Московский Государственный Институт Международных Отношений МИД РФ

Кафедра Экономической Теории

Информационно-аналитическая справка

на тему

**“Понятие о рациональном экономическом поведении. Ограниченная рациональность.”**

студента 14-ой группы 1-го курса МЭО

Научный руководитель:

доц. Соболева Таисия Васильевна

Москва, 1997

1. Принчины возникновения проблемы.

Человеческие существа - несчастные создания - обремененные потребностями. В числе прочего нам нужны любовь, общественное признание, материальные блага и жизненные удобства. В сущности, людям свойственны как биологически, так и социально обусловленные потребности. Мы стремимся приобрести пищу, одежду, кров, множество товаров и услуг, которые ассоциируются у нас с высоким уровнем жизни. Мы также наделены определенными способностями и окружены множеством материальных благ - природных и произведенных. Поэтому вполне естественно использовать имеющиеся природные и материальные ресурсы - рабочую силу и управленческие способности, инструменты и машины, землю и минеральные богатства - для производства товаров и услуг, удовлетворяющих нами материальные потребности.

Однако, два факта, охватывающие, по существу, всю проблему экономии, не позволяют достигнуть идеального решения. Первый факт таков: *материальные потребности общества, то есть материальные потребности его индивидов и институтов, буквально безграничны и неутолимы.* Второй факт: *экономические ресурсы, то есть средства для производства товаров и услуг, ограниченны или редки.*

Итак, в своей совокупности материальные потребности в практическом смысле неутолимы или безграничны, а это означает, что материальные потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. Здесь надо сказать, что в данном случае логическая ошибка в построении вполне уместна. Наши потребности в *конкретном* товаре или услуге можно удовлетворить; скажем, на протяжении короткого периода можно получить достаточное количество зубной пасты или пива. Разумеется, одна операция аппендицита исчерпывает потребность в ней человека. Но совсем другое дело - товары *вообще*. Их мы не получаем и, вероятно, не можем получить в достаточном количестве. Подтвердить этот вывод можно с помощью простого эксперимента. Предположим, что нас просят перечислить те товары и услуги, которые нам нужны, но которые мы в данный момент не располагаем. Затратим определенное время на составление перечня неудовлетворенных потребностей, и он окажется весьма внушительным. Но с течением времени потребности умножаются, и мы вынуждены пополнять перечень все новыми. Стремительное появление новых изделий разжигает наши аппетиты, а широкая реклама стремится убедить нас в том, что мы нуждаемся в бесчисленном количестве предметов, которые без этой рекламы нам бы и в голову не пришло покупать. Еще не так давно у нас не было желания приобретать персональные компьютеры, легкое пиво, видеомагнитофоны, электронные часы, микроволновые печи.

Рассмотрим теперь второй фундаментальный факт: *экономические ресурсы - ограниченны или редки?* Имеются в виду все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. Все это включает большой круг объектов: фабричные и сельскохозяйственные строения, всякого рода оборудование, инструменты, машины, используемые в производстве промышленных товаров и продуктов сельского хозяйства; разнообразные средства транспорта и связи; бесчисленные виды труда; наконец, последнее, но не менее важное - землю и всевозможные полезные ископаемые. Наш “космический корабль Земля” содержит лишь ограниченное количество ресурсов, которые можно использовать в производстве товаров и услуг. Пахотные земли, полезные ископаемые, капитальное оборудование и рабочая сила - их наличие ограничено определенным пределом. Вследствие редкости производственных ресурсов и предела, который их редкость ставит перед производственной деятельностью, сам объем производства по необходимости ограничен. Общество не способно произвести и потребить весь объем товаров и услуг, который оно хотело бы получить.

Итак, непреложным фактом является то, что совокупность всех наших материальных потребностей превышает производительные возможности всех имеющихся ресурсов. Вот почему абсолютное материальное изобилие не представляется осуществимым. Этот неоспоримый факт и лежит в основе нашего определения экономики. Экономика - *общественная наука, исследующая проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения безграничных потребностей общества.* Какой именно смысл вкладывают экономисты в понятие “*эффективность”*? Экономическая эффективность охватывает проблему “*затраты - выпуск”.* Конкретно говоря, она характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемым в результате количеством какого-либо потребного продукта. Большее количество продукта, получаемое от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности.

2. Основное изложение проблемы.

Многообразие человеческой личности, ее неповторимая индивидуальность, разнообразные мотивы ее деятельности делают необходимым при научном анализе экономической жизни использовать унифицированное представление о человеке, действующем в конкретной системе исторических координат, то есть построить модель человека. Эта модель включает в себя основные параметры, характеризующие индивидов, и прежде всего мотивы экономической активности, ее цели, а также особенности физических, психологических и интеллектуальных возможностей человека, используемых им для достижения поставленных целей. При этом важно отметить, что все гуманитарные науки, т. е. науки, связанные с изучением человека, общества пытаются понять человека с точки зрения своего предмета и поэтому его облик, создаваемый каждой из этих наук не может не страдать известной односторонностью.

Экономическая теория выделяет в человеке главным образом то, что отвечает задаче объяснения экономического поведения людей в различных хозяйственных системах при ограниченности ресурсов и безграничности человеческих потребностей.

Среди многочисленных направлений “моделирования” человека условно можно выделить три.

Первое направление представлено английской классической школой, маржинализмом и неоклассиками. Во главу угла моделей, выработанных в рамках этого направления, становится эгоистический материальный, прежде всего денежный интерес, являющийся главным мотивационным стимулом деятельности “человека экономического”.

Второе направление присуще кейнсианской школе, институционализму, исторической школе. Модели человека, выработанные в рамках этого направления , представляются более сложными. В частности, мотивационные стимулы включают в себя не только стремление к материальным, денежным благам, но и определенные элементы психологического характера - милосердие, цели связанные с традициями, соображениями престижа, использованием свободного времени и др. Существенно затруднено в этой модели и достижение поставленных целей вследствие недостаточной информированности хозяйствующих субъектов, несовершенства их интеллекта, эмоциональности, стереотипности поведения в зависимости от привычек, религиозных установок и т.п.

Третье направление представлено принципиально новой моделью субъектов социально-экономического процесса, отражающей современные реалии. Для нее характерно изменение мотивации деятельности в направлении возрастания значения тех или иных составляющих, которые обеспечивают реализацию не столько материальных, сколько духовных потребностей личности. Эта модель социально-индивидуального человека предполагает общество, основанное на демократических и плюралистических началах с развитыми межгрупповыми связями и размытыми, нежесткими границами между социальными общностями. Сейчас эта модель находится на стадии становления.

Наибольший интерес для изучения рационального экономического поведения человека представляет первое направление моделирования. Оно основывается на модели “homo economicus”, наиболее известной из всех моделей. Разработанная еще в XVIII в. на основе работы Адама Смита “Исследования о природе и причинах богатства народов” , она дожила и до наших дней. Собственно, Смит так и не сформулировал понятие “homo economicus”, но изобретатели этой модели опирались именно на его работу. Знаменитая формулировка о “невидимой руке, может быть является чаще всего цитируемым местом из “ Богатства народов”.

Ход мыслей Смита можно представить себе так. Главным мотивом хозяйственной деятельности человека является своекорыстный интерес. Но преследовать свой интерес человек может, только оказывая услуги другим людям, предлагая в обмен свой труд и продукты труда. Так развивается разделение труда. Люди помогают друг другу и одновременно способствуют развитию общества, хотя каждый из них - эгоист и печется только о своих интересах. Естественное стремление людей улучшать свое материальное положение - это такой мощный стимул, что если ему предоставить действовать без помехи, он сам собой способен привести общество к благосостоянию. Более того этот стимул даже способен “преодолеть сотни досадных препятствий, которыми безумие человеческих законов так часто затрудняет его деятельность...”.

Каждый отдельный человек стремится использовать свой капитал так, чтобы продукт его обладал наибольшей стоимостью. Обычно он и не думает при этом об общественной пользе и не сознает, насколько содействует ей. Он имеет в виду лишь собственный интерес, но “ в этом случае, как и во многих других, он *невидимой рукой* направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это”.

“Невидимая рука” - это стихийное действие объективных экономических законов. Эти законы действуют помимо воли людей и часто против их воли. Условия, при которых наиболее эффективно осуществляется благотворное действие своекорыстного интереса и стихийных законов экономического развития, Смит называл *естественным порядком.* У Смита и у последующих поколений политико-экономов это понятие имеет как бы двойной смысл. С одной стороны, это принцип “laissez faire”, с другой - это теоретическая конструкция, “модель“ для изучения экономической действительности. Но “очевидная и простая система естественной свободы”, которая предположительно должна уравновешивать частные интересы и экономическую эффективность, при ближайшем рассмотрении оказывается идентичной понятию конкуренции; “невидимая рука” есть не что иное, как автоматический равновесный механизм конкурентного рынка.

