

## РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

### ФОРМАЛІЗАЦІЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ В УМОВАХ РИНКОВОГО САМОРЕГУЛЮВАННЯ НА ОСНОВІ МОДЕЛІ НОМО ECONOMICUS

### THE CONSUMER BEHAVIOUR FORMALIZATION IN THE MARKET SELF-REGULATION CONDITIONS BASED ON THE HOMO ECONOMICUS MODEL

У статті аналізуються припущення, на яких базується модель *homo economicus* (людини економічної) й які покладені в теорію споживчої поведінки. В умовах небюджетних обмежень споживання раціональний *homo economicus* може досягти індивідуальної споживчої рівