***В. О. Шаповалов,*** *доцент*

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки*

*«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

## МОДЕЛЬ «ЕКОНОМІЧНОЇ ЛЮДИНИ» ТА КОНЦЕПЦІЯ РАЦІОНАЛЬНОСТІ

Економічна теорія з часу свого виникнення як самостійної галузі наукового знання використовувала модель «економічної людини». Виникнення такої моделі зумовлено необхідністю ви- вчення проблем вибору і мотивації у господарській діяльності. Єдиного та усталеного визначення «економічної людини» в сучасній економічній науці не існує. У загальному вигляді така модель містить три групи чинників, які передбачають визна- чення цілей людини, засобів їх досягнення та інформацію (знан- ня) про способи досягнення цих цілей.

Модель «економічної людини» передбачає такий стан люди- ни, за якого вона не може одночасно задовольнити усі свої потреби і тому змушена здійснювати вибір при наявних альтер- нативах. Чинники, які обумовлюють цей вибір, поділяються на дві групи: уподобання та обмеження. Уподобання характеризу- ють суб’єктивні потреби і бажання людини, вони є всеохоплю- ючими і не суперечать одне одному. Обмеження – це об’єктивні можливості людини задовольняти свої потреби. Головними об- меженнями економічної людини є величина її доходу, ціни ок- ремих благ та послуг а також час, впродовж якого необхідно прийняти рішення. У процесі вибору економічна людина керу- ється виключно власними інтересами, її поведінка визначається власною системою переваг, а не інтересами інших або прийня- тими в суспільстві нормами, традиціями або правилами. Еконо- мічна людина здатна оцінювати усі можливі варіанти вибору.

Саме тому її вибір є раціональним, оскільки з усіх альтернатив обирається та, яка найбільшою мірою відповідає її перевагам.

Дотримуючись погляду традиційної економічної теорії, мож- на уявити економічну людину як істоту, яка повністю контро- лює себе і свої вчинки. Вона ігнорує інтереси інших суб’єктів, які в позитивному або негативному плані можуть відобразитися на його рішеннях, а також передбачає відсутність взаємозв’язку між метою та засобами її досягнення. Інституційний підхід до моделі «економічної людини» в більшій мірі визначає характер ситуації, за якої здійснюється вибір, а не розглядає отриманий результат в рамках взаємодії багатьох людей.

У сучасній науковій літературі для позначення економічної людини використовується акронім REMM (resourceful, evaluative, maximizing man), що означає «винахідлива, людина, що оцінює, що максимізує». Така модель передбачає, що економічна пове- дінка людини повністю раціональна. Максимальна або доскона- ла раціональність передбачає вибір найкращого варіанту з усіх наявних альтернатив. Це означає, що людині притаманні необ- межені пізнавальні здібності, у кожен момент часу вона володіє повною і достовірною інформацією про минулий, поточний і майбутній стан середовища, вона здатна без зусиль і затрат ви- являти закономірності і прогнозувати майбутні події. Досконала раціональність дозволяє економічній людині безпомилково оцінювати наслідки своїх дій на основі своїх переваг.

Але раціональність – це ще далеко не все, що визначає пове- дінку економічного суб’єкта. Адже людина не існує відокремле- ною від навколишнього середовища і таких же людей як і вона. Ідея повної раціональності знаходиться в очевидному протиріч- чі з щоденною реальністю: люди не тільки не знали і не знають усього, що їм хочеться знати, але сама можливість розширити сферу відомого ставиться під сумнів. Адже здобуття нового знання вимагає зусиль і витрат, причому неможливо зрозуміти чи відшкодуються ці зусилля. Більш того, навіть наявність знач- ного обсягу даних зовсім не гарантує, що на їх основі будуть зроблені правильні і вичерпні висновки: не тільки знання, а й можливості людей їх освоїти обмежені.

Тому насправді людині властива обмежена раціональність. Ця форма раціональності передбачає, що економічні суб’єкти намагаються діяти раціонально, але проявляють цю властивість досить обмежено. Обмежена раціональність означає в тому чис- лі і те, що індивіди можуть робити помилки, наприклад, не вра- ховуючи при прийнятті рішень якісь витрати або вигоди або виключати з розгляду найбільш вигідні варіанти дій. Дійсно обрані альтернативи не завжди є найкращими з можливих. Ще більш радикальний підхід пропонує замінити принцип максимі- зації – принципом задоволеності, так як в складних ситуаціях наслідування правилам задовільного вибору вигідніше, ніж спроби глобальної оптимізації.

Модель «економічної людини» склалася у ході більш ніж двохсотрічної еволюції економічної науки. За цей час деякі ознаки моделі, які раніше вважалися основними, відпали як не- обов’язкові. Точніше буде сказати, що властивості ці збереглися в модифікованому вигляді, який не завжди піддається пізнанню з першого погляду.