Приведем такой пример. Каждому приходилось бывать в супермаркете и стоять в очередях в кассу. В подобной ситуации и вы, и другие покупатели хотят, чтобы их очередь подошла как можно скорее. Имея в виду эту цель, зададимся вопросом: как должны быть скоординированы действия покупателей? Как избежать ситуации, в которой некоторые очереди будут очень длинными, в то время как некоторым кассирам придется ждать клиентов?

Один из способов состоит в том, чтобы распределить всех покупателей по определенным очередям. Магазин может пользоваться стандартным правилом: покупатели, чьи имена начинаются с буквы, находящейся в промежутке от А до Д, встают в очередь 1, покупатели “Е-И” встают в очередь 2 и так далее. Или вместо этого, магазин может нанять специального служащего, который будет распределять покупателей по разным очередям. Оба эти примера показывают, как действует принцип иерархии. Но супермаркеты на самом деле работают не так. Они позволяют покупателям принимать самостоятельные решения о том, в какую очередь им вставать, причем, покупатели пользуются информацией, получаемой из собственных наблюдений. Когда вы подходите к ряду касс в магазине самообслуживания, вы прежде всего ищете самые короткие очереди. Затем вы продолжаете ваши рассуждения, основываясь на том, что у одних покупателей тележки полные, другие же покупают один-два товара. Наконец, вы принимаете решение и встаете в ту очередь, которая, на ваш взгляд, будет двигаться быстрее всего. Если вы ошиблись, и другие очереди продвигаются быстрее, чем вы предполагали, то вы можете перейти к другой кассе. Этот подход к решению проблемы дает нам пример стихийного порядка. Он стихийный, поскольку покупатели принимают самостоятельные решения, основываясь на своем непосредственном окружении; это именно порядок, в том смысле, что в результате все очереди примерно одинаковы. Очереди выровнялись, хотя ни один покупатель не имел своей целью выравнивание очередей. Все просто очень хотели выбраться из магазина поскорее.

Анализ экономического поведения людей в рамках модели “homo economicus” предполагает использование постулата о рациональном экономическом поведении человека. В его основе лежит стремление индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов. При удовлетворении своих субъективных интересов люди везде находятся перед необходимостью выбирать альтернативные способы использования ограниченных экономических благ. Естественно, что для реализации своего рационального поведения индивидуумы должны обладать свободой выбора. С развитием человечества степень свободы выбора экономического поведения увеличивается, что связано с постепенной ликвидацией сословных, кастовых, политических, идеологических, правовых и прочих ограничений этой свободы.

Идея о рациональном экономическом поведении людей в системе рыночного хозяйства очень важна. Ведь строить определенные прогнозы в отношении тех или иных последствий, например, государственной экономической политики возможно только тогда, когда предполагается, что человек будет вести себя экономически рационально.

“Если бы люди в обществе не ценили рациональность, а отдавали предпочтение причудам, случайностям и бесполезным действиям, экономическая теория почти потеряла бы свою предсказательную силу... ее предсказательная сила выше в тех областях общественной жизни, где решения принимаются более обдуманно” (П. Хейне. Экономический образ мышления. М., 1991. С. 444)

При этом принято различать полную рациональность экономического поведения, выступающую скорее как теоретическое допущение, и ограниченную рациональность. В первом случае предполагается, что человек наилучшим из возможных способов использует всю имеющуюся информацию и достигает наивысшего разрыва между достигнутыми результатами и произведенными затратами ( максимум выгод при минимуме затрат). Ограниченная рациональность отражает невозможность при принятии хозяйственных решений использовать всю полноту имеющейся информации из-за трудностей в ее сборе и анализе. В этом случае решения принимаются отчасти на основе опыта, интуиции и пр., а чистый выигрыш (т.е. разница между общими выгодами и общими издержками) в данном случае меньше.

3. Связь теории с практикой.

Процессы принятия решений, понимаемые как выбор одной из нескольких возможных альтернатив, пронизывают всю человеческую жизнь. Большинство решений мы принимаем не задумываясь, так как существует автоматизм поведения, выработанный многолетней практикой. Есть решения, которым мы придаем малое значение, и поэтому мало задумываемся при осуществлении выбора. И, наконец, существуют проблемы выбора, решая которые, человек испытывает мучительные раздумья. Как правило, эти проблемы имеют исключительный неповторяющийся характер и связаны с рассмотрением целого ряда альтернатив. В таких проблемах новым является либо объект выбора, либо обстановка, в которой совершается выбор. Такие проблемы принятия решений называются проблемами уникального выбора.

