

ИССЛЕДОВАНИЕ АЛГОРИТМОВ ПОВЕДЕНИЯ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

НИЛОВА Н. М.

доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки

СЕМЕНЕНКО Т. О.

доцент, кандидат економічних наук

*Українська академія банківської справи Національного банку України м. Суми,
Україна*

Новая экономика требует нового, инновационного, неортодоксального взгляда на процессы, выхода за узкие рамки общепринятых суждений и распространенных мнений, которые еще вчера, казалось, были незыблемыми истинами. Сегодня в мире высоких технологий и быстрого доступа к информации спрогнозировать алгоритм поведения человека достаточно сложно. Экономическая модель – это упрощенное отражение экономической действительности. Но человек социален, поэтому на формирование модели влияют не только факторы по сути (выделяем главные, абстрагируемся от второстепенных), но и их количество выбор ограниченного количества из бесконечного множества) и их взаимосвязь. Решение проблем потребительского выбора сегодня – отойти от ее универсальности, модифицируя, расширить границы использования. Согласно М. Блаугу: «... методология не дает абсолютных стандартов, которым должны соответствовать любые теории: она дает лишь критерии, в соответствии с которыми теории могут быть классифицированы как более или менее перспективные. Таким образом, оценка экономических теорий в основном представляет собой ответ на вопрос: какая из всех конкурирующих теорий наиболее приспособлена для выживания?» [1].

Исследуя этот вопрос, приходим к таким выводам. Теория полезности не имеет особого прогностического значения, что является серьезным недостатком при постановке определенных экономических вопросов. Ординалистская теория полезности, нивелируя субъективизм оценки полезности в

кардиналистской теории, развивает теорию выбора, но также имеет свои недостатки.

Эти недочеты «пытается обойти» теория «заявленных» предпочтений. Цель теории – возможность потребителя «заявить» о своем предпочтении из множества возможных альтернатив, т.е. определение структуры предпочтений, но уже косвенным путем.

Согласно Д. Ариэли все относительно: потребители (индивиды) не могут определить абсолютную ценность того или иного блага, а лишь концентрируются на преимуществах одного варианта над другим и в соответствии с ними сравнивают ценность каждого из вариантов [2]. Не менее важным положением теории потребительского выбора является закон убывающей предельной полезности, на основе которого формируется условие оптимума потребителя. П. Леиашвили предлагает формировать отношения предпочтения, учитывая не предельную, а среднюю полезность: условием потребительского равновесия должна быть пропорциональность средних, но не предельных, полезностей относительным ценам. Аналогично и для правила минимизации затрат производителей, т.к. кривые предельного и средних продукта для различных ресурсов отличаются одна от другой. Согласно теории минимальных затрат и теории потребительского выбора субъект, ориентируясь на предельные, а не средние величины, принимает нерациональные экономические решения. Хотя сами неоклассики считают, что такие решения вполне рациональны и полностью соответствуют их теории рационального выбора [3].

Сегодня одним из наиболее критикуемых положений в экономической теории есть ключевая предпосылка микроэкономического анализа о рациональности потребителя. Согласно Д. Ариэли, на самом деле, решения индивида нередко иррациональны, причем предсказуемо иррациональны. Индивиды действуют по одним и тем же неочевидным (ни окружающим, ни им самим) сценариям. Также и Д. Канеман пришел к выводу, что при выборе индивид руководствуется совсем не рациональностью, а в большинстве случаев, наоборот, ведет себя нерационально.

Согласно Канеману и Тверски, люди не просчитывают и не высчитывают, а принимают решения в соответствии со своими представлениям. А это значит, что неспособность людей к полноценному и адекватному анализу приводит к тому, что в условиях неопределенности, индивиды в большинстве своем полагаются на случайный выбор [4]. Вероятность наступления того или иного события оценивается исходя из «личного опыта», т.е. на основе субъективной информации и предпочтений. Люди иррационально предпочитают верить в то, что они знают, категорически отказываясь признавать даже очевидную ошибочность своих суждений.

Таким образом, самая большая проблема состоит не столько в выборе алгоритма принятия решения, сколько в выборе эндогенных факторов, влияющих на формирование модели.

Література:

1. Блауг, М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют [Электронный ресурс] / М. Блауг. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/blaug2/intro.php.

2. Ариэли, Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения : пер с англ. П. Миронова [Электронный ресурс]. / Д. Ариэли. Стокгольмская школа экономики. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с. – Режим доступа : <http://coollib.com/b/264263/read#t3>.