добродесного бажання? З чого це уявили вони, що людині треба неодмінно розсудливо вигідного бажання? Людині треба одного - тільки самостійного бажання, чого б ця самостійність не коштувала і до чого б не призвела?" З цієї точки зору однаково раціональною буде визнана поведінка, наприклад, і запеклого курця, і ненажери, і добропорядної людини, поведінка якої, підпорядкована турботі про здоров'я. Економістів цікавить лише те, як особистість реалізує свої "самостійні бажання," або суб'єктивно зрозумілі інтереси в світі обмежених можливостей, і що з цього може вийти.



Для визначення ступеня раціональності, звернімо увагу на фундамент класичної економічної теорії. До нього покладена аксіома про те, що поведінка людини, коли вона з погляду спрямованості на досягнення індивідуальних цілей набуває характеру економічної поведінки, постійно раціональна. Ступінь раціональності визначається шляхом співвіднесення певної поведінки (економічних дій) з отриманим результатом. При цьому передбачається, що суб'єкт господарювання в процесі ухвалення рішення, яке характеризується добром різних варіантів, відкидає всі можливі альтернативи, крім тієї, яку він оцінює як оптимальну, тобто таку, що найбільше відповідає досягненню поставленої мети.

Тому теорема про раціональність спирається на ряд аксіоматичних суджень:

- про те, що людина, яка приймає рішення, має у своєму розпорядженні таку повноту інформації, що отримує можливість із усієї кількості альтернативних варіантів поведінки вибрати найбільш сприятливий і тому здатна самостійно і правильно вирішити проблему вибору;
- раціональність самої мети розглядається як даність, що не викликає сумніву;
- на підставі викладених аксіом вважається доведеним існування критеріїв раціональності.

У наш час економічна наука деякою мірою розширила межі раціональності. В. Радаєв справедливо зазначив, що людина, відповідно до сучасної економічної теорії, здатна зректися максимізації корисності, додержуватися альтруїстичних мотивів, може припускатися помилок у прийнятті рішень, але для того, щоб її дія вважалася "економічною", вона повинна поводитися раціонально. З того часу, як В. Парето розділив логічні й нелогічні дії, раціональність, власне кажучи, перетворилася на основний критерій, що відокремлює для більшості дослідників економічне від неекономічного. У кінцевому підсумку, економічне просто ототожнюється з раціональним. Так, за переконанням Л. Мізеса, сфери раціональної та економічної діяльності збігаються. Звідси слідує, що будь-яка розумна дія є одночасно і дія економічна, тобто, будь-яка економічна діяльність раціональна.

Особливого значення також набуває інноваційна економічна поведінка, суб'єктами якої є люди, які постійно шукають шляхи удосконалення організації праці, запровадження передових технологій у виробничий процес, удосконалення способів обміну, розподілу і споживання матеріальних благ.[5]

Однією з найважливіших передумов економічної поведінки є економічна культура як сукупність соціальних цінностей і норм, які є регуляторами економічної поведінки і виконують роль соціальної пам'яті економічного розвитку: сприяють (або заважають) трансляції, відбору та оновленню цінностей, норм і потреб, що функціонують у сфері економіки, і орієнтують її суб'єктів на ті чи інші форми економічної активності.[2] Цінності, пов'язані з



економікою - це прийняті в суспільстві і в його окремих групах стійкі уявлення про те, які економічні блага (багатство, зв'язки, влада, статус, різні види зайнятості, різні джерела і способи отримання доходу і т.п.) найбільш важливі або зовсім не важливі для них і їх сімей, а також уявлення особистості про те, які економічні відносини для неї кращі. Економічна культура відбирає економічні цінності і норми, необхідні для виживання і подальшого розвитку економіки, накопичує еталони відповідної економічної поведінки, транслює з минулого в сучасність цінності і норми, що лежать в основі праці, споживання, розподілу та інших економічних дій і відносин, оновлює цінності і норми, що регулюють розвиток економіки, будучи тим резервуаром, звідки черпаються все нові й нові зразки поведінки.

Економічна поведінка особистості впливає майже на всі аспекти економіки, являючи собою одне із найважливіших джерел стихійності її розвитку (саморегуляції). Одні типи поведінки призводять до виникнення диспропорцій, зниження загального темпу розвитку, інші свідчать про прояв творчої ініціативи і трудової активності особистості, самостійного пошуку резервів підвищення ефективності виробництва. Тому регуляція економічної поведінки є складною проблемою, в котрій можна виділити дві підпроблеми: визначення раціональної, з точки зору суспільних інтересів, "зони свободи" поведінки людини у кожній сфері економічної діяльності; обґрунтування можливостей побічного стимулювання таких способів поведінки, які відповідали б суспільним інтересам.

Аналіз різних типів економічної поведінки дає можливість дослідити вплив соціальних перетворень у сфері праці на поведінку окремої людини і цілих соціальних груп у різних сферах господарювання. Дослідження соціально-економічної поведінки сприяє виробленню адекватних та ефективних механізмів і методів соціального управління поведінкою суб'єктів господарювання відповідно до їх потреб.