Существует множество проблем уникального выбора.

Проблемы рационального выбора в уникальных ситуациях, характерных для административной деятельности (выбор плана капиталовложений, выбор плана производства изделий, выбор перспективного плана развития предприятия и др.) всегда интересовали многих специалистов и исследователей. Список подобных проблем довольно обширен, но все они имеют следующие черты:

- уникальность, неповторимость ситуации выбора;

- сложный для оценки характер рассматриваемых альтернатив;

- недостаточная определенность последствий принимаемых решений;

- наличие совокупности разнородных факторов, которые следует принимать во внимание;

Проблемы рационального выбора в уникальных ситуациях существовали всегда, но по ряду причин в последние десятилетия важность их значительно возросла. прежде всего резко возрос динамизм окружающей среды и уменьшился период времени, когда принятые раньше решения остаются правильными. Во-вторых, развитие науки и техники привело к появлению большого числа альтернативных вариантов выбора. В-третьих, возросла сложность каждого из вариантов решения проблем уникального выбора. В результате всего этого резко возросли трудности рационального решения проблем уникального выбора. Эти проблемы существенно усложнились, и люди, руководители организаций, встречаются с ними все чаще.

Как же обычно решаются такие проблемы? В ситуациях принятия уникальных решений всегда существует нехватка информации, покрыть которую можно лишь верой в одну из возможных гипотез. Опытные руководители обычно используют все полезные советы, но поступают по-своему, на основе своей модели развития будущих событий, своей оценки тех или иных личностей. Проблемы принятия уникальных решений всегда требовали творческого подхода, озарения, другими словами, рациональный выбор в уникальных ситуациях по своей сути является особым искусством.

Однако, сейчас мы имеем возможность применять теорию рационального экономического поведения и к внеэкономическим ситуациям.

Появления консультативной деятельности является закономерным результатом развития экономики. Объективная необходимость использования консультантов, аналитиков в административном аппарате непрерывно возрастает. Наряду с прочими факторами эта необходимость связана с быстрыми изменениями в окружающем нас мире. Успешно применявшиеся ранее процедуры планирования и управления становятся малоэффективными. Отсутствие рациональной, целенаправленной политики приводит к экономическим потерям, к снижению темпов научно-технического прогресса.

Существуют две причины, препятствующие использованию более совершенных методов и процедур принятия решений. Первая из них связана с традиционными предрассудками сотрудников административного аппарата, привязанностью к привычным формам подготовки решений. Вторая - с несовершенством стиля и методов работы консультантов, с недостаточным учетом ими человеческих факторов. Сам путь к тем или иным формальным постановкам долог и тернист. Он пролегает через многие преграды и препятствия, неизбежные в реальных ситуациях. Жизнь требует от консультанта по проблемам принятия решений сочетания многих качеств: искусства анализа ситуаций, глубоких профессиональных знаний, приемов и методов принятия решений, умения представления рекомендаций, профессиональных навыков в работе с людьми.

Для многих консультантов-специалистов по методам принятия решений эта область работы привлекательна именно новым сочетанием психологических, социологических, математических, экономических проблем. В предстоящие десятилетия многих так называемые поведенческих науки безусловно сделают шаг вперед. Тогда появится возможность строить намного более эффективные методы принятия решений. Но уже сейчас необходимо рассматривать процесс принятия решений как процедуру, главными участниками которой являются руководитель и эксперты. Именно человеческие аспекты являются основными в процессе принятия решений. Именно на этих аспектах следует основывать критерии проверки практической ценности методов принятия решений.

Список литературы.

1. Макконнелл К., Брю С. “Экономикс” М. 1966.

2. Курс экономической теории. Под ред. проф.Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А. Киров., Издательство “АСА”, 1995.

3. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. “Становление и сущность системного подхода” М. 1973.

4. Блауг М. “Экономическая мысль в ретроспективе” М., Дело ЛТД, 1994.

5. Долан Э., Линдсей Д. “Рынок: Микроэкономическая модель” С.-Пб. 1992.

6. Самуэльсон П. “Экономика” М. 1964.

7. Аникин А. В. “Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономисков до Маркса” М., “Политиздат”, 1985.