

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕФИНИЦИИ «ПОВЕДЕНИЕ» В ЭКОНОМИКЕ**

Поведение есть свойство живых систем. Согласно, энциклопедического определения, поведение - это система взаимосвязных реакций, осуществляемых живыми организмами для приспособления к среде. Из чего следует, что действия живых организмов, либо живых систем всегда направлены на приспособление к окружающей среде. Исходя из приведенного выше определения и действующего субъекта поведения, следует различать поведение личности, поведение групп людей и поведение отдельных систем.

Поведение отдельного живого организма - в аспекте нашего анализа - личности, как простое единичное поведение, определено комплексом личностных интересов. Поведение человека всегда общественно обусловлено и обретает характеристики сознательной, коллективной, целеполагающей, произвольной и социальной деятельности.

Взаимодействие отдельных личностей приводит к созданию более сложной категории - поведение групп людей (семья, трудовой коллектив, политическая партия и т.д.) В зависимости от того в какие группы входит личность она своим личностным поведением, через совместное принятие решений формирует групповое поведение.

Группы людей создают систему с комплексом личностного и группового поведения, что представляет собой не просто сумму данных поведений, но и свойственные каждой живой системе новые поведенческие реакции - поведение системы в целом. Примером целостной системы может выступать, конкретная организация или предприятие. Отличительной особенностью в поведении системы есть необходимость обеспечения собственной целостности.

Организация - это система, которая содержит в себе множество индивидуальных и групповых поведений, объединенных задачей сохранения целостности системы. Таким образом, поведения системы можно рассматривать как некий симбиоз исходных условий и комплексов личностных и групповых поведений, что, в сущности, создает отдельную и единственную в своем роде организацию, предприятие, фирму.

Поведение личности - обсуждаемый вопрос в экономической социологии, психологической и экспериментальной экономике, политологии, микроэкономике. Для объяснения индивидуального поведения экономическая наука использует модель экономического человека (*homo economicus*). [2] Описание «экономического человека» дал еще Адам Смит, хотя он и не использовал сам термин «экономический человек». В неоклассической экономической теории поведение всех экономических агентов предполагается «совершенно рациональным». Основываясь на принципе максимизации, где потребитель максимизирует полезность, а производитель - прибыль, в условиях ограниченности ресурсов. Существуют также факторы выбора: предпочтения, которые формируют потребности, и ограничения, что создают возможности. Исходя и выше изложенных принципов, экономическое поведение человека - это субъективная оптимизация результата в условиях ограниченных ресурсов.

В основе неинституциональной модели экономического человека заложен принцип «ограниченной» рациональности «люди предполагаются намерено рациональными, но обладают этой способностью в ограниченной степени». [1] Иными словам предпочтения индивида имеют определенную стабильность, но «они отнюдь не всегда остаются стабильными, если иметь ввиду рыночные товары и услуги». [3]

Экономическая теория в курсе микроэкономики исследует вопросы теории фирмы, и ее поведение в условиях рыночного хозяйства. По аналогии с разработкой вопроса «экономического человека» стратегии и методики поведения фирмы - как единой целостной системы, нашли свое отражение в различных экономических школах. В настоящее время различают три альтернативных подхода в изучении поведения фирм: неоклассический, маржиналистский, бихевиористский.

Все школы неоклассиков строят теорию поведения исходя из принципа - поиска путей оптимизации использования ограниченных ресурсов. В настоящее время неоклассическая теория является господствующей, так как современные экономические исследования опираются на теоретическую базу неоклассиков. Исходя из данной теории, фирма определяется через производственную функцию. Классическая модель поведения фирмы в условиях рыночного ценообразования на факторы производства строится на экономических расчетах предельной эффективности затрат и выпуска продукции.

В неоинституциональной теории, под фирмой понимают - социальный институт - общность людей объединяемых едиными мотивами деятельности. В рамках данной теории возникает понятие «оппортунистического поведения фирмы», которое основывается на асимметричном распределении информации. Оппортунистическое поведение фирмы - это намеренное снижение цен на товары по сравнению с рыночными ценами. Рациональность такого поведения допустима при условии, что разница цен превышает издержки на поиск информации о более низких ценах других производителей.

Особенности бихевиористского подхода заключаются в том, что структура организации и принятие внутриорганизационных решений рассматривается с точки зрения группового корпоративного поведения.

*Литература*

1. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы - СПб: Экономическая школа, 1995. - С 54
2. Михеева С.А. Рациональность и экономическое поведение: междисциплинарный подход // Международная интернет конференция
3. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. - М.: Изд-во: ГУ ВШЭ, 2003.
4. В.Фред ван Раай. Экономика и психология, с. 973