

Для цитирования: Иваницкий В. П., Александров С. А. Формирование поведенческих финансов как закономерный этап эволюции модели человека в экономике // Экономика региона. — 2017. — Т. 13, вып. 3. — С. 658-671

doi 10.17059/2017-3-2

УДК: 330.8, 330.88, 330.117

JEL: B12, B13, B25, G02

В. П. Иваницкий, С. А. Александров

Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург, Российская Федерация; e-mail: cez5@yandex.kz)

ФОРМИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ КАК ЗАКОНОМЕРНЫЙ ЭТАП ЭВОЛЮЦИИ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИКЕ¹

В статье проведен анализ контекста формирования модели экономического человека на протяжении постоянно происходящего процесса развития науки вплоть до неоклассической парадигмы и ее модификаций, таких как представляющее особый интерес для современных исследователей новое направление, названное поведенческими финансами. В качестве предмета исследования была взята эволюция модели принятия экономически значимого решения в межвременном и сущностном измерении. Показано, что само понятие модели экономического человека многомерно. Параллельно с процессами, происходящими в социальной, экономической и политической жизни общества, развитием теоретических и методологических предпосылок экономической науки усложнялась и модернизировалась актуальная для каждого временного периода модель экономического человека. В связи с этим в статье изучены этапы уточнения понятия «рациональность субъекта». Определены существенные черты, приносимые исследователями в создание полнокровной и внутренне непротиворечивой модели человека. Прослеживается постепенное расширение представлений ученых-экономистов о различных видах мотивации экономических субъектов, поскольку наряду с влиянием на мотивацию материальных факторов в расчет начинает приниматься и влияние нематериальных, что позволяет исследователям перейти к подлинно «гуманистическому» пониманию экономического человека. Через этап усложнения требований к рациональности и кристаллизации ее компонентов достигнут современный уровень ее концептуализации с осознанным пониманием имплицитных ограничений, присущих ей. В работе также охарактеризован вклад отечественных ученых в развитие новых направлений совершенствования экономической теории. Показана роль представителей различных региональных экономических школ в формировании российской школы поведенческих финансов.

Ключевые слова: модель экономического человека, неоклассическая теория, исследовательская программа, модель выбора, гипотеза эффективного рынка, ограниченная рациональность, эволюция экономических учений, поведенческие финансы, российские ученые, поведенческая экономика, региональные экономические школы, российская школа поведенческих финансов

Введение

Экономическая наука в настоящее время стремится к созданию концепций максимальной описательной способности для как можно большего числа явлений общественной жизни. В этом проявляется неизбежность адаптации теоретического ядра неоклассической парадигмы к неограниченному множеству ситуаций, характерных для современного этапа развития экономических процессов. Иллюстрацией этого процесса может служить даже широта диапазона тем научных исследований, успешное осуществление которых было оценено присуждением авторам Нобелевской премии по экономике.

Вместе с тем, само существование конкретного направления экономической теории невозможно без четкого понимания той субъектной основы, на которой зиждется возникновение экономических отношений, являющихся предметом изучения науки. Предпосылкой создания данной работы стало стремление проследить эволюцию воззрений ученых-экономистов на характеристики субъекта, участвующие в процессе максимизирующего выбора и в принятии экономически значимого решения, а также особенности их преломления в трудах представителей различных региональных экономических школ.

Ключевой проблемой, стоящей в основе любой экономической исследовательской программы, является представление о предпосыл-

¹ © Иваницкий В. П., Александров С. А. Текст. 2017.

ках принятия решения экономическим агентом, выражающееся в создаваемой каждой программой модели экономического человека.

1. Рациональность как основа формирования экономической науки

Исследователи имеют различные взгляды на проблему формирования модели экономического человека. В работе В.С. Автономова [1, с. 9] рассматриваются три группы факторов, составляющих модель человека, а именно: цели, материальные и нематериальные средства их достижения и информация о способах достижения целей. В то же время, А.Е. Шаститко выделяет шесть компонентов рабочей модели человека [2]: выбор, предпочтения и ограничения, процесс оценивания, принятие решения на основе собственных предпочтений, ограниченность информации и рациональность. Автор подчеркивает, что в силу многофакторности модели человека тождественными понятиями также являются и модель выбора, и поведение человека [2, с. 7].

Экономические исследовательские программы могут иметь некоторые отличия в наделении указанных характеристик значениями, или иметь какие-либо общие черты. Например, небезынтересным оказывается проследить, как появилась модель человека и какие дополнительные штрихи к ней добавлялись с возникновением каждого нового экономического учения. Кроме того, важно также рассмотрение данных вопросов в контексте взаимосвязи с процессами, происходящими в социальной, экономической и политической жизни общества соответствующего времени, а также попыток их осмысления, предпринимаемых представителями различных научных направлений.

Так, Дж. Стюарт, один из поздних меркантилистов, считал «собственный интерес» той движущей силой, с помощью которой можно побудить людей участвовать в общественной и экономической жизни. Управляющий класс, по мнению ученого, должен, руководствуясь интересами общества, находить стимулы для остальных граждан, действуя, исходя из своих интересов, повышать уровень общественного благосостояния¹. Нетрудно заметить, что в данном случае следование «собственному интересу» рассматривалось как помеха достижению всеобщего блага, поэтому со стороны

управляющих требовалось направлять активность населения в сторону приемлемых для общества целей. В работах меркантилистов, тем не менее, были намечены лишь отдельные штрихи портрета экономического человека.

Следует отметить, что труды меркантилистов принадлежат так называемой классической теории финансов, исследующей систему взаимоотношений, возникающих при трансформации государственных и публичных финансов, в отличие от более позднего направления, получившего название неоклассической теории финансов, занимавшегося в большей степени изучением деятельности частного сектора, в том числе в рамках рынка капитала. Несмотря на то что первоначально понятие «финансы» было определено лишь на уровне всего государства, в дальнейшем данная категория расширилась за счет средств регионов и публичных объединений. В силу того, что преобладающим направлением деятельности государства в части увеличения доходной базы являлось получение налогов и сборов, систематизации налогообложения и был посвящен интерес большинства исследователей, хотя содержание категории финансов не исчерпывалось только денежными средствами [3, с. 4].

Значительно лучше, чем в трудах меркантилистов, проработана тема мотива экономического поведения индивидов в работах Адама Смита, более того, считается, что именно он заложил основы будущих экономических учений. На первое место среди причин выбора того или иного поведения экономическим агентом видный экономист поставил эгоизм, по сути тот же самый личный интерес, однако он придал эгоизму повсеместность проявления, наделил им как человека вообще (рассматривая это наряду с другими видовыми характеристиками²), так и каждого из участников экономического обмена в частности, и признал за ним причину осуществления гармонизированной экономической жизни, при которой происходит удовлетворение потребностей членов общества в разнообразных товарах [4]. Механизмом реализации потребностей, согласно воззрениям А. Смита, является процесс обмена благами между экономическими агентами³. Наиболее

¹ Steuart, J., An Inquiry into the Principles of Political Economy, p. 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://livros01.livrosgratis.com.br/mc000259.pdf> (дата обращения 24.08.2016).

² Smith A., An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, p. 25 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf (дата обращения 26.05.2016).

³ Халявинский С. И. Модель «экономического человека» А. Смита [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Economics/14_95972.doc.htm (дата обращения 11.05.2016).

