

УДК 330.12

## ДО ПИТАННЯ ПРО РАЦІОНАЛЬНИЙ ВИБІР В ЕКОНОМІЦІ В УМОВАХ РИЗИКУ АБО НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Лисенко С.М., кандидат економічних наук, доцент  
Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ

Мечта всей науки, это чтобы  
сущности было немного,  
концентрированной и  
произносительной:  $E=mc^2$ .

У. Эко

Прийнято вважати, що проблема раціональності є сучасницею самої філософії, її родословну можна вести від Парменіда і елеатів. На межі двох тисячоліть інтерес до цієї проблеми, зокрема наукової раціональності значно посилюється. Парадокси сучасної цивілізації, пов'язані з прогресом науки та техніки, виявлення суперечностей цілей і цінностей суспільного життя, зuboження духовного буття, жахливі наслідки цієї діяльності людини, яка, здавалося б, цілком контролюється розумом, призводять до критики наукової раціональності. Схожа ситуація спостерігається в галузі економічних наук, для яких поняття раціональності суб'єктів господарської діяльності є основоположним незалежно від прихильності до тієї чи іншої школи економічної теорії. Це дозволяє нам говорити про актуальність з'ясування проблеми економічної раціональності на сучасному етапі розвитку науки. Разом із тим, зазначена проблема має багато аспектів, розгляд яких заслуговує на окремі дослідження. У цих рядках ми зупинимося на питанні раціонального вибору в неокласичній традиції, яка в теперішній час займає домінуюче місце в економічній теорії.

Основою неокласичної теорії вибору є моделі поведінки споживача. Один із типів таких моделей побудовано на уявленні про повну раціональність. Ключовими елементами поняття повної раціональності виступає досягнення оптимального стану цільової функції за визначених обмежень та досконалість (симетричність) інформації. Дехто з дослідників (наприклад, О. Ястремський, Є. Гриценко) вважають гіпотезу про економічну раціональність окремим випадком більш загального етологічного принципу раціональної поведінки живих істот. З погляду вказаних авторів відмінність «*homo sapiens*» від тваринного світу полягає у більших виявах індивідуалізму та колективізму одночасно. Внутрішня боротьба між цими двома виявами відбивається у тенденціях розвитку суспільства. Тут виникає необхідність у розширенні поняття

раціональності і більшій його конкретизації. Як зазначалося, в основі такого типу поведінки у неокласичному тлумаченні лежить прагнення індивідуума отримати максимальний результат за існуючих обмежень. При цьому під результатом можна розуміти не тільки матеріальну вигоду, але й корисність як більш широке явище, що охоплює весь спектр уподобань індивіда. Уподобання виконують функцію критерію відбору "найкращої" з доступних альтернатив. Найбільша кількість обмежень в неокласичній моделі вибору пов'язана з визначенням властивостей уподобань. В той же час сама людина визначається як функція корисності, що відбиває особливості тієї чи іншої системи преференцій. Саме ця складова задачі вибору вимагає ввести до аналізу умову симетричності інформації. Далі ми будемо розглядати, яким чином порушення досконалості інформації впливає на дотримання передумов щодо уподобань, а отже, і оптимальний вибір економічних агентів.

Як відомо, згідно з неокласичною позицією уподобання мають такі властивості, як повнота, транзитивність, незалежність, монотонність, рефлексивність та ін. Відповідно до початкової гіпотези про *повноту* уподобань споживач може ранжувати будь-які набори благ з погляду корисності. Тобто серед двох наборів благ  $X$  та  $Y$  споживач може віддати перевагу  $X$  перед  $Y$  ( $X > Y$ ), або віддати перевагу  $Y$  перед  $X$  ( $Y > X$ ), або вони можуть розглядатися як набори, що мають однакову корисність і тому споживачеві байдуже, який з двох наборів вибирати ( $X \sim Y$ ). Але в умовах невизначеності існують складності доведення повноти уподобань. Спроба розв'язання цієї проблеми була здійснена Дж. фон Нейманом і О. Моргенштерном за допомогою введення інструментів, які використовуються в теорії ігор, в поняття очікуваної корисності, що постає як "гранична норма заміни між  $X$  та ймовірністю випадіння визначеного виграшу зі стандартного лотерейного білету" [1, с.30]. Тоді індивіду відомі недостовірні результати і розподіл об'єктивних ймовірностей і він здатен ранжувати будь-яку лотерею з точки зору рівня суб'єктивної очікуваної корисності. При цьому передбачається, що споживач має повну і достовірну інформацію про всі набори благ, а також а рїогї здатен зіставляти різні набори. Саме ця передумова робить задачу вибору нереалістичною, оскільки оцінювання всіх доступних комбінацій благ лежить за межею можливостей людини. Таким чином, неокласичний підхід передбачає існування передумов, які в реальному житті не зустрічаються. Крім того, наведене трактування корисності в умовах невизначеності значно відрізняється від неокласичного кардиналістського розуміння граничної корисності як приросту задоволення від наступної одиниці блага. Як зазначив П. Шумейкер, корисність у математичному сенсі слугує для уявлення уподобань, в той час як у неокласичній теорії вона визначає уподобання [1, с.34].

Наступною передумовою щодо уподобань є їх *транзитивність*. Вона передбачає, що якщо споживач віддає перевагу набору X перед набором Y, а набору Y перед набором Z, то він віддає перевагу набору X перед набором Z. Ця передумова має принципове значення для забезпечення послідовності та завбачливості в діях споживача. Слід звернути увагу на те, що раціональність поведінки споживача, тобто логічну несуперечливість його вибору поставлено в залежність від транзитивності уподобань. Така залежність використовується не тільки у звичайних неокласичних моделях, але і в теорії виявлених уподобань П. Самуельсона та Х. Хаутеккера [2]. За відсутності транзитивності втрачають сенс як слабка, так і сильна аксіоми виявлених уподобань. Однак, в умовах ризику принцип транзитивності преференцій може порушуватися. Свідомством цього є результати опитування, яке було проведене серед 120 студентів економічних спеціальностей КП ДонНТУ. Їм було запропоновано ранжувати свої уподобання стосовно таких варіантів:

- а) виграш 120 грн. з імовірністю 0,65;
- б) виграш 200 грн. з імовірністю 0,35;
- в) гарантоване отримання 65 грн.

Після підбиття підсумків з'ясувалося, що варіант ранжування (а, б, в) вибрало 16,3 відсотків опитаних. Саме цей варіант повністю відповідає раціональній поведінці індивіда у неокласичному трактуванні, оскільки характеризує вибір очікуваної цінності (математичного очікування) в порядку спадання, тобто 78 грн. за першим варіантом, 70 грн. - за другим, 65 грн. - за третім. Таким чином, можна вважати, що ситуація ризику у значному ступені впливає на раціональність споживачів, порушуючи фундаментальну ознаку економічної раціональності, а саме, принцип максимізації цільової функції, якою в нашому випадку виступає очікувана цінність виграшу певної суми грошей.

Варіант ранжування (в, а, б) вибрало 61,5 відсотків респондентів. Цей вибір свідчить про те, що опитувані студенти віддали перевагу послідовності з більшою ймовірністю настання певного наслідку. Зазначений факт підтверджує відому думку про антипатію людини до ризику, однак є випадком нераціональної поведінки з точки зору неокласичного підходу до вибору споживача. Слід зазначити, що властивість транзитивності уподобань тут збережено в тому сенсі, що його вибір є послідовним і несуперечливим, тобто респондент віддає перевагу наслідку з імовірністю 1,00 перед наслідком з імовірністю 0,65, в той же час він віддає перевагу наслідку з імовірністю 0,65 перед наслідком з імовірністю 0,35.

В аналогічний спосіб можна охарактеризувати вибір варіанту ранжування (б, а, в), за який віддали свої голоси 4,2 відсотків опитаних. Така послідовність преференцій свідчить про те, що в даному випадку перевагу віддано наслідку 200 грн. перед наслідком 120 грн., і наслідку 120

грн. перед наслідком 65 грн. незалежно від імовірності настання запропонованих наслідків. З огляду на це, можна стверджувати, що передумова транзитивності уподобань зберігається, але при цьому респонденти ігнорують можливий ризик і діють в умовах асиметричної інформації так, як би вони діяли в ситуації повної раціональності.

Вибір комбінацій виграшів (а, в, б) та (в, б, а) демонструє порушення передумови транзитивності уподобань в умовах ризику, якими б параметрами ми не наділяли критеріальну функцію: очікуваною цінністю наслідку, або сумою грошей кожного з зазначених наслідків, або ймовірностями цих наслідків. Так, при визначенні математичного очікування у першому з названих варіантів опитувані віддавали перевагу 78 грн. перед 65 грн., але вважали, що виграш 65 грн. кращий за виграш 70 грн. Якщо припустити, що респонденти намагалися оптимізувати свій вибір з огляду на суму грошей і не зважали на ймовірність наслідків, то маємо такий ланцюжок пріоритетів: 120→65→200. Якщо ж для опитаних найважливішою є антипатія до ризику, то й тоді даний вибір не є раціональним, оскільки пріоритети розташовані у такій послідовності: 0,65→1,00→0,35. Частка таких суперечливих виборів становить згідно з даними опитування 18 відсотків від загальної кількості учасників експерименту. Таким чином, ситуація ризику або невизначеності призводить до значного порушення принципу транзитивності, який є необхідною передумовою раціонального вибору в неокласичній моделі поведінки споживача. Однією із причин розглянутих аномалій могло стати недотримання наступного припущення щодо уподобань. Мова йде про передумову *незалежності* преференцій. Стосовно результатів нашого експерименту можна стверджувати, що певна частина опитаних вибрала варіант ранжування, не надто замислюючись над обґрунтуванням свого вибору з позицій раціональності, а тому, що такий же вибір здійснив друг або сусідка. Тобто окремих варіант вибору набув корисності для респондента тільки тоді, коли інший респондент наділив певною цінністю аналогічний вибір. На користь такого пояснення свідчить наявність виправлень у відповідях опитаних. Влучно про ситуацію залежності корисності одного індивіда від корисності іншого говорить українське прислів'я: "Засватана дівка всім подобається".

Незалежність уподобань передбачає наявність двох складових: 1) величина корисності однієї людини не залежить безпосередньо від величини корисності іншої; 2) не існує в самій людині сили, що значною мірою могла б змінити його уподобання в часі. З цього випливає, що, по-перше, в неокласичній теорії питання про походження уподобань не розглядається, уподобання інших людей є екзогенно заданими; по-друге, можна абстрагуватися від конфлікту багатьох Я в людині, разом із тим стає зайвим аналіз "автономного комплексу" [3], який відбиває архетипічні властивості людини. Такий підхід неокласиків є занадто категоричним і на

сучасному етапі в економічній науці неодноразово робилися спроби знайти компроміс між повною раціональністю та невизначеністю. Прикладом таких кроків можна назвати гіпотезу Х. Марголіса про існування двох типів функції корисності: егоїстичної та альтруїстичної, або припущення Г. Беккера щодо екзогенності уподобань не стосовно окремих благ, а стосовно основоположних об'єктів вибору, таких як здоров'я, доброзичливість, заздрість тощо [4, с.27]. Введення додаткових передумов, що пом'якшують припущення стосовно незалежності уподобань, дозволяє неокласикам зберегти фундаментальну ідею методологічного індивідуалізму про первинність доцільної діяльності людини. Але проблема формування самих уподобань залишається відкритою. Така ситуація стала приводом для критики неокласичного підходу з боку традиційного інституціоналізму. У відповідь на неї були запропоновані альтернативні неокласичні концепції, засновані, зокрема, на існуванні природних, біологічних цінностей, що робить уподобання людини жорстко детермінованими його біологічними особливостями. Вказаних випадках ми виходимо на факт домінування одного із чистих типів поведінки, які виділив М.Вебер, а саме цілераціонального. Іншою альтернативою є проведення ідеї про обумовленість уподобань соціокультурним оточенням. Цій моделі відповідає цінніснораціональний тип поведінки, яка є похідною від визнаних у суспільстві цінностей, що визначають припустимі уподобання і засоби досягнення цілей. Для застосування даних ідей у теорії вибору слід вирішити питання про статус самої культури в моделі поведінки індивіда.

Наступним припущенням щодо уподобань виступає їх *рефлексивність*. Зміст даного припущення полягає у визнанні об'єктивності уподобань, коли відсутній ефект контексту і кожний набір благ може бути оцінений сам по собі. Проведене опитування серед студентів показало, що передумова рефлексивності уподобань також не виконується. Прояв поразки рефлексивності преференцій має місце, якщо формально ідентичні ситуації за психологічними мотивами сприймаються неоднаково і викликають відмінні варіанти поведінки. Так, студентам було запропоновано здійснити вибір у такій ситуації: „Розповсюдження пташиного грипу, як очікують фахівці, здатне забрати життя 600 тис. осіб. Міністерство надзвичайних ситуацій розробило план боротьби з хворобою (план А), міністерство охорони здоров'я висунуло альтернативну програму (план В). Наслідки цих програм такі:

А. При ухваленні плану А буде врятовано 200 тис. осіб;

В. При ухваленні плану В з імовірністю 33% ніхто не загине, а з імовірністю 67% всі загинуть.”

Опитані були розділені на дві групи. Першій групі було запропоновано здійснити вибір з описаних вище альтернатив. Другій групі було запропоновано цю ж ситуацію, але у дещо зміненому формулюванні:

А. При ухваленні плану А загине 400 тис. осіб;

В. При ухваленні плану В з імовірністю 1/3 буде врятовано 600 осіб, а з імовірністю 2/3 ніхто не врятується.

Результати обробки анкет показали, що в першій групі перевагу було віддано плану А (65 відсотків від загальної кількості опитаних), в другій групі 58 відсотків респондентів вибрали варіант В. Уподобання розподілилися таким чином, що вибір, наданий в "оптимістичній" формі набору виживання мав перевагу перед ідентичним набором, який було сформульовано в "песимістичній" формі загибелі. Проведений експеримент демонструє, що в умовах невизначеності сприйняття можливих втрат і вигравів є асиметричним і зміна форми подання інформації може впливати на точку відліку, яку люди використовують для оцінки наслідків подій.

На основі розглянутих особливостей припущень щодо уподобань споживачів в умовах ризику можна говорити про пізнавальну обмеженість неокласичного підходу. В ньому присутня раціональність, яку в значному ступені порушує ситуація невизначеності. Однак, для побудови логічно зв'язної та емпірично змістовної теорії необхідні обидва принципи. Ігнорування невизначеності перетворює теорію економічного вибору на універсальну високо абстрактну теорію, яка ґрунтується на операціональних, але нереалістичних припущеннях, і має справу з виключно умоглядними моделями. З іншого боку відмова від постулату раціональності дезорієнтує дослідника перед картиною броунівського руху великої кількості фактів вибору споживача, не даючи змоги віднайти певні закономірності. Тому основні зусилля прихильників неокласичної традиції мають бути зосередженими на методах, що дозволяють зробити початкові гіпотези теорії раціонального вибору більш реалістичними. З цією метою слід більш ретельно прислухатися до зауважень прибічників інших концепцій поведінки людини в економіці, зокрема, інституціоналізму. В основі теорії вибору споживача лежить широке поняття економічної ефективності як оптимального стану розвитку системи, що застосовується в таких важливих теоріях, як теорія виробництва, теорія загальної рівноваги, теорія суспільного вибору, а також при визначенні мікроекономічних основ макроекономіки. Тому розробка реалістичних передумов теорії вибору є одним з початкових кроків для розв'язання методологічних проблем і може в подальшому використовуватися як в мікроекономіці, так і в економічній теорії в цілому.

#### Література:

1. Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, результаты, пределы возможностей//Thesis. 1994. №5.
2. Самуельсон п. Економіка. - Львів. Світ. 1993. -496 с.
3. Шаститко А.Е. Неоклассическая экономическая теория: анализ предпосылок//МЭиМО.1995. №10.
4. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993.т.1. Вып.1.