



РТУ МИРЭА

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА

Хан А.А. и
Карпова А.А.

ИКБО-04-20

Москва 2022

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ

1 Что такое экономическое поведение?

2 Его виды

3 Экономическое поведение в мире

4 Примеры

5 Экономический человек

6 Институциональный человек



ЧАСТЬ I

Что такое экономическое
поведение?

НЕМНОГО ТЕОРИИ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ -

это поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, то есть выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая прибыль и выгода.



ЧАСТЬ II

ВИДЫ

ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Насколько эффективна экономическая система, зависит от экономического поведения каждого члена социума.

Базируясь на том, что одно из основных экономических явлений – воспроизводство включает в себя производство, распределение, обмен, выделяют следующие основные виды экономического поведения, реализуемые в различных фазах воспроизводственного цикла



ФАЗЫ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА

1

Производственное
поведение

2

Дистрибутивное
(распределительное)
поведение

3

Обменное
поведение

4

Потребительское
поведение

ЧАСТЬ III

Экономическое
поведение в мире

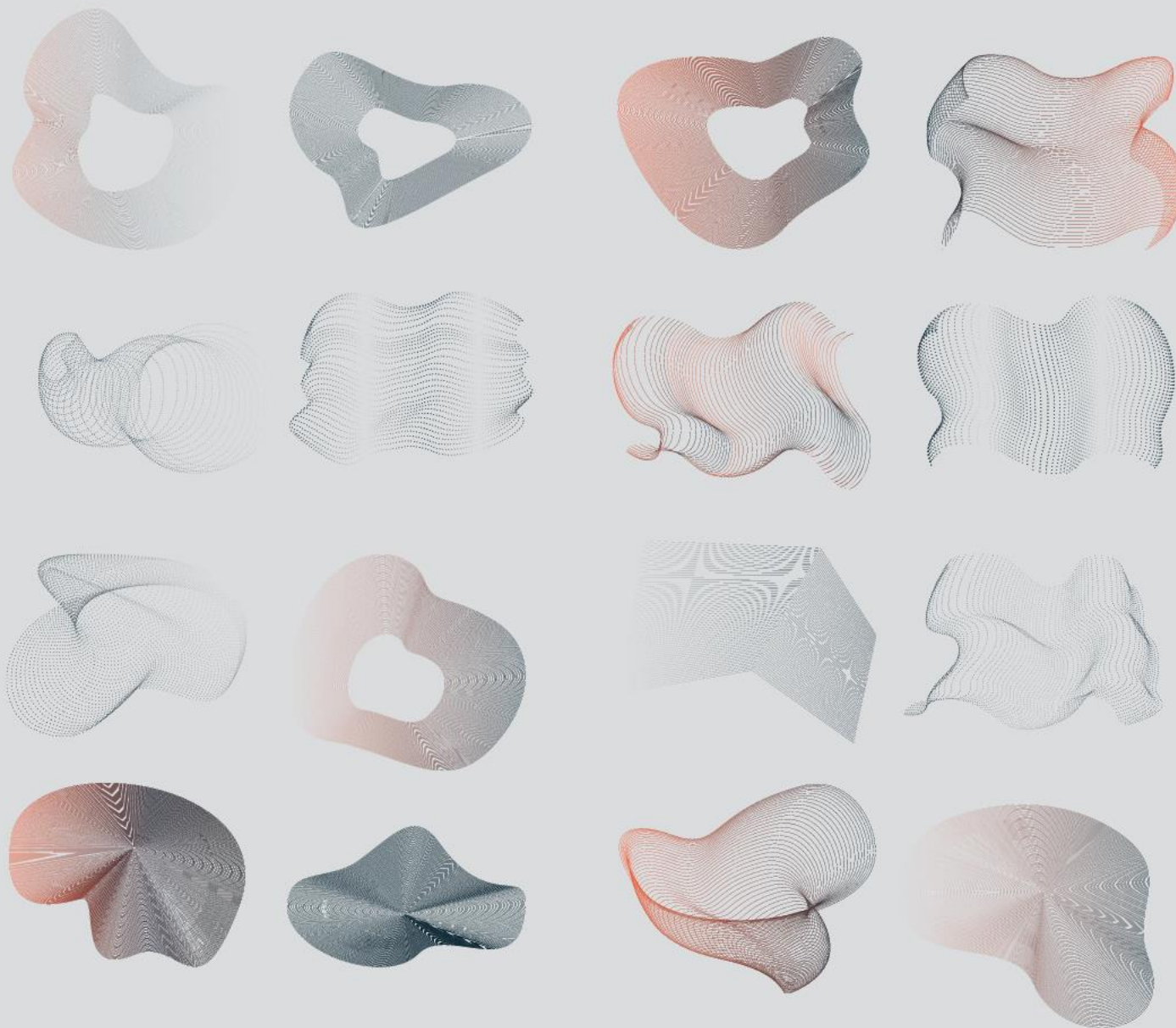


Экономическое поведение

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

В мире, люди всегда
будут принимать
оптимальные решения,
которые принесут
наибольшую пользу
удовлетворение.

им
и



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ОСНОВАНО НА РАЦИОНАЛЬНОСТИ

способности человека
непротиворечиво ранжировать
имеющиеся альтернативы и выбрать из
них наилучшую в соответствии с
определенными критериями:

- Осознанная необходимость покупки
- Поиск информации
- Оценка вариантов
- Сопоставление затрат и результатов, их минимизация в отдельных случаях

ЛЮДИ НЕ ВСЕГДА РАЦИОНАЛЬНЫ, ПОЛНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ НЕВОЗМОЖНА

Так как:

- Существует недостаток и искажение информации
- Есть когнитивные (познавательные) ограничения человека

ЧАСТЬ IV

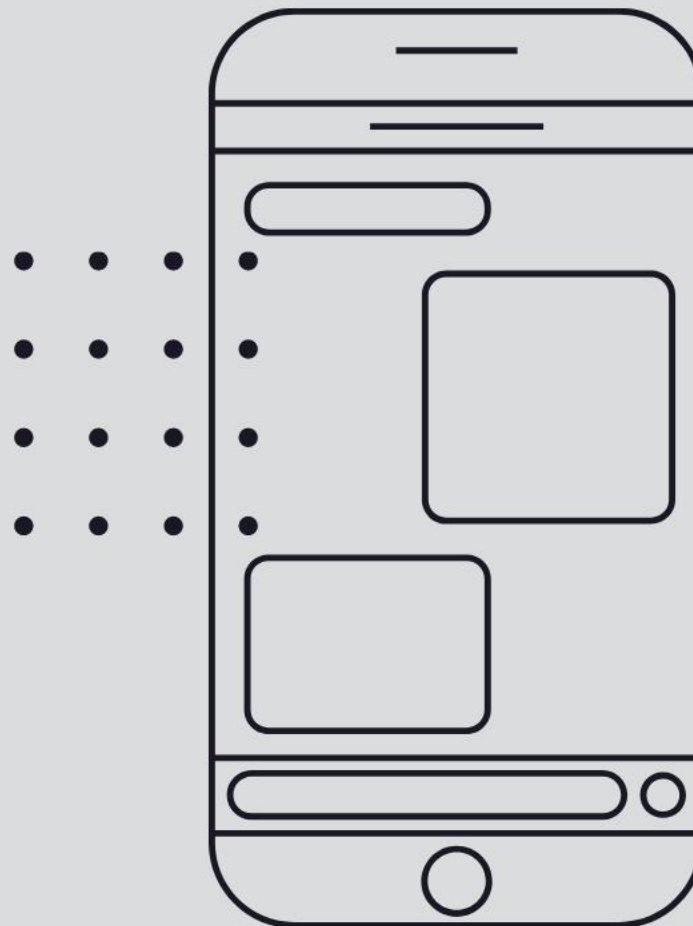
Примеры

Компания Apple

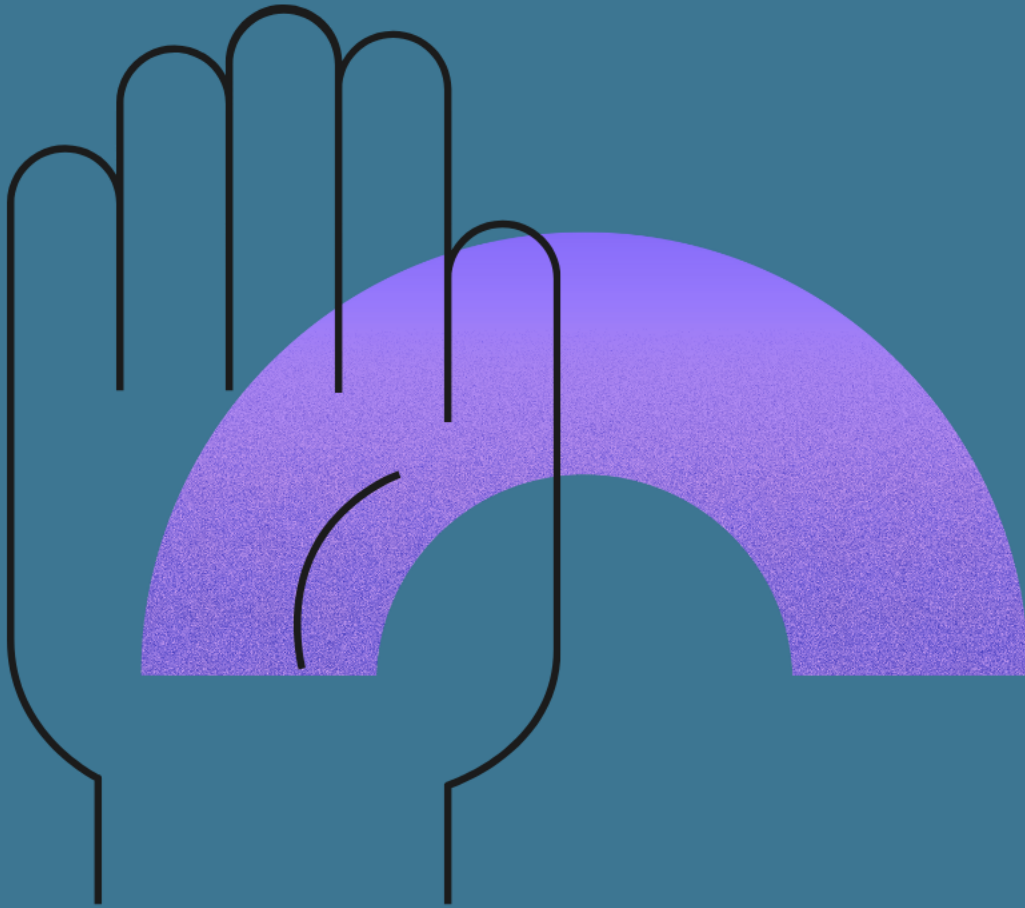
В 2007 году цена iPhone 8GB была введена за 600 долларов и быстро снизилась до 400 долларов.

Что, если внутренняя ценность телефона был \$400 в любом случае?

Представив телефон по более высокой цене и снизив его до 400 долларов, потребители поверили, что получают довольно хорошую сделку, и продажи Apple выросли.