важным выводом из работ А. Смита является то, что человек постоянно стремится отыскать самое прибыльное вложение капитала из всех возможных для него вариантов в сложившихся условиях [5]. Также он отмечал, что доход, получаемый человеком, может увеличиваться или уменьшаться в зависимости от неких неэкономических факторов, таких как престиж или эксклюзивность занятий. Хотя человек, по мнению Смита, не мог полноценно предвидеть или не мог быть полностью информирован о последствиях принятых им экономических решений, все же он лучше, чем кто-либо другой, знал его собственный интерес. Нужно отметить, что свои умозаключения Смит вывел не теоретически, а путем объяснения наблюдаемых в экономической жизни явлений. Тем не менее, по причине недостаточного развития экономической теории на этапе деятельности данного исследователя, модель экономического человека не стала всеобъемлющей.

Давид Рикардо при создании своей концепции использовал другой метод, дедуктивный, и пришел к несколько другим результатам. Он провозгласил, что на экономическое поведение субъектов могут влиять в результате сформированные привычки или обычаи [6]. Также он считал естественным то, что люди могут переходить от менее доходных занятий к более доходным¹. Уже в работе Д. Рикардо проявилась закономерность, характерная и для многих направлений экономики, возникших впоследствии, проявляющаяся в нарастающем противоречии между положениями разрабатываемой экономической теории и теми реалиями повседневной жизни, которые данная теория пытается объяснить. Также критику современников вызывало утверждение об эгоизме субъектов экономической жизни, впрочем, оно было характерно и для трудов представителей начального этапа развития политической экономии.

Антропологическая модель экономического человека, разработанная Н.У. Сениором, олицетворяющая собой функциональное понимание рациональности экономического субъекта, подразумевала естественный характер эгоистического мотива в поведении человека. Он признавал наличие у любого человека стремления приобрести «богатство» (позже помимо материальных благ он включил в это понятие и категории власти, благосостояния дру-

¹ Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation, p. 54 [Электронный ресурс]. URL: <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/ricardo/Principles.pdf> (дата обращения 25.06.2016).

зей и т. п.²). В данном утверждении, по мнению Сениора, можно было удостовериться с помощью наблюдения за людьми. Радикальность формулировок ученый смягчил дополнительными условиями, связанными с тем, что люди подвержены страстью к богатству в разной степени, а также признанием наличия и других факторов помимо названного. Ученый считал, что если удастся изучить эти факторы, экономическая наука перестанет быть «гипотетической».

Методологическое направление в создании модели человека было представлено в трудах ведущего специалиста по проблемам экономической теории Дж. С. Милля³. Его подход, изложенный в книге «О предмете политической экономии и о методе исследования, ей присущем», можно считать более проработанным с методологической точки зрения. Но он сознательно редуцировал многогранную мотивацию человека к единственному стремлению (к обогащению) и пришел к выводу о необходимости формирования модели поведения человека, являющейся некой абстрактной конструкцией, лишь до некоторой степени приближенной к реальному положению дел⁴. Данный подход является воплощением инструменталистского определения рациональности экономического человека [7]. Фактически ограничением модели Милля стало то, что применение ее возможно лишь в случае, когда на поведение человека не оказывают влияние никакие факторы, кроме указанного. Прогрессивным во взглядах исследователя явилось то, что он принял во внимание не только мотивационный компонент принятия экономического решения, но и когнитивный, связанный с оценкой эффективности альтернативных средств достижения цели.

Дж. С. Миллю и другим представителям английской школы в вопросе создания рабочей модели человека оппонировали сторонники немецкой экономической науки, назван-

² Модель человека в дескриптивной экономической методологии Н. У. Сениора и Д. С. Милля [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econstep.ru/apsteps-810-1.html> (дата обращения 24.06.2016).

³ Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют, [Электронный ресурс]. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/blaug2/03.php (дата обращения 03.06.2016).

⁴ Mill J. S. On the definition of political economy and on the method of philosophical investigation in that science [Electronic resource]. URL: <http://oll.libertyfund.org/titles/mill-the-collected-works-of-john-stuart-mill-volume-iv-essays-on-economics-and-society-part-i> (date of access 01.07.2016).

ной исторической школой. Критику вызывало их недостаточное внимание к анализу исторических фактов и стремление подменить глобальные закономерности локальными явлениями. Так, Карл Книс расширил перечень факторов, оказывающих влияние на экономического субъекта за счет «чувства солидарности», соображений справедливости, географических и этнокультуральных особенностей [8]. Кроме того, он ввел в экономическую науку представление о внешних и индивидуальных причинах экономических решений¹. Несомненным достоинством трудов К. Книса является более широкое понимание факторов, влияющих на поведение экономического агента. В то же время, взгляды К. Книса подвергались критике современников за излишнее внимание к формам общественного обусловливания экономических решений.

Последователь английской исторической школы, ирландец Т.Э. Клифф Лесли полемизировал с представителями английской классической школы экономики, которые, по его мнению, не учитывали когнитивные факторы поведения владельцев капитала, связанные с тем, что последним сложно осуществить переток капитала в сторону более прибыльных предприятий из-за сложности расчетов нормы прибыли и невозможности прогнозирования будущего состояния экономики [9].

Пытаясь примирить взгляды сторонников классической и исторической школы, немецкий экономист А. Вагнер инкорпорировал конкурирующие концепции представлений о мотивации экономических субъектов и предложил собственное видение модели человека. Его взгляды предусматривали существование как эгоцентрических (например, желание выгоды и боязнь нужды, надежда на одобрение и боязнь наказания, чувство чести и страх позора, стремление к деятельности как таковой и опасение последствий праздности), так и неэгоцентрических (чувство долга и страх перед угрызениями совести) мотивов в деятельности индивидуума [10]. Кроме этого, вкладом Вагнера можно считать артикуляцию в системе экономических знаний тезиса о наличии у человека потребностей, разделенных на уровни соответственно участию или неучастию в их удовлетворении инстинкта самосохранения либо собственного интереса.

Английский ученый-утилитарист Дж. Бентам считал достижение благосостояния основополагающим принципом, в соответствии с которым любой индивидуум организует свою деятельность [11], даже выходящую за рамки чисто экономических действий [12]. В соответствии с этим человек в своей деятельности имеет, по мнению ученого, единственную цель, связанную с переживанием удовольствия. Не ограничиваясь изучением мотивации, Бентам указывал на участие когнитивного фактора в принятии экономического решения в процессе количественной оценки индивидуумом величины переживаемых наслаждений и страданий. В то же время, Бентам не учитывал возможность влияния различных факторов на качество такой оценки.

В развитие представлений о ведущем характере стремления к получению удовольствия в поведении индивидуумов Дж. Бентам высказывал идею о потенциальной калькулируемости указанных величин, об их возможном взаимном соизмерении и даже уравнивании. Он также разрабатывал идею о наличии разных компонентов оценки у наслаждений, например, интенсивности, продолжительности и др. Вклад Дж. Бентама в понимание закономерностей функционирования экономического человека заключается в признании наличия различных компонентов предпосылок деятельности, а также в предложении количественным образом оценивать ощущаемые человеком характеристики опыта. Идеи Дж. Бентама подвергались критике за одностороннее понимание аспектов экономического выбора, происходящего, по его мнению, в русле гедонистических тенденций.

Представитель немецкой экономической школы Герман Г. Госсен развил в приложении к экономическим исследованиям и дополнил принципы, предложенные Дж. Бентамом. Г. Г. Госсен разработал теорию, основным положением которой стало утверждение о том, что человек при осуществлении выбора старается получить наибольшую возможную полезность от удовлетворения его потребностей среди всех доступных ему вариантов [13]. Из этого утверждения были выведены закон убывающей предельной полезности и закон выравнивания предельных полезностей, впоследствии названные законами Госсена². Данные законы

¹ Противники «экономического человека». Историческая школа [Электронный ресурс]. URL: <http://finlit.online/ekonomicheskaya-teoriya/protivniki-ekonomicheskogo-cheloveka-13256.html> (дата обращения 11.07.2016).

² Hermann Gossen [Electronic resource]. URL: <http://www.policonomics.com/hermann-gossen/> (date of access 28.09.2016).

легли в основу понимания рациональности представителями маржинализма.

Подобно К. Кнису¹, Карл Маркс² также большое значение придавал коллективным формам организации общества и влиянию их на экономическое поведение индивида. Однако в «Капитале» экономические процессы и роль личности в них ученый рассматривал под другим углом. Он последовательно раскрывает роль капиталиста не только как одного из главных участников экономических отношений при капитализме, но и как выразителя и актора функции обобщенного капитала. Маркс рассматривает функцию капиталиста не как владельца капитала, а скорее, как представителя целого класса общества, при этом исследователь изучает явление одушевления и закономерности функционирования капитала в общественных отношениях, овеществления обезличенных общностей [14]. Более того, ученый не просто рассматривает индивидуума как выразителя функции, выполняемой им в классовом обществе, а выходит на уровень более комплексных обобщений и определяет его как «совокупность общественных отношений» [15]. В целом можно отметить, что Маркс, помимо других своих достижений, внес в модель экономического человека понимание влияния на него групповых, надличностных факторов, в том числе, в своей совокупности.

2. Кристаллизация рациональности в процессе эволюции экономических учений

Еще один важный шаг в развитии модели человека в экономической науке был сделан маржиналистами. Их труды были созданы на основе тех положений, которые были развиты Дж. Бентамом и Г.Г. Госсеном в своих исследованиях. К числу маржиналистов относят таких ученых, как У.С. Джевонс³, К. Менгер⁴, Л. Вальрас. В их с математической точностью

¹ Knies, K., Die politische oekonomie vom standpunkte der geschichtlichen method [Electronic resource]. URL: https://books.google.ru/books?id=i7ZRAAAAMAAJ&pg=PA1&hl=ru&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false (date of accesse 31.10.2016).

² Marx, K., Das Kapital. Band I, [Electronic resource]. URL: http://www.mlwerke.de/me/me23/me23_000.htm (date of accesse 22.08.2016).

³ Jevons, W. S., The Theory of Political Economy, [Electronic resource]. URL: <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/jevons/TheoryPoliticalEconomy.pdf> (date of accesse 05.07.2016).

⁴ Menger, C., Grundsätze Der Volkswirtschaftslehre, [Electronic resource]. URL: http://docs.mises.de/Menger/Menger_Grundsaeetze.pdf (date of accesse 05.08.2016).

выверенной экономической теории с необходимостью появляется модель человека с четко заданными требованиями к ее характеристикам, предпосылкам и ограничениям применимости. Экономический человек в теории маржиналистов, подобно субъекту, исследованному Дж. Бентамом, стремится к получению удовольствия, наслаждения и избегает страданий. Также он рационален в силу максимизации им предельной полезности при удовлетворении своих потребностей, как в случае их единичности, так и множественности [16].

Несмотря на значимость равновесия между уровнем предложения блага и спросом на него, определяющего цену этого блага, для модели человека в трактовке маржиналистов она оказалась в большей степени применима в случае потребителя благ, в отличие от классической парадигмы, рассматривавшей поставщиков благ. Вместе с тем, некоторые исследователи считают потребителя в теории маржиналистов фигурой, вобравшей в себя и обобщающей черты предпринимателей, наемных рабочих и собственно потребителей благ.

Труды маржиналистов позволили перейти к изучению рационального экономического субъекта, максимизирующего благосостояние. В целях адаптации модели был введен ряд ограничений, таких как отказ от учета сочетания и взаимодействия и изучения коллектива. Также уместным окажется отметить, что модель маржиналистов не содержит ограничений применимости, связанных с недостаточной осведомленностью экономических субъектов относительно возможных вариантов выбора, состояния среды, а также скорости и издержек принятия решений [10], следовательно, результаты прогноза будут видоизменяться на величину неучтенных влияний.

Недостатки объясняющей способности маржиналистской исследовательской программы обусловлены также ограничениями математической составляющей и значимым упрощением рассматриваемых мотивационного и когнитивного компонентов модели.

Значение работ маржиналистов в контексте исследования экономического выбора состоит в том, что они поместили модель человека непосредственно в фокус изучения экономической науки.

Труды одного из первых маржиналистов К. Менгера легли в основу австрийской экономической теории. Отстаивая позиции методологического индивидуализма, «австрийцы» вслед за Менгером считают конкретного человека собственником шкалы, по которой оце-

нивается весомость того или иного блага в отношении удовлетворения его потребностей и непосредственным участником любых экономических процессов [17]. Данный тезис и предопределил их интерес к изучению непосредственно индивидуума. При этом утверждение маржиналистов о стремлении человека к максимизации полезности они трансформируют в склонность к удовлетворению максимального количества потребностей минимальным количеством благ. Понимая важность когнитивного компонента в модели человека, сторонники австрийской экономической школы указывали на неполную его рациональность вследствие ошибок или недостатка способностей.

Следующим шагом в развитии модели человека стало обобщение положений различных экономических теорий, проведенное А. Маршаллом. Пытаясь в одной теории соединить достаточно сильно абстрагированную модель человека, разработанную маржиналистами, и эмпирически не всегда соответствующие им данные реальной жизни со взглядами представителей классической и исторической школ экономики, Маршалл в своих трудах использовал модель поведения человека, достаточно близкую к поведению реальных людей. Экономического субъекта он расценивал как обладающего многообразием мотиваций действующего с целью зарабатывания денег рационального максимизатора, который, тем не менее, имеет некоторое количество и альтруистических побуждений [18]. Важным достижением является попытка Маршалла сделать доступным денежное измерение потребностей. Когнитивные возможности субъектов он рассматривает в виде широкого континуума в соответствии с выраженностью способности к прогнозированию и планированию деятельности, и даже допускает проявление рациональности в случае выполнения индивидом автоматических действий.

С планированием связан и сделанный им вывод о превалировании роли производства над потреблением в процессе развития потребностей. По мнению Маршалла, оно происходит не в последнюю очередь благодаря таким качествам предпринимателей, как независимость, вера в свои силы, способность к прогнозированию и принятию быстрых и продуманных решений [10]. В то же время, ученый не считал возможным использование своей теории повсеместно, например, к таким случаям он не относил деятельность на финансовых рынках или поведение монополий.

Дальнейшее развитие науки экономики вывело на первый план представителей универсализма: Ф.Г. Уикстид, Л. Роббинс, Л. фон Мизес и др. Они выступали за расширение сферы применения экономической теории до любой области деятельности, в которой уровень потребности испытывает давление недостатка ресурсов. Тенденция к универсализации экономического знания сделала востребованной кристаллизацию понятия «рациональность экономического агента» и выделению двух ее аспектов: оптимизационно-деятельностного и интеллектуально-оценочного.

В работах Уикстида расширилось понимание цели, был совершен переход от материальных эгоистических стимулов к широкому спектру разнонаправленных мотивов. Убеждение Маршалла в некой рациональности автоматических действий разделял и Уикстид, объясняя это экономией на издержках обдумывания и предшествующей эмпирической верификацией их эффективности. Л. Роббинс добавлял к этому перечню еще и издержки сосредоточения. Л. фон Мизес, представляющий австрийскую школу, отстаивал подвластность любой человеческой деятельности изучению с применением экономической теории, акцентируя субъективное понимание выбора и отношения деятельности к цели¹. Абсолютизация субъективизма в оценке мотивации и деятельности способствует, по Мизесу, универсализации предмета и объекта изучения, но приводит к невозможности прогнозирования поведения индивида.

В последующем развитие учения об экономическом субъекте связано с именем Дж. М. Кейнса. Если обратиться к историческому контексту работ этого ученого, то во время, приходившееся на период преодоления последствий Великой депрессии, требовались четкое понимание закономерностей развития критических явлений и в то же время высокая объясняющая способность теории в отношении поведения различных групп индивидов в экономических процессах, поскольку Дж. М. Кейнс строил свою теорию исходя из понятия об агрегированных, а не атомизированных субъектах, представляющих действующих лиц экономических отношений [19]. Это определило вовлечение психологии в построение экономического учения с формированием пси-

¹ Кирдина С. Г. Методологический индивидуализм и методологический институционализм [Электронный ресурс]. URL: <http://instituciones.com/theories/2252-metodologicheskij-individualizm-institucionalizm.html> (дата обращения 15.06.2016).

хологических законов, в том числе, инерционного поддержания уровня потребления, понимания сбережений как остатка от потребления.

Модель человека в понимании Дж. М. Кейнса в силу вовлечения макроэкономических переменных приобрела весьма усредненные черты вследствие значительных размеров выборки составляющих ее участников, в то же время повысились требования к ее управленческим потенциям, большее внимание было уделено ее психологической обоснованности. В силу условности достижения равновесия модель приобрела динамизм, а также связала настроения в обществе с будущим экономическим ростом, не отдавая пальму первенства рациональным экономическим соображениям. Дж. М. Кейнс также сделал важное замечание о неполноте информации, которой располагают экономические агенты, в частности один из рассматриваемых типов — инвесторы на финансовых рынках.

Неоклассическая исследовательская программа, сформированная к настоящему времени, является на данный период наиболее признанной в среде экономистов. Ее адаптируемость к различным условиям, создающимся в экономической жизни, обусловлена формированием пределов применимости, а также созданием дополнительного защитного пояса теорий, согласно взглядам И. Лакатоса. Например, ситуация экономического выбора может происходить в различных обстоятельствах, в соответствии с этим и рассматриваются данные случаи в рамках неоклассической парадигмы.

В ситуации определенности, описываемой неоклассической теорией, модель человека строится на основании предпосылок, характеризующих предпочтения, ограничений и является основой модели выбора. Предпочтения в соответствии с этими условиями должны обладать следующими свойствами: полнота, транзитивность, независимость, монотонность, выпуклость, непрерывность, рефлексивность. Ограничения заданы набором следующих параметров: экзогенная обусловленность цен и дохода потребителя, совершенная информация о ценах и ценности благ, лимитированность только дохода, возможность получения и обработки полной информации о возможностях выбора. В дополнение к этим также введены ограничения непосредственно модели выбора: отсутствие неопределенности и изменений во времени, совершенные способности к обработке информации.

Заданная такими предпосылками модель фактически разделяет описание выбора на

две составляющих: вектор потребления и сочетание бюджетных ограничений с полезностью, выраженное в дескриптивной форме. Изолирование предпочтений от ограничений, а целей от средств позволило определить набор допустимых целей и приемлемых средств их достижения. Субъект выбора должен выполнять функции только одной роли. В силу статического характера модели подразумевается, что выбор рассматривается как результат, а не как процесс [2].

Модель выбора в дальнейшем претерпела изменения с целью включения тех или иных новых обстоятельств в число разработанных для прогноза ситуаций. К числу таких случаев относится возможность конкуренции за свободные ресурсы, приводящей к неопределенности исхода выбора. В неоклассической теории неопределенность считается тождественной риску. Наличие неопределенностей значительно усложняет процесс выбора оптимальных решений и может привести к непредсказуемым результатам [20]. Достоверность события имеет сложные соотношения с такими понятиями, как риск, вероятность, определенность и неопределенность, понимаемая как в широком, так и в узком смысле.

Вероятность может рассматриваться с нескольких теоретических позиций. В случае, когда набор исходов определен, обычно используется подход П. Лапласа — отношение желательных событий к общему числу дискретных вариантов. В концепции Я. Бернулли это величина доверия, вычисляемая как частное от деления числа желательных исходов на неограниченное количество результатов. Согласно воззрениям Дж. М. Кейнса и Г. Джеффирса, вероятность определяет истинность гипотезы путем сравнения с набором экспериментальных данных. Ф. Рэмси определял ее как степень уверенности в наступлении какого-либо разового или периодического события.

В неоклассической парадигме принятие решения в ситуации неопределенности в основном объясняется с помощью распределения объективных вероятностей. Одним из вариантов теории ожидаемой полезности является концепция Неймана — Моргенштерна, созданная на основе ряда аксиом: сравнимости (полноты), транзитивности (состоятельности), измеримости, ранжирования. На основании данных аксиом характеризуют полезность лотерей. Критерием рациональности является максимизация ожидаемой полезности, коррелирующая с желательностью данной лотереи:

$$U = \sum_{i=1}^n p_i U(x_i).$$

Предлагаемая ими функция полезности является линейной, в соответствии с ней складываются полезности вариантов, причем учитывается вероятность того, что случится именно данный вариант. Процедура максимизации ожидаемой полезности заключается в выборе варианта с наибольшим результатом¹.

На неприятии таких основных аспектов неоклассической теории, как понимание неопределенности, полнота информации и известность альтернатив, исходя из которых человек осуществляет свой выбор, строится радикально-субъективистский подход. На центральное место в модели, сформулированной Дж. Шэклом, выходит не только незнание как таковое, но и его динамика, поэтому данный подход называют экономической теорией воображения. Дж. Шэкл уделяет большое внимание именно эмоциональной стороне личности человека, его воображению, при этом совершенно не обращает внимания на внешние обстоятельства, ограничивающие выбор. Представления о выборе в данной концепции выглядят крайне идеалистическими, так Дж. Шэкл утверждает, что если человек не вкладывает в процесс выбора свои внутренние возможности и ресурсы, результат становится менее привлекательным. Подход, который предлагает Шэкл, может быть использован только в ситуациях, характеризующихся низкой степенью повторяемости, сложностью и ограниченностью во времени [21].

М. Фридман и Л. Дж. Сэвидж не считали функцию ожидаемой полезности монотонной, что и определяло необходимость, с их точки зрения, более пристального изучения поведения субъекта в ситуации неопределенности [22].

3. Уточнение ограничений рациональности как следующая цель в развитии экономической науки

Г. Саймон в статье «Рациональность как процесс и продукт мышления» пишет: «Теория рационального поведения должна уделять особенностям поведения рационально действующих лиц (тому, как они справляются с неопределенностью и сложностью мыслительных процессов) не меньше внимания, чем объективным условиям окружающей среды, в кото-

рой принимаются решения. В этом мире следует принимать в расчет не только рациональность выбора (*substantive rationality*), то есть степень адекватности выбранных решений, но и рациональность процедур (*procedural rationality*), т. е. эффективность (в пределах человеческих когнитивных возможностей и ограничений) процедур, используемых для решений выбора»².

