

Научная статья



DOI: 10.55959/MSU2073-2643-21-2024-2-37-54

ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

М.А. Сухарева

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Москва, Российская Федерация

SuharevaMA@spa.msu.ru

И.В. Чурзина

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Москва, Российская Федерация

Churzina@spa.msu.ru

Аннотация. Развитие информационно-коммуникационных технологий и стремительная цифровизация общественной жизни обуславливают фундаментальные преобразования социально-экономических систем в общество знаний и цифровую экономику. Скорость изменений последних десятилетий приводит к тому, что «традиционные» экономические модели утрачивают методологическую достаточность для современного уровня науки и нуждаются в переосмыслении. Вследствие этого целью статьи является предложение обновленной модели экономического поведения человека в условиях цифровой трансформации на основе анализа эволюции моделей экономического поведения. Для реализации цели исследования поставлены следующие задачи: проанализировать модели экономического поведения человека в экономических и гуманитарных науках; выделить ключевые аспекты цифровизации, существенно влияющие на изменения в социально-экономической сфере общественной жизни; охарактеризовать изменения экономического поведения человека, порожденные цифровой трансформацией общества. В результате проведенного исследования выявлены факторы, определяющие экономическое поведение в цифровой экономике. К ним относятся: облегчение доступа к информации в качестве базового продукта потребления; возникновение новой формы собственности (интеллектуальная собственность) и новых объектов собственности (информационные продукты); изменение отно-

шений между производителями и потребителями, работодателями и работниками; формирование «шеринговой» экономики как инновационной формы обмена.

В статье показано существенное влияние цифровой экономики на изменение модели экономического поведения человека. Модель экономического поведения понимается как система, элементы которой определяют ориентиры и выборы человека в экономической сфере. К ним относятся: наличие объективных ограничений и субъективных предпочтений индивида, способность оценки возможных вариантов поведения, анализ информации, выбор модели поведения. Кроме этих постоянных детерминант экономического поведения в модели присутствуют и переменные факторы влияния на экономический выбор. К ним относятся: отношение к информации и возможность доступа к ней, мотивация экономической деятельности, рациональность действий и иррациональность в принятии решений, целеполагание как системообразующая функция индивида. Переменные элементы подвергаются значительным трансформациям, которые необходимо учитывать в обновленной модели поведения «человека экономического».

Ключевые слова: модель экономического поведения, цифровая трансформация, цифровая экономика, модель экономического человека, экономическая теория.

Для цитирования: Сухарева М.А., Чурзина И.В. Эволюция модели экономического поведения человека в условиях цифровой трансформации // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). 2024. Т. 21. № 2. С. 37–54.

Дата поступления в редакцию: 30.12.2023

EVOLUTION OF THE MODEL OF HUMAN ECONOMIC BEHAVIOR IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION

Sukhareva M.A.

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
SuharevaMA@spa.msu.ru

Churzina I.V.

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Churzina@spa.msu.ru

Abstract. The development of information and communication technologies and the rapid digitalization of public life are driving fundamental transformations of socio-economic systems into a knowledge society and a digital

economy. The speed of change in recent decades leads to the fact that “traditional” economic models are losing their methodological sufficiency for the modern level of science and need to be rethought. As a result, the purpose of the article is to propose an updated model of human economic behavior in the context of digital transformation based on an analysis of the evolution of economic behavior models. To achieve the goal of the study, the following tasks were set: to analyze models of human economic behavior in economics and the humanities; highlight key aspects of digitalization that significantly influence changes in the socio-economic sphere of public life; characterize changes in human economic behavior generated by the digital transformation of society. As a result of the study, factors determining economic behavior in the digital economy were identified. These include: facilitating access to information as a basic consumption product; the emergence of a new form of property (intellectual property) and new objects of property (information products); changing relations between producers and consumers, employers and employees; the formation of a “sharing” economy as an innovative form of trade.

The article shows the significant impact of the digital economy on changing the model of human economic behavior. A model of economic behavior is understood as a system, the elements of which determine the guidelines and choices of a person in the economic sphere. These include: the presence of objective limitations and subjective preferences of the individual, the ability to assess possible behavior options, analysis of information, choice of behavior model. In addition to these constant determinants of economic behavior, the model also contains variable factors influencing economic choice. These include: attitude towards information and the ability to access it, motivation for economic activity, rationality of actions and irrationality in decision making, goal setting as a system-forming function of the individual. Variable elements undergo significant transformations, which must be taken into account in the updated model of the behavior of “economic homo.”

Key words: model of economic behavior, digital transformation, digital economy, model of economic man, economic theory.

For citation: *Suhareva M.A., Churzina I.V. Evolution of the model of human economic behavior in the context of digital transformation // Lomonosov Public Administration Journal. Series 21. 2024. Vol. 22. № 2. P. 37–54.*

Received: 30.12.2023

Введение

Эволюция экономической науки неотделимо связана с исследованиями индивидуального человеческого поведения и взаимодействия экономических индивидов в экономической сфере. Развитие информационно-коммуникационных технологий и активная цифровизация общественной жизни инициируют фундаментальные преобразования социально-экономических систем,

становление общества знаний и цифровой экономики. Скорость изменений последних десятилетий приводит к тому, что «традиционные» экономические модели утрачивают теоретическую полноту и методологическую достаточность для современного уровня науки и нуждаются в переосмыслении. В ситуации, когда «все содержание экономической науки состоит из описания человеческого поведения»¹, неполнота этого описания может привести к неизбежным ошибкам в современных экономических исследованиях и практике управления, в силу чего актуализируется необходимость пересмотра или коррекции моделей экономического поведения с учетом новых реалий. Поэтому исследование моделей экономического поведения человека в новых условиях приобретают особую актуальность.

Вследствие этого целью статьи является анализ эволюции существующих моделей экономического поведения человека и предложение обновленной модели экономического поведения человека в условиях цифровой трансформации экономической среды. Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Проанализировать модели экономического поведения человека в экономических и гуманитарных науках.
2. Выделить ключевые аспекты цифровизации, определяющие современную социально-экономическую ситуацию.
3. Выявить и охарактеризовать изменения экономического поведения человека, порожденные цифровой трансформацией общества.

Ретроспективный анализ моделей экономического поведения человека

Модель человека в экономической теории представлена в основном унифицированными, упрощенными моделями индивида, которые описывают его экономическое поведение в определенных социально-экономических системах². Модель экономического поведения представляет поведение субъектов, обусловленное психологическими, социальными, но прежде всего экономическими факторами, являющимися главными детерминантами³.

¹ Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 10.

² Сухарева М.А. Анализ модели «экономического человека» с позиции экономики знаний // Общество и экономика. 2018. № 3. С. 17.

³ Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. 527 с.

Однако в разных временных контекстах возникают различающиеся экономические детерминанты, которые напрямую влияют на поведение индивида, что заставляет переосмыслить существующие теоретические модели экономического поведения и методологию их построения. Попытки переосмыслить и обновить понимание модели экономического поведения были предприняты и ранее. Так, А.Е. Шаститко в исследовании исторических трансформаций модели поведения «человека экономического» выделил присущие им общие характеристики и различия в их взаимосвязи и взаимообусловленности⁴. Кроме того существуют области исследований, в которых анализируются модели экономического поведения в зависимости от влияния внеэкономических факторов. Например, в некоторых исследованиях представлен анализ взаимосвязи моделей экономического поведения с такими социокультурными и социально-психологическими факторами, как ценности, социальный капитал, мировоззренческие установки личности⁵. Придание экономическому человеку и его поведению социальных и психологических аспектов становится популярным направлением в современных исследованиях. П.А. Ореховский на основе анализа традиционных социально-психологических концепций человеческого поведения, предложил расширить модель экономического поведения, включив в нее зависть как фактор, влияющий на экономическое поведение индивидов⁶. Исследуя психологические основания человеческого поведения, Ю.Я. Ольсевич отмечал наличие инвариантного естественного базиса человеческой природы, для которой социальное выступает лишь надстройкой⁷.

Следует отметить, что в экономической науке отсутствует общее (единое) понимание модели экономического поведения человека, в разных экономических школах сформировались отличающиеся представления о мотивах и формах экономического поведения индивида. Модель экономического поведения человека изменялась вместе с экономическим развитием общества и развитием экономической теории.

⁴ См.: А.Е. Шаститко. Модели человека в экономической теории. М.: ИНФРА-М, 2010. 142 с.

⁵ Ценности культуры и модели экономического поведения. Научная монография / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: Издательство «Спутник+», 2011. 195 с.

⁶ Ореховский П.А. Экономический человек и необходимость зла: Доклад. М.: Институт экономики РАН, 2015. 48 с.

⁷ Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009. 405 с.

На ранних этапах развития экономической науки о человеке предполагалось, что человек делает выбор (действует) в условиях доступной и полной информации, что выбор осуществляется мгновенно, что поведению человека присуща рациональность и эмпатия. Рациональность экономического человека в трактовке классической экономической школы основана на принципе методологического индивидуализма, согласно которому все анализируемые явления объясняются как результат целенаправленной рациональной деятельности индивида⁸.

Определяющим мотивом экономического поведения является собственный интерес индивидов «при наибольшем сокращении расходов получить наибольшее приращение выгоды»⁹. «Каждый отдельный человек постоянно старается найти выгодное приложение капитала, которым он может распоряжаться. Он имеет в виду собственную выгоду, а отнюдь не выгоды общества»¹⁰. Рыночная экономика поощряет рациональность, расчетливость, эгоизм и склонность к новизне. Дж. Ст. Милль писал, что мотивами поведения человека «являются стремление к благосостоянию и уклонение от трудовой деятельности»¹¹.

Эти особенности экономического поведения исчерпывающе сформулировал К. Маркс: «Не осталось никакой другой связи между людьми, кроме голого интереса, никакого другого мотива, регулирующего совместную жизнь, кроме эгоистического расчета»¹². В марксистской трактовке при рассмотрении экономической модели поведения человека уровень развития производства играет решающую роль, предопределяя социальную и политическую структуру, основной акцент в анализе К. Маркс делает на рассмотрении конфликта между рабочими и капиталистами и подчинении одного класса другим.

Продолжая традиции классической школы, неоклассики рассматривали экономическое поведение человека как рационального максимизатора, придерживающегося в своем выборе стабильно-

⁸ Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 3. С. 1172.

⁹ Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономическое наследие, 1995. С. 23.

¹⁰ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ. М.: Соцэкгиз, 1962. С. 331.

¹¹ Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 3. С. 1172.

¹² Маркс К. Из ранних произведений. М.: Госполитиздат, 1956. С. 90–91.

сти предпочтений и стремящегося к максимизации своей целевой функции полезности. А. Маршалл в работе «Принципы экономической науки» рассматривал рациональное поведение потребителей и производителей, отмечая при этом, что человек «подвержен влиянию личных привязанностей, представлений о долге и преданности высоким идеалам»¹³.

Неолиберализм рассматривал экономическое поведение человека, сделав акцент на том, что рыночная экономика воспитывает любовь к свободе, ответственность за свои поступки, целеустремленность и стремление к новизне. Общие характеристики экономического человека и экономического поведения в работах представителей классической школы и школы маржинализма выявил В.С. Автономов:

1. Экономический человек находится в ситуации ограниченных ресурсов, что вынуждает его делать выбор, учитывая предпочтения и ограничения.
2. Экономический человек обладает способностью оценивать и сравнивать варианты выбора с учетом соответствия собственным предпочтениям.
3. Экономический человек руководствуется собственными интересами.
4. Экономический человек имеет ограниченную информацию. Получение дополнительной информации требует дополнительных издержек.
5. Экономический человек — рационален: он выбирает тот вариант, который в наибольшей степени будет соответствовать его предпочтениям¹⁴.

Представители исторической школы Германии, главные принципы которой стали основой институциональной теории, отрицали подход классической школы к анализу экономического поведения человека, считали неприемлемым построение экономического анализа на основе представлений о человеке как расчетливом эгоистическом субъекте, заботящемся только о собственной выгоде¹⁵. С позиций исторической школы, все факторы, действовав-

¹³ Маршалл А. Принципы экономической науки в 3 т. М.: 2007. С. 66.

¹⁴ Автономов В.С. Модель человека в буржуазной политической экономике от Смита до Маршалла / Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. 229 с.; Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Дело, 2001. 176 с.

¹⁵ Рошер В. Система народного хозяйства. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. М.: Мысль, 2005. Т. 3. 246 с.

шие в историческом процессе, влияют на экономическое поведение и должны учитываться¹⁶. Дальнейшее развитие модели человека в экономической теории обогатило ее такими характеристиками, как стремление к разнообразию, к удовольствию, и даже альтруистическими мотивами поведения.

С появлением институционального направления в экономической теории трактовка модели экономического поведения изменились. Главным направлением критики «старым институционализмом» ортодоксальной экономической теории были такие детерминанты экономического поведения, как максимизация полезности, рациональность, расчетливость, с точки зрения институционалистов, несуществующие в реальной жизни. Определяющая роль институционалистами отводилась принятым обычаям, неформальным нормам, моральным ценностям, репутации, доверию, что явно выходит за рамки экономического анализа¹⁷. Экономическое поведение человека, с позиций Т. Веблена, определяется инстинктивными склонностями человека (инстинктами).

Дальнейшее развитие модели экономического поведения человека предпринял Дж. М. Кейнс, который считал, что при принятии решений участники рынка имеют дело с неустранимой неопределенностью, действуют по настроению. Человек принимает решения в условиях неполной информации, под влиянием психологических и социальных факторов и ожиданий. Иррациональность нельзя полностью устранить, но можно уменьшить ее влияние на поведение экономических агентов, предотвратить очередную волну пессимизма. Дж. М. Кейнс большое значение придавал настроению людей, считая, что в жизни человека периоды жизнерадостности, оптимизма и пессимизма сменяют друг друга. Основанием для пессимизма является неопределенность жизненной ситуации. Уделяя большое внимание психологическим факторам и привычкам индивида, Дж. М. Кейнс считал, что склонность к потреблению растет вместе с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход. Это означает, что с ростом дохода склонность к потреблению снижается, а склонность к сбережению растет. В конечном счете, действие этого основного, с точки зрения Дж. М. Кейнса, психологического закона может привести к снижению совокупного спроса, и, как следствие, к экономическому кризису. Государство, располагая ин-

¹⁶ Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 3. С. 1077.

¹⁷ Капелюшников Р.В. В наступлении Homo economicus // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 4. С. 142–148.

формацией и распространяя ее, осуществляет денежно-кредитную политику, могло бы способствовать тем самым преодолению неопределенности и формированию разумного потребления¹⁸.

В неинституциональной экономике, которая, по определению Р. Коуза, «должна изучать человека таким, каким он есть на самом деле, используя понятия ограниченной рациональности и оппортунизма»¹⁹, трансформируется модель «человека экономического». Ограниченная рациональность понимается как «полусильная» форма рациональности, в которой субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени²⁰. Важнейшей характеристикой экономического поведения, с точки зрения неинституционалистов, является оппортунистическое поведение рыночных субъектов. «Под оппортунизмом я понимаю следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими»²¹.

В теории неинституционалистов собственный интерес включает и благосостояние других людей, поскольку альтруизм экономически целесообразен. «Альтруизм понимается при этом как положительная зависимость между функциями полезности разных людей: например, благосостояние матери тем выше, чем благополучнее ее ребенок. (Другими словами, функция полезности ребенка входит как один из аргументов в функцию полезности матери)»²².

На всех этапах эволюции модели экономического поведения человека самым значимым ее компонентом является интерес человека, но содержание интереса меняется в зависимости от исторического контекста. Если в теориях классической школы интерес заключался в росте благосостояния, в собственности, накоплениях, у маргиналистов собственный интерес выражался в максимизации полезности, в трактовке институционалистов интерес заключался в социальном статусе, значимости индивидов (отсюда престижное или показное экономическое поведение), то в современном обществе определяющими факторами становятся «глубинные предпо-

¹⁸ Кейнс Дж.М. Конец laissez-faire. М.: Директмедиа Паблишинг. 2008. 277 с.

¹⁹ Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. NY: The Free Press, 1985. P. 39.

²⁰ Там же. P. 41.

²¹ Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 43.

²² Капелюшников Р.В. В наступлении Homo economicus // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 4. С. 142–148.

чтения, которые определяются через отношение людей к фундаментальным аспектам их жизни, таких, как здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть, и отнюдь не всегда остаются стабильными»²³.

Главный вывод Г. Беккера: «все человеческое поведение характеризуется тем, что участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков»²⁴, но следует принять во внимание, что набор предпочтений меняется вместе с экономическим развитием (табл. 1).

Таблица 1

**Модели экономического поведения человека
(составлено авторами)**

Экономическая теория	Характеристики экономического поведения
Классическая политическая экономия	Целеполагание, рациональность, расчетливость, эмпатия. Определяющий мотив поведения — собственный интерес, стремление к благосостоянию
Неоклассическая экономическая теория	Рациональное поведение потребителей и производителей, стремление к максимизации полезности, при этом любовь к свободе, ответственность за свои поступки, подверженность влиянию личных привязанностей
Институционализм	Поведение регулируется обычаями, неформальными нормами, инстинктивными склонностями человека, нормами морали, стремлением к сохранению и росту репутации, повышению социального статуса
Кейнсианство	Человек принимает решения в условиях неполной информации под влиянием психологических факторов, ожиданий. Решающее значение имеет настроение
Неоинституционализм	В собственный интерес включается благосостояние других людей, альтруизм экономически целесообразен. Субъекты стремятся действовать рационально, но при этом важнейшей характеристикой экономического поведения является оппортунистическое поведение

В работе В.С. Автономова «Модель человека в экономической теории и других социальных науках» рассматривается модель экономического человека, отражающая точку зрения большинства

²³ Becker G.S. Economic Analysis and Human Behavior. In: L. Green and J. Kagel (eds.) *Advances in Behavioral Sciences*. Norwood (N.J.): Ablex Publ. Corp. 1987. V. 1. P. 7.

²⁴ Там же. P. 9.

современных исследователей. Человек формирует свое экономическое поведение, исходя прежде всего из условий ограниченности ресурсов. Выбор человека, следовательно, ограничен его доходом и ценами на предпочитаемые им товары и услуги. Делая выбор, человек стремится принять наиболее рациональное решение, максимизирующее его целевую функцию²⁵.

Ключевые аспекты цифровизации в экономике и обществе

Несмотря на тот факт, что включение генетических, психологических и культурных компонентов в модели экономического поведения расширяет область исследования, однако внедрение всех этих аспектов ее перегружает, модель становится громоздкой и ситуативной, в значительной степени зависимой от контекста и характеристики индивида, утрачивая свой методологический смысл. Поэтому следует обратиться к переформатированию «универсальной» модели экономического поведения в условиях цифровизации. Новые информационно-коммуникативные технологии вносят изменения в экономическое поведение непосредственно в «классические» постулаты.

Цифровая трансформация выражается в радикальном изменении условий функционирования производителей и потребителей, продавцов и покупателей. Знания, информация, становятся решающими факторами производства, облегчают доступ к любой информации, упрощая поиски контрагентов, изменив способы поставки компаниям продукции на рынок, формы торговли и обмена, предпочтения потребителей, поведение покупателей на рынке. На главные роли в экономике выдвинулся интеллектуальный аспект человеческого капитала. Новыми объектами собственности становятся результаты интеллектуального труда — информационные продукты, обладающие специфическими особенностями. Они — нематериальны, неосязаемы, не исчезают при использовании, ими одновременно могут пользоваться множество субъектов.

С развитием цифровизации трансформируется поведенческая экономическая модель, в которой отсутствует мотивация к накоплению. Акторы цифровой экономики ориентируются на изменившиеся ценности, вытесняющие традиционное отношение к собственности. Потребление осуществляется без присвоения, собственность и потребление реализуется разными индивидами.

²⁵ Автономов В.С. В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки. М.; СПб: Изд-во Института Гайдара, 2020. 680 с.

Человек пользуется вещами, не попадая в зависимость от них, в условиях экономики совместного потребления — шеринга.

Главная идея шеринга — не надо быть собственником, чтобы пользоваться вещью, ее можно взять в аренду или, как в некоторых видах экономики совместного потребления, ценностями не обмениваются, вещи отдаются даром.

Появляются новые товары и услуги, формируются новые потребности, меняются представления об обязательном и должном. Главной поведенческой установкой человека становится гедонизм — получение удовольствия, наслаждение жизнью. Более ценным, чем собственность (недвижимость, антиквариат, украшения и пр.), становятся комфорт и спокойствие, впечатления, развлечения, путешествия, досуг. Цель потребления как удовлетворение базовых жизненных потребностей собственных и своей семьи смещается на получение удовольствия, часто в виртуальной сфере. Виртуальный сектор экономики интенсивно масштабируется, создается интернет-экономика, лидером которой стала электронная торговля, доля интернет-торговли в общем объеме розничных продаж сейчас составляет 12,7%²⁶. Покупки можно совершать в любое время и в любом месте, где есть интернет-связь. Поскольку выбор товаров осуществляется в виртуальном пространстве, большое распространение получило использование краудтехнологий, покупки осуществляются по рекомендациям интернет-сообществ. Потенциальные покупатели при выборе товаров ориентируются на отзывы других потребителей.

Эволюция модели экономического поведения человека особенно интенсивно проявляется в связи с появлением возможности работать в виртуальном пространстве (онлайн). Преимущества такого вида занятости — очевидны. Это, прежде всего:

- возможность распоряжаться собственным временем;
- экономия транспортных расходов;
- возможность работать в любом месте, где удобно.

Таким образом, к факторам, влияющим на экономическое поведение в цифровой экономике, относятся:

1. Облегчение доступа к информации. Информация становится одним из основных продуктов потребления.
2. Формирование новой формы собственности, интеллектуальной собственности, новых объектов собственности — информационных продуктов.

²⁶ Онлайн-торговля в России выросла на 20%. 2023. URL: <https://www.fd.ru/news/57974-onlayn-torgovlya-v-rossii-vyroslo-na-20> (дата обращения: 16.01.2024).

3. Изменения отношений между производителями и потребителями.
4. Изменение трудовых отношений между работодателями и работниками.
5. Изменение формы торговли, появление «шеринговой» экономики.

Изменения модели экономического поведения в связи с цифровой трансформацией общества

Изменения, порожденные цифровой экономикой, приводят к необходимости переосмысления модели экономического поведения человека. Базовыми элементами моделей экономического человека, определяющими его экономическое поведение, являются:

- Наличие объективных ограничений и субъективных предпочтений индивида.
- Способность оценивать варианты выбора поведения, анализировать информацию.
- Реализация выбора модели поведения²⁷.

Переменными элементами в моделях экономического поведения в различных теориях, которые подвергаются пересмотру или уточнению, являются следующие:

- Отношение к информации и доступ к ней.
- Внеэкономические факторы, влияющие на принятие экономических решений.
- Мотивация экономической деятельности.
- Степень рациональности индивида и иррациональность в принятии решений.
- Целевая функция индивида.

Изменение отношения к информации и облегченный доступ к ней существенным образом повлияли на экономическое поведение индивидов. Большая часть транзакционных издержек переносится из области поиска информации в работу по вычленению нужной информации, ее обработке и перепроверке²⁸. Так как человеческая психика не приспособлена к такому потоку информации, скорости ее обмена и устаревания, происходит изменение восприятия информации. В качестве особенностей мышления современного человека в гуманитарных науках выделяются следующие факторы:

²⁷ См.: Автономов В.С. В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара. 2020.

²⁸ В этом контексте информация рассматривается как фактор, влияющий на экономическое поведение, а не как товар.

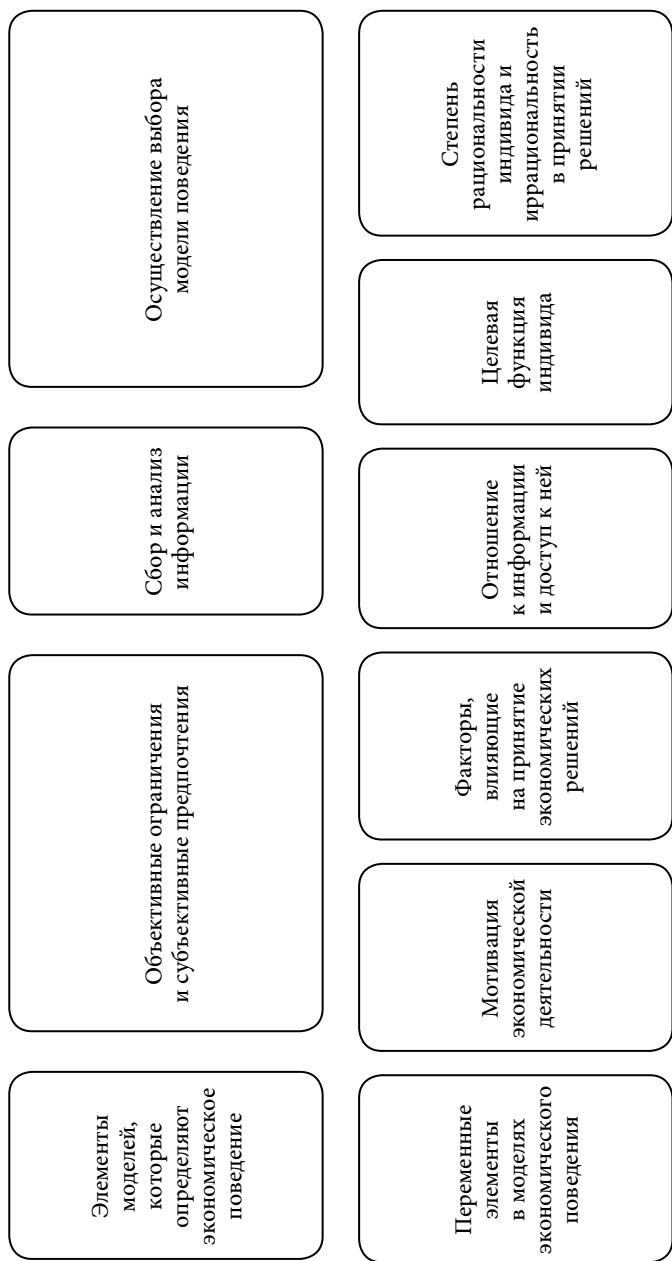


Рис. 1. Элементы экономического поведения
(сделано авторами)

1. Сложность удержания в памяти информации на уровне ее дальнейшего использования.
2. Наличие «внешнего запоминающего устройства» у индивида, который запоминает не сам контент, а путь движения к нему.
3. Фрагментарность и поверхностный характер мышления, «каталогизация» памяти.
4. Неустойчивость интересов и убеждений²⁹.

Этими факторами объясняется возрастание в организациях спроса на технологии искусственного интеллекта (ИИ) и электронных помощников³⁰, которые существенно изменяют положение на рынке «человека экономического», поскольку функции поиска, получения и обработки информации передаются искусственному интеллекту, существенно ограничивая роль человека как субъекта деятельности, что в ближайшей перспективе угрожает ему утратой субъектности. Следствием внедрения в экономику технологий ИИ становится трансформация модели экономического поведения и экономической системы в целом³¹.

Способы работы с информацией напрямую влияют на степень рациональности процесса принятия решений. Состояние современной информационной среды, масштаб распространения информационного шума, ненужной и ложной информации, агрессивно влияющей на восприятие и мышление человека, ограничивают продуктивность применения рациональных инструментов познания³². В современном мире «ограниченная рациональность» экономического поведения экономического человека проявляется в усилении стереотипности, несамостоятельности его экономических выборов³³. Цифровизация экономики не только увели-

²⁹ Цифровая экономика: трансформация основных сфер жизни общества в цифровой среде. Коллективная монография / И.А. Павлинов, Л.К. Скородова, Е.И. Павлинова; Приднестровский государственный университет имени Т.Г. Шевченко, Рыбницкий филиал. Тирасполь: ПГУ, 2020. С. 23–24.

³⁰ Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: докл. XX междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг и др. / науч. ред. Л.М. Гохберг. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. С. 19.

³¹ Эрроу К.Дж. Информация как товар // Экономический журнал ВШЭ. 2012. № 2. С. 161.

³² О взаимосвязи психологических особенностей мышления и рациональности писал Г. Саймон, введя понятие «ограниченная рациональность». См. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 39–49.

³³ Цифровая экономика: трансформация основных сфер жизни общества в цифровой среде: Коллективная монография / И.А. Павлинов, Л.К. Скородова,

чила количество маркетинговых каналов, предлагающих товары и услуги, но и создала эффективные способы информационного давления на сознание человека, определяющие его экономическое поведение. Цифровые системы, которые позволяют отследить и проанализировать поведение человека в интернет-среде, становятся маркетинговыми инструментами, эффективность которых обусловлена внедрением внерациональных маркетинговых практик. Тем самым многократно возрастает доля иррациональности в экономическом поведении. В маркетинге создается особое направление управления спросом — маркетинг впечатлений, использующий эмоциональный опыт потребителей для влияния на их экономическое поведение.

Заключение

Проведенный анализ модели экономического поведения в различных школах экономической науки позволяет выявить ее структуру, базовые (постоянные) и переменные факторы, определяющие ее специфику в конкретных исторических контекстах. Модель экономического поведения включает объективные ограничения и субъективные предпочтения индивида, его способность оценивать варианты поведения, анализировать информацию, возможность реализовать выбор предпочитаемой модели поведения. В цифровой экономике трансформация модели экономического поведения осуществляется посредством переменных элементов (факторов). К ним относятся отношение к информации и доступ к ней, внерациональные факторы, влияющие на принятие экономических решений, мотивация экономической деятельности, степень рациональности и иррациональность в принятии решений, целеполагающая функция в деятельности индивида.

Цифровизация вводит в проблемное поле экономической науки новые объекты, для исследования которых необходима новая методология, посредством которой возможно создание новой модели экономического поведения индивида.

Литература

Автономов В.С. В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара. 2020. 680 с.

Автономов В.С. Модель человека в буржуазной политической экономике от Смита до Маршалла / Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. 229 с.

Е.И. Павлинова и др. Приднестровский государственный университет имени Т.Г. Шевченко. Рыбницкий филиал. Тирасполь: ПГУ, 2020. С. 23–24.

- Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. 245 с.
- Автономов В.С.* Человек в зеркале экономической теории. М.: Дело, 2001. 176 с.
- Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений. М.: «Экономическое наследие», 1995. 544 с.
- Капелюшников Р.* Экономический подход Г. Беккера к человеческому поведению // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11. URL: <https://libertarium.ru/68397>
- Капелюшников Р.* В наступлении Homo economicus // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 4. С. 142–148.
- Кейнс Дж.М.* Конец laissez-faire. М.: Директмедиа Паблишинг. 2008. 277 с.
- Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Ценности культуры и развитие общества. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. 527 с.
- Маркс К.* Из ранних произведений / К. Маркс, Ф. Энгельс. М.: Госполитиздат, 1956. 689 с.
- Маршалл А.* Принципы экономической науки в 3 т. М.: 2007. 414 с.
- Ольсевич Ю.Я.* Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009. 405 с.
- Ореховский П.А.* Экономический человек и необходимость зла: Доклад. М.: Институт экономики РАН, 2015. 48 с.
- Рошер В.* Система народного хозяйства. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. М.: Мысль 2005. Т. 3. 246 с.
- Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 39–49.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Пер. с англ. М.: Соцэкгиз, 1962. 688 с.
- Сухарева М.А.* Анализ модели «экономического человека» с позиции экономики знаний // Общество и экономика. 2018. № 3. С. 16–32.
- Ценности культуры и модели экономического поведения: Научная монография / Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: Издательство «Спутник+», 2011. 195 с.
- Цифровая экономика: трансформация основных сфер жизни общества в цифровой среде. Коллективная монография / И.А. Павлинов, Л.К. Скородова, Е.И. Павлинова и др. Приднестровский государственный университет имени Т.Г. Шевченко, Рыбницкий филиал. Тирасполь: ПГУ, 2020. 82 с.
- Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: докл. XX апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; науч. ред. Л.М. Гохберг; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 82 с.
- Шумпетер Й.А.* История экономического анализа. В 3-х т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 3. 496 с.
- Эрроу К.Дж.* Информатия как товар // Экономический журнал ВШЭ. 2012. № 2. С. 161–171.

Becker G.S. Economic Analysis and Human Behavior. / L. Green and J. Kagel (eds.) Advances in Behavioral Sciences. Norwood (N.J.): Ablex Publ. Corp., 1987. V. 1. P. 3–17.

Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. NY: The Free Press, 1985. 450 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ:

Сухарева Мария Алексеевна — кандидат экономических наук, ассистент, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия; *e-mail*: SuharevaMA@spa.msu.ru

Чурзина Ирина Васильевна — кандидат экономических наук, доцент, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия; *e-mail*: Churzina@spa.msu.ru

ABOUT THE AUTHORS:

Sukhareva M. — PhD, Assistant, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation. *e-mail*: SuharevaMA@spa.msu.ru

Churzina I. — PhD, Associate Professor, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation. *e-mail*: Churzina@spa.msu.ru