ПРОИЗВОДСТВО

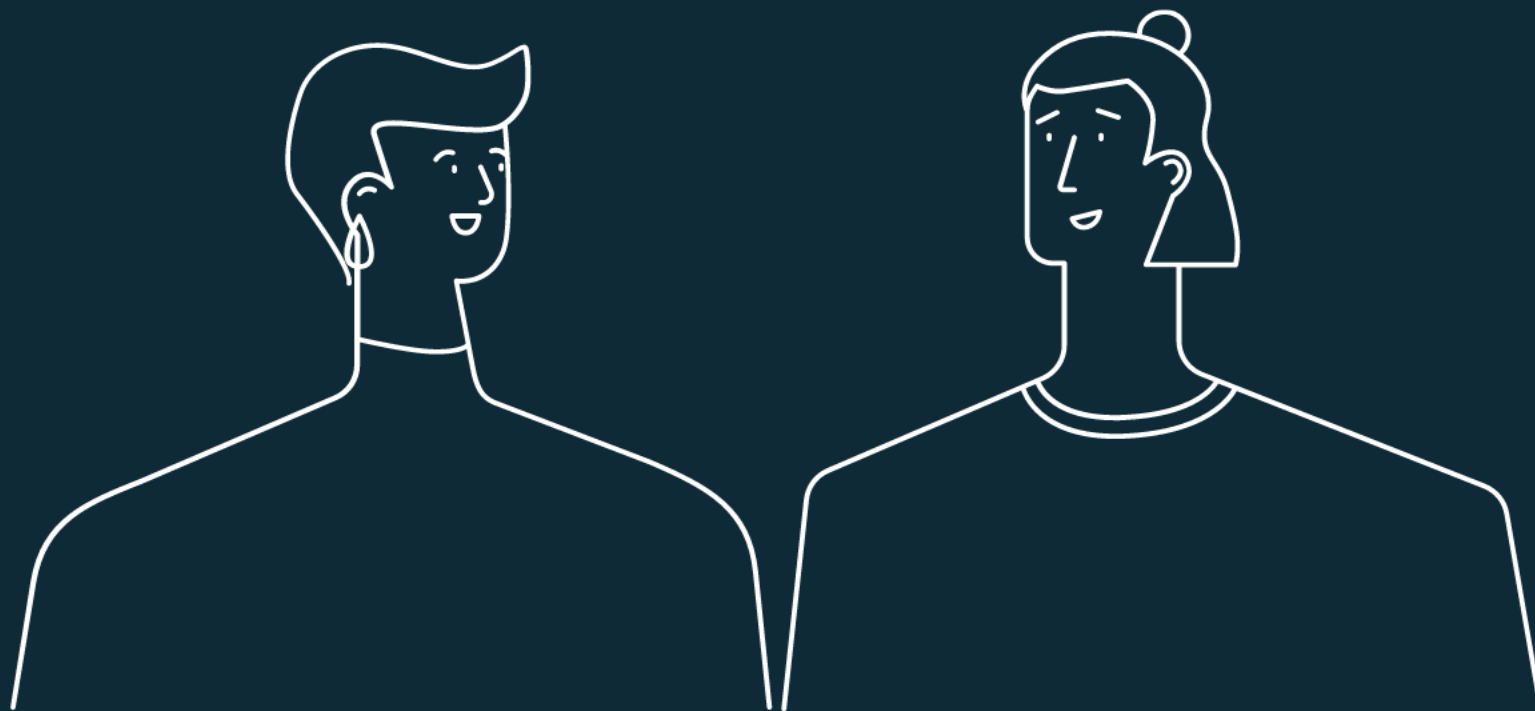


Производитель мыла производит один и тот же продукт, но продает его в двух разных упаковках, чтобы привлечь несколько целевых групп.

Одна упаковка рекламирует мыло для всех пользователей, другая – для потребителей с чувствительной кожей. Последняя не купила бы продукт, если бы на упаковке не было указано, что мыло предназначено для чувствительной кожи. Они выбирают мыло с этикеткой "Чувствительная кожа", хотя это точно такой же продукт в общей упаковке.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ НА РЫНКЕ

Поскольку компании начинают понимать, что их потребители иррациональны, эффективный способ внедрения экономики поведения в политику принятия решений компании, которая касается ее внутренних и внешних заинтересованных сторон, может оказаться полезным, если все сделано правильно.



ИЗВЕСТНЫЕ ЛЮДИ

В ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИКЕ ПОВЕДЕНИЯ



Гэри Беккер

"Мотивы, ошибки
потребителей"
(1992)



Герберт Саймон

"Ограниченная
рациональность"
(1978)



Даниэль Канеман

"Иллюзия
обоснованности"
(2002)

ЧАСТЬ V

Модель
«Экономического
человека»



Модель «экономического человека» базируется на предположении, что в своем поведении индивид руководствуется единственным психологическим мотивом — мотивом максимизации некоторого количественного показателя.

Сила воздействия одного индивида на других определяется его материальным богатством, или его «массой». Чем больше рыночная власть человека, тем меньшее влияние оказывают на него другие люди и тем большее влияние он оказывает на них.

Адам Смит (1723—1790) — шотландский экономист и философ-этик, один из основоположников экономической теории как науки.



Доминирующей формой межчеловеческих взаимодействий выступает товарный обмен, участники которого имеют противоположные интересы при установлении главного элемента сделки — цены товара. Вследствие антагонистического характера интересов основных экономических агентов индустриального общества в нем поддерживается господство философии индивидуализма

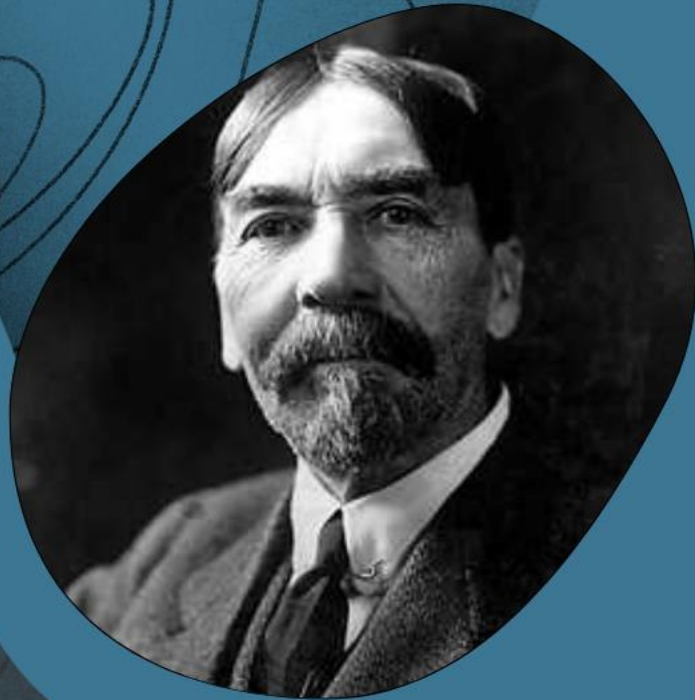
Черты индивидуализма

- Человек стремится к полной независимости от других людей.
- Только сам человек вправе определить, что для него является благом, а что нет.
- Нет общей общественной цели. Развитие общества осуществляется стихийно под влиянием разнонаправленных воздействий изолированных индивидов.

ЧАСТЬ VI

Модель
«институционального
человека»

«институты» — нормы, обычаи поведения в обществе
«институты» — закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений.



Тóрстейн Бунд Вéблен (1857–1929) — американский экономист, социолог, публицист и футуролог. Основоположник институционального направления в политической экономии.

Модель «институционального человека» предполагает наличие сложной системы мотивов человека, которая определяется усвоенными им институтами, многие из которых произошли от инстинктов

Цель «институционального человека» состоит в гармонизации его взаимоотношений с внешней социальной средой.

Мотивы институционального человека

В разные моменты времени цель «институционального человека» может быть различной; она зависит от психофизиологического состояния человека, окружающей социальной среды и многих других факторов.

Факторы, влияющие на выбор «институциональным человеком» одного варианта поведения из множества возможных, характеризуются высокой степенью неопределенности. Это обусловлено тем, что в институциональной экономической теории учитывается постоянная изменчивость внешней среды и внутреннего состояния человека.



Доминирующей формой межчеловеческих взаимодействий выступает информационный обмен продуктами творческого труда. В обществе утверждается философия солидарности, составляющая этическую основу модели «институционального человека».

Доминирующие ценностные нормы институционализируются в той или иной степени каждым индивидом, что позволяет говорить о единой основе целевых ориентиров всех членов общества, т.е. о цели общественного развития.

Солидарность — противоположность индивидуализма, ее суть заключается в обретении человеком устойчивых социальных связей и превращении в общественного человека.

ИСТОЧНИКИ

1. Лекция Черноризовой Н.В., Никулиной С.А.
«Экономическая культура»

2. Официальный сайт «Investopedia» [электронный ресурс]
/ Behavioral Economics – Режим доступа:
[https://www.investopedia.com/terms/b/behavioraleconomics.as
p](https://www.investopedia.com/terms/b/behavioraleconomics.asp) – Загл. с экрана. – Яз.англ.

3. Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика : учебник
для академического бакалавриата / Б. В. Корнейчук. – 2-е
изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 241
с.



СПАСИБО!