Процесс принятия решения в разработанной Г. Саймоном концепции ограниченной рациональности включает в себя два этапа, первый из которых поиск, а второй — выбор наиболее оптимального варианта. Причем при поиске вариантов нет необходимости максимизировать полезность, так как человек не обладает информацией об исходе каждого варианта из-за ограниченности собственного математического аппарата, неопределенности и отсутствия функции полезности, в соответствии с которой он должен сравнивать различные альтернативы. Г. Саймон предлагает вести поиск вариантов до тех пор, пока не найдется первый приемлемый вариант. Для выбора данного варианта достаточно знать, насколько он выше или ниже уровня притязаний, который определяется как то, на что человек может рассчитывать в данный момент.

Рональд Хайнер, продолжая развивать модель Г. Саймона, также говорит о выборе удовлетворительного варианта, добавляя, что человек при принятии решений руководствуется определенными правилами поведения, применимыми к наиболее часто встречающимся ситуациям, и изменяет свое поведение только в том случае, если степень надежности, определяемая как уровень, равный отношению возможного убытка от принятия решения не вовремя к потенциальной выгоде от принятия своевременного решения, достаточно высока. В конечном счете, на выбор субъекта в значительной степени оказывают влияние определенные правила поведения, что в сложных ситуациях является более выгодным, чем попытки глобальной оптимизации [10].

Следующей ступенью в развитии концепции ограниченной рациональности стали работы Райнхарда Зельтена. При помощи эмпирических исследований Р. Зельтен предложил теорию формирования решений, протекаю-

¹ Радаев В. В. Хозяйственная мотивация и типы рациональности [Электронный ресурс]. URL: <http://jour.isras.ru/index.php/socjour/article/viewFile/323/298> (дата обращения 09.07.2016).

² Simon, H. A., *Rationality as Process and as Product of Thought*, p. 9. [Electronic resource]. URL: <http://wolfweb.unr.edu/homepage/pingle/Teaching/BADM%20791/Week%204%20Bounded%20Rationality%20and%20Heuristics/Simon-Rationality%20Product%20and%20Process.pdf> (date of access 19.10.2016).

щего на нескольких последовательных уровнях: привычки, воображения (креативности) и логического рассуждения. Ученый полагает, что на всех трех указанных уровнях выработанное решение может быть различным. При возникновении необходимости сделать выбор человек может без дополнительных усилий использовать привычные шаги, с помощью воображения придумать новую последовательность действий, либо воспользоваться всеми тремя возможностями. В случае сосуществования нескольких альтернатив выбор будет сделан в пользу одного из них, возможно даже не самый рациональный [10].

Во главе теорий переменной рациональности стоит концепция Х. Лайбенштайна, которая постулирует, что степень рациональности поведения человека зависит от его биологической и общественной природы. Со стороны биологической сущности человеку следует беречь его физические и умственные силы, расход которых необходим для принятия решения, поскольку чем более продуманным будет его решение, тем больше сил он должен на это затратить.

В силу ограниченности физических и интеллектуальных возможностей человека, если бы предпосылками выбора служили только биологические факторы, он был бы наименее рациональным из возможных. Однако благодаря воспитанию, принятию общественных норм и вовлечению человека в социальную жизнь, которые превращают рациональное поведение в одобряемое окружающими, в процессе подготовки каждого выбора взаимодействуют мотивы экономии усилий и следования социальным нормам. Это противоречие решается субъектом до определения некоего допустимого соотношения рациональности и покоя, который, в то же время, не является максимально рациональным в понимании неоклассиков.

Ф. Хайек, представитель неоавстрийского подхода, рассматривает рыночную экономику в динамике, то есть в процессе перехода от одного состояния равновесия к другому. Неоавстрийцы продолжают заложенную австрийской экономической школой традицию, считая невозможной практическую оценку субъективных экономических переменных в силу их недоступности для познания со стороны. К группе таких категорий они причисляют знания, считающиеся насколько неявными, настолько и рассеянными среди экономических агентов, в том числе предпринимателей, или их потребности. Например, Ф. Хайек к категории знаний наряду с профессиональ-

ными умениями и навыками относил также ноу-хау, практическое мастерство, деловой опыт и приемы деятельности¹.

Такое «внутреннее» знание имеет одну важную особенность — оно наилучшим образом характеризует непосредственно окружающее пространство, условия и время функционирования экономического субъекта, поскольку именно такое знание позволяет человеку использовать те мимолетные возможности, которые возникают поблизости от него и действительно кратковременно. Такие случаи важны и для успешного нарастания индивидуальной производительности, и для развития рынка, поскольку создают новые возможности для увеличения привлекательности обмена. В то же время, важным условием работы данного механизма является поддержание состояния беспрепятственной циркуляции имеющихся в системе данных о соотношениях спроса и предложения, планируемом производстве и открывающихся в будущем возможностях между дискретными участниками рынка. Такая информация отражается в ценах.

Создание условий для совершения обмена благами также стало предметом исследования еще одного направления экономической мысли, названного новой институциональной теорией. Основными предпосылками данного течения стали ограниченная рациональность совместно с оппортунистичностью экономических агентов. Ключевыми понятиями теории транзакционных издержек, являющейся одной из основных составляющих новой институциональной теории, стали институты, то есть набор правил, служащих ограничениями в ситуации выбора, и правила, то есть перечень установленных предписаний, характеризующих возможные действия и ограничения. Также используется понятие о механизме соблюдения установленных правил.

Основания модели человека в данной теории во многом тождественны неоклассическим с той лишь разницей, что значительно с меньшим размером детализации заданы предпочтения, поскольку основной акцент смещен на ограничения, стоящие перед лицом, совершающим выбор. В новом институционализме ограниченная рациональность рассматривается в контексте принятия человеком максимизирующего полезность решения под влия-

¹ Капелюшников Р. И. О книге Ф. А. Хайека «Индивидуализм и экономический порядок» [Электронный ресурс]. URL: http://library.by/portalus/modules/economics/readme.php?archive=1130012900&id=1103469763&start_from=&subaction=showfull&ucat= (дата обращения 27.05.2016).

янием не только внешних, но и внутренних ограничений, при этом рациональность его не всегда явно прослеживается в предпринимаемом им выборе, поскольку он может отказываться от максимизации полезности, если ей сопутствуют чрезмерные издержки, как, например, в случае оппортунистического поведения его контрагента.

Принятие решения на основе ограниченной рациональности предполагает следование выбору, не полностью продуманному, в том числе по причине значительных издержек изучения альтернатив и нежелания расходования времени, в то же время, решение может быть взято и из числа стандартов, предписанных установленными правилами. Принятие руководящей роли правил в формировании выбора с необходимостью вызывает проблему определения характеристик и сопоставления ситуации с подходящей для применения правил.

Неявное знание, распределенное среди экономических агентов, в числе своих свойств также может иметь неосознанность и невербальный уровень кодификации. Кроме указанных, возможны и иные причины снижения эффективности обмена подобной информацией, что, в свою очередь, также ограничивает рациональность принимаемых решений.

Выбор, совершаемый человеком, может быть ограничен в уровне рациональности как по причине инертности мышления, так и вследствие зависимости от предыдущего решения. Иными словами, шаги, предпринимаемые экономическим агентом в соответствии с принятым решением, ограничивают ширину возможностей, доступных ему впоследствии, а возвращение к исходному состоянию чаще всего не представляется возможным.

Ограничения рациональности и решения, принятые в связи с этим, коррелируют со снижением эффективности достижения целевых показателей, но это снижение может быть компенсировано существованием системы координации деятельности субъектов.

В последующем были смягчены требования к включению в модель строго постоянно сниженного уровня рациональности субъекта, поскольку он может повышаться (в силу изменения мотивации, увеличения времени раздумывания, обучения путем получения опыта) либо снижаться (из-за сложности, редкости ситуации выбора, неосведомленности человека).

На современном этапе развития экономики модель человека созвучна следующим положениям, изложенным А.М. Ореховым в работе «Методы экономических исследований»

[15, с. 27]. Прежде всего, это человек, обладающий неполной информацией, получение которой требует издержек, оценивающий альтернативы по собственной шкале, постоянно сталкивающийся с необходимостью делать выбор. В процессе выбора предпочтения сохраняют свою устойчивость. Такой человек отдает предпочтение собственным интересам и эволюционирует в социальном плане за счет изменения институтов, окружающих его. Также этот субъект старается максимально эффективно достичь всех рациональных целей, которые он ставит перед собой, а если он проявляет иррациональность, то это связано лишь со случайностью.

Важным аспектом является вопрос применимости модели человека для описания реальных условий практической деятельности экономических агентов. К таким случаям относится, например, процесс инвестирования на финансовых рынках.

Фондовый рынок многими поколениями исследователей считался примером, наиболее подходящим под определение совершенной конкуренции. Такое умозаключение не в последнюю очередь было сделано из-за его информационной природы, поскольку считалось, что вся имеющаяся к данному моменту информация уже отражена в ценах активов, которые, в свою очередь, известны всем участникам рынка, благодаря чему они, располагая всей необходимой информацией, имеют возможность принимать решения, продиктованные неограниченной рациональностью. Начиная с работы французского экономиста Л. де Башелье «Теория спекуляции»¹, данная тема развивалась многими экономистами до окончательного оформления в трудах Ю. Фамы² так называемой «гипотезы эффективного рынка».

Реальная практика внесла поправки в данные положения: было предложено разделение данной гипотезы на три формы, сильную, полусильную (среднюю) и слабую. Последняя провозглашает полное отражение даже инсайдерской информации о ценах активов в принятии решений экономическими агентами при отсутствии издержек ее получения и обра-

¹ Володин С. Н. Анализ применимости гипотезы эффективного рынка для моделирования динамики цен [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/69737786> (дата обращения 19.07.2016).

² Fama E. F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, p.383 [Electronic resource]. URL: <http://efinance.org.cn/cn/fm/Efficient%20Capital%20Markets%20A%20Review%20of%20Theory%20and%20Empirical%20Work.pdf> (date of accesse 14.07.2016).

ботки. Средняя форма предполагает наличие некой известной только некоторым участникам рынка информации, которая не отражена в рыночных ценах. Слабая форма, считающаяся наиболее соответствующей реальной картине, определяет распространение среди инвесторов только данных о ценах в предыдущие периоды времени. Несмотря на наибольшую описательную способность, данная форма также не учитывает ограниченность счетных возможностей субъектов. Кроме того, на формирование финансового результата, получаемого субъектом, оказывают влияние институциональные ограничения, включая установленные правила, а также такая категория явлений, как поведенческие аспекты принятия решений.

Новую главу в изучении ограничений рациональности начали американские ученые Д. Канеман и А. Тверски. Они выявили существование неких психологических, в большей степени когнитивных, феноменов, оказывающих воздействие на процесс экономического выбора, осуществляемый субъектом¹, и приводящих к такому же снижению демонстрируемой им рациональности, которое стало предметом изучения смежных направлений и течений экономики. К настоящему времени изучено значительное количество таких феноменов, однако систематизации научного знания в данной области экономической науки, названной поведенческой экономикой, еще не произошло.

Российские ученые, например, С.Ю. Богатырев, С.А. Вайн, Т.В. Ващенко, В.Р. Евстигнеев, Е.В. Ненашева и др., также внесли вклад в раскрытие закономерностей влияния поведенческих факторов на финансовое состояние. К когорте отечественных исследователей, изучавших явления, относящиеся к области поведенческих финансов, можно также причислить представителей экономических школ различных регионов РФ. Среди этих ученых П.В. Баулина, В.А. Бердников, А.Е. Будицкий, А.А. Бутенко, К.Г. Васильев, Г.Н. Гафурова, Н.А. Гузь, В.А. Горецкая, Н.П. Гришина, Т.И. Демиденко, И.Р. Дун, В.Г. Ежов, Е.К. Ивакин, М.А. Завертяева, М.И. Золотов, О.В. Иванова, М.И. Кантолинский, Ю.А. Ковальчук, И.В. Косорукова, О.С. Мариев, Е.О. Миргородская, П.А. Паршаков, Е.А. Разумовская, И.И. Родионов, А.В. Солодухина, И.М. Степнов, В.В. Суркин, Н.У. Сухина, Е.Ф. Сысоева, Н.Г. Терлыга,

¹ Tversky, A., Kahneman, D. *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty*, p. 298. [Electronic resource]. URL: http://cemi.ehess.fr/docannexe/file/2780/tversjy_kahneman_advances.pdf.

Ю.Ю. Финогенова, Д.А. Шевченко, Е.В. Яроцкая и др.

Любое исследование в системе поведенческих финансов несет в себе черты инновационности, поскольку данное направление до настоящего времени недостаточно разработано в научном плане, но в то же время является чрезвычайно многообещающим в контексте создания новых финансовых инструментов со значительной добавленной ценностью [23].

Заключение

Резюмируя, можно отметить, что в настоящее время наблюдаются попытки интегрировать предпосылки о полной и ограниченной рациональности экономического субъекта в своеобразную гибридную модель человека, в которой сосуществуют разные измерения проявлений рациональности в зависимости от качественных характеристик ситуации выбора и поведения контрагентов, однако данные усилия пока не привели к созданию полностью операциональной структуры.

В то же время, несмотря на отсутствие в рамках современной экономической науки доступной методологии для изучения базовых финансовых поведенческих характеристик экономических агентов, были предприняты определенные усилия для создания инструментария, лежащего в основе феноменологической идентификации индивидов, с целью перспективного определения существенных для прогнозирования их экономического поведения черт [24].

Таким образом, различные направления экономической теории, как возникшие давно, так и являющиеся наиболее распространенными среди воззрений экономистов в настоящее время, по-разному понимают процесс экономического выбора. В то же время, подавляющее их большинство подразумевает априорную рациональность участников экономических взаимоотношений. Вместе с тем, накопленные факты свидетельствуют как минимум о неполном соответствии даже неоклассической исследовательской программы, которая была признана наиболее развитой и проработанной, условиям осуществления деятельности экономическими агентами.

Окончательно сложившаяся к настоящему времени неоклассическая парадигма обладает свойством адаптируемости к вновь открывающимся обстоятельствам функционирования экономического агента, предъявляющим требования к концептуализации их в рамках экономической науки и объяснению закономер-

ностей тех процессов, которые сопровождают такое изменение условий его функционирования. Такая адаптация возможна благодаря формированию вспомогательных теорий, основополагающие принципы которых сохраняют тесную связь с ядром неоклассической парадигмы, а дополнительные, измененные условия отражаются в них с большей степенью достоверности.

Наиболее полное понимание особенностей структуры модели человека, а также процессов принятия экономически значимого решения, являющихся краеугольным камнем построения любой экономической теории, не-

возможно без критического, но в то же время непредвзятого рассмотрения исследованных ранее моделей. Без проведения такого анализа создание единой теории не представляется возможным. Более того, ускоряющийся процесс конвергенции наук [25] и направлений в рамках одной области знаний требует проведения тщательной инвентаризации всех научных положений и включения в перечень перспективных направлений лишь тех, актуальность, практическая применимость и воспроизводимость на данном этапе развития экономики доказаны.

Список источников

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. Этическая экономия. — СПб. : Экономическая школа, 1998. — 230 с.
2. Шаститко А. Е. Модели человека в экономической теории. — М. : Инфра-М, 2006. — 142 с.
3. Ковалев В. В. Очерки по истории финансовой науки. — М. : Проспект, 2015. — 544 с.
4. Городецкий В. К. История экономических учений. — М.: Эксмо, 2003. — 159 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
6. Титова Н. Е. История экономических учений. — М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. — 288 с.
7. Пономарева С. И. Формирование нового типа рациональности в экономическом знании // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2015. — № 2(58). — С. 6–11.
8. Федотова В. Г. Человек в экономике и других социальных средах. — М.: ИФРАН, 2008. — 195 с.
9. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / Пер. с англ. под ред. А. А. Фофонова. — СПб. : Экономическая школа, 2005. — 346 с.
10. Автономов В. С. История экономических учений. / ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М. : Инфра-М, 2002. — 784 с.
11. Марданова И. М., Попова А. А. Методологическая роль концепции «экономического человека» в развитии теории и практики предпринимательства // Вестник Челябинского государственного университета. — 2009. — № 20. — С. 38–41.
12. Селищев А. С. Микроэкономика. — СПб. : Питер, 2002. — 448 с.
13. Азыркина А. С. Модель «экономического человека». Содержание и формы проявления // Актуальные вопросы современной науки. — 2014. — № 38. — С. 163–171.
14. Нарский И. С. Тезисы Маркса о Фейербахе, Марксистская философия в XIX веке. В 2-х кн. Кн. I. От возникновения марксистской философии до ее развития в 50-х — 60 годах XIX века. — М. : Наука, 1979. — 486 с.
15. Орехов А. М. Методы экономических исследований. — М. : Инфра-М, 2009. — 392 с.
16. Столяров А. М. Становление концепции экономического человека. От классики до неоклассики // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 2. — С. 371–376.
17. Кубедду Р. Политическая философия австрийской школы. К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек. — М. : ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2008. — 406 с.
18. Рыжкова М. В. Возможности теории ожидаемой полезности в описании потребительского выбора // Известия Томского политехнического университета. — 2013 г. — № 6. — С. 65–70.
19. Белик А. А. Психология экономики А. Маслоу, теория ценностей в традиционном обществе и роль эмоционального настроения в теории Дж. М. Кейнса // Экономический журнал. — 2013. — № 4. — С. 41–50.
20. Харчевникова Е. М. Теория и сущность экономической неопределенности и минимизации риска // Аудит и финансовый анализ. — 2011. — № 1. — С. 432–434.
21. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Дж. Л. С. Шэкл. Расчеты на будущее, время и решения. — М. : Прогресс, 1968. — 600 с.
22. Воробьева Г. С. Рациональность экономического поведения человека с точки зрения междисциплинарного подхода // Вестник Томского государственного университета. — 2014 г. — № 383. — С. 159–169.
23. Александров С. А. Персонально-ориентированные инвестиционные продукты // Финансы современной России. Тезисы докладов участников Конгресса финансистов VII Евразийского экономического форума молодежи. — Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016. — 116 с.
24. Александров С. А. Методологические аспекты определения внутренней эффективности сделки на фондовом рынке // Управленец. — 2016. — № 2. — С. 78–83.

25. *Иваницкий В. П.* Человек — природа — общество как основа конвергенции наук, образования и производства // Экономика, общество, человек. Теория, методология, реальность. Сб. науч. публикаций: в 2-х ч. / Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. — Екатеринбург : Уральский государственный экономический университет, 2015. — 221 с. — С. 5–6.

Информация об авторах

Иваницкий Виктор Павлович — доктор экономических наук, профессор кафедры финансовых рынков и банковского дела, Уральский государственный экономический университет; Scopus Author ID: 6506831154 (Российская Федерация, 620219, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62; e-mail: vpr@usue.ru).

Александров Сергей Александрович — аспирант кафедры финансовых рынков и банковского дела, Уральский государственный экономический университет (Российская Федерация, 620000, г. Екатеринбург, 620219, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62; e-mail: cez5@yandex.kz).

For citation: Ivanitsky, V. P. & Aleksandrov, S. A. (2017). Formation of Behavioural Finance as the Natural Stage of the Human Model Evolution in Economics. *Ekonomika regiona [Economy of Region]*, 13(3), 658-671

V. P. Ivanitsky, S. A. Aleksandrov

Ural State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation; e-mail: cez5@yandex.kz)

Formation of Behavioural Finance as the Natural Stage of the Human Model Evolution in Economics

The paper presents the background analysis of the formation of human model in economics. in the conditions of the constantly performing development of the economic science until the neoclassic paradigm and its modifications. Among them is behavioural finance, which presents a special interest for modern researchers. The evolution of the model of making economically significant decisions in inter-temporal and essential dimensions is the subject matter of the research. We have shown that the concept of the economic human model itself is the multidimensional one. In parallel with the processes of economical, social and political changes and economic science development, the economic human model was becoming more complex and relevant for each period of time. In this regard, we followed the stages of defining the concept of "subject rationality". The study determines the significant traits implemented by researchers to create a full and consistent human model. We demonstrate the gradual development of economists' idea of different types of the motivation of economic agents. Along with the financial factors of motivation, the scientists begin to take into account non-financial ones. This approach can help researchers get more "humanistic" view at the economic human. The modern concept of the economic human with attention to its implicit restrictions is formed through the complication of requirements to the rationality and its components crystallization. In the paper, we characterize contribution of the domestic scientists to the development of new directions of economic theory. The research describes the role of different regional economic scientific schools in the process of the formation of the Russian behavioural finance school.

Keywords: economic human model, neoclassic theory, research program, choice model, efficient market hypothesis, bounded rationality, economic theories evolution, behavioural finance, Russian scientists, behavioural economics, regional economic scientific schools, Russian behavioural finance scientific school

References

1. Avtonomov, V. S. (1998). *Model cheloveka v ekonomicheskoy nauke. Eticheskaya ekonomiya [Model of a human being in economic science. Ethical economy]*. St. Peterburg: Ekonomicheskaya shkola Publ., 230. (In Russ.)
2. Shastitko, A. E. (2006). *Modeli cheloveka v ekonomicheskoy teorii [Model of a human being in economic theory]*. Moscow: Infra-M Publ., 142. (In Russ.)
3. Kovalev, V. V. (2015). *Ocherki po istorii finansovoy nauki [Sketches on history of financial science]*. Moscow: Prospekt Publ., 544. (In Russ.)
4. Gorodetskiy, V. K. (2003). *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy [History of economic doctrines]*. Moscow: Eksmo Publ., 159. (In Russ.)
5. Smith, A. (2007). *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov [An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations]*. Moscow: Eksmo Publ., 960. (In Russ.)
6. Titova, N. E. (1997). *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy [History of economic doctrines]*. Moscow: VLADOS Publ., 288. (In Russ.)
7. Ponomareva, S. I. (2015). *Formirovanie novogo tipa ratsionalnosti v ekonomicheskom znanii [Formation of a New Type of Rationality in Economic Knowledge]*. *Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta [Journal of the Ural State University of Economics]*, 2(58), 6–11. (In Russ.)
8. Fedotova, V. G. (2008). *Chelovek v ekonomike i drugikh sotsialnykh sredakh [A human being in economy and other social environments]*. Moscow: IFRAN Publ., 195. (In Russ.)
9. Blaug, M. (2005). *100 velikikh ekonomistov do Keynsa [Great Economists since Keynes: An Introduction to the Lives and Works of One Hundred Modern Economists]*. Trans from. English. In: A. A. Fofonov (Ed.). St. Peterburg: Ekonomicheskaya shkola Publ., 346. (In Russ.)
10. Avtonomov, V. S. (2002). *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy [History of economic doctrines]*. In: V. Avtonomov, O. Ananin, N. Makasheva (Eds). Moscow: Infra-M Publ., 784. (In Russ.)

11. Mardanova, I. M. & Popova, A. A. (2009). Metodologicheskaya rol kontseptsii «ekonomicheskogo cheloveka» v razvitiy teorii i praktiki predprinimatelstva [Methodological role of the concept of «economic man» for the development of the theory and practice of business]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta [CSU Bulletin]*, 20, 38–41. (In Russ.)
12. Selishchev, A. S. (2002). *Mikroekonomika [Microeconomics]*. St. Petersburg: Piter Publ., 448. (In Russ.)
13. Azyrkina, A. S. (2014). Model «ekonomicheskogo cheloveka». Soderzhanie i formy proyavleniya [The «economic man» model. Contents and forms of manifestation]. *Aktualnyye voprosy sovremennoy nauki [Topical issues of modern science]*, 38, 163–171. (In Russ.)
14. Narskiy, I. S. (1979). Tezisy Marksa o Feyerbakhe, Marksistskaya filosofiya v XIX veke. V 2-kh kn. [Marx's theses on Feuerbach, Marxist philosophy in the 19th century. In two books.] *Kn. I. Ot vozniknoveniya marksistskoy filosofii do ee razvitiya v 50-kh — 60 godakh XIX veka. [B.1. From emergence of Marxist philosophy until its development in the 50th — 60th years of the 19th century]*. Moscow: Nauka Publ., 486. (In Russ.)
15. Orekhov, A. M. (2009). *Metody ekonomicheskikh issledovaniy [Methods of economic research]*. Moscow: Infra-M Publ., 392. (In Russ.)
16. Stolyarov, A. M. (2008). Stanovlenie kontseptsii ekonomicheskogo cheloveka: ot klassiki do neoklassiki [Formation of the concept of the economic person: from classics to neoclassics]. *Problemy sovremennoy ekonomiki [Problems of Modern Economics]*, 2, 371–376. (In Russ.)
17. Cubeddu, R. (2008). *Politicheskaya filosofiya avstriyskoy shkoly. K. Menger, L. Mizes, F. Khayek [Political philosophy of the Austrian school. K. Menger, L. Mises, F. Hayek]*. Moscow: IRISEN Publ., Mysl Publ., Sotsium Publ., 406. (In Russ.)
18. Ryzhkova, M. V. (2013). Vozmozhnosti teorii ozhidaemoy poleznosti v opisaniy potrebitelskogo vybora [Evolution of views of the hypothesis of life cycle]. *Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta [Bulletin of the Tomsk Polytechnic University]*, 6, 65–70. (In Russ.)
19. Belik, A. A. (2013). Psikhologiya ekonomiki A. Maslou, teoriya tsennostey v traditsionnom obshchestve i rol emotsionalnogo nastroya v teorii Dzh. M. Keynsa [Maslow psychology of economics, the theory of values in a traditional society and the role of emotional frame of mind in J.M. Keynes' theory]. *Ekonomicheskiy zhurnal [Economic Journal]*, 4(32), 41–50. (In Russ.)
20. Kharchevnikova, E. M. (2011). Teoriya i sushchnost ekonomicheskoy neopredelennosti i minimizatsii riska [Theory and the essence of economic uncertainty and minimization of risk]. *Audit i finansovyy analiz [Audit and Financial Analysis]*, 1, 432–434. (In Russ.)
21. Seligman, B. (1968). *Osnovnyye techeniya sovremennoy ekonomicheskoy mysli. J. L. S. Shekl. Raschety na budushchee, vremya i resheniya [Main currents of the modern economic thought. J.L.S. Shekl. Calculations on the future, time and decisions]*. Moscow: Progress Publ., 600. (In Russ.)
22. Vorobyeva, G. S. (2014). Ratsionalnost ekonomicheskogo povedeniya cheloveka s tochki zreniya mezhdistsiplinarnogo podkhoda [The rationality of the economic human behavior from the transdisciplinarity point of view]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta [Tomsk State University Journal]*, 383, 159–169. (In Russ.)
23. Aleksandrov, S. A. (2016). Personalno-orientirovannyye investitsionnyye produkty [The personal focused investment products]. *Finansy sovremennoy Rossii. Tezisy dokladov uchastnikov Kongressa finansistov VII Evraziyskogo ekonomicheskogo foruma molodezhi [Finances of modern Russia. Theses of the reports of participants of the Congress of financiers of the VII Eurasian Economic Forum of Youth]*. Ekaterinburg: UrGEU Publ., 116. (In Russ.)
24. Aleksandrov, S. A. (2016). Metodologicheskie aspekty opredeleniya vnutrenney effektivnosti sdelki na fondovom rynke [Methodological Aspects of Measuring Internal Effectiveness of a Transaction in the Stock Market]. *Upravlenets [The Manager]*, 2, 78–83. (In Russ.)
25. Ivanitskiy, V. P. (2015). Chelovek — priroda — obshchestvo kak osnova konvergentsii nauk, obrazovaniya i proizvodstva [A human being — the nature — the society as a basis of convergence of sciences, educations and productions]. *Ekonomika, obshchestvo, chelovek. Teoriya, metodologiya, realnost. Sb. nauch. publikatsiy: v 2-kh ch. [Economics, society, a human being. Theory, methodology, reality. Collection of scientific publications: in 2 pt.]*. Ministerstvo obrazovaniya i nauki Rossiyskoy Federatsii, Uralskiy gosudarstvennyy ekonomicheskiy universitet [The Ministry of Education and Science of the Russian Federation, The Ural State Economic University]. Ekaterinburg: Uralskiy gosudarstvennyy ekonomicheskiy universitet Publ., 22, 5–6. (In Russ.)

Authors

Viktor Pavlovich Ivanitskiy — Doctor of Economics, Professor, Department of Financial Markets and Banking, Ural State University of Economics; Scopus Author ID: 6506831154 (62, 8 Marta St., Ekaterinburg, 620219, Russian Federation; e-mail: nvp@usue.ru).

Sergey Aleksandrovich Aleksandrov — PhD Student, Department of Financial Markets and Banking, Ural State University of Economics (62, 8 Marta St., Ekaterinburg, 620219, Russian Federation; e-mail: cez5@yandex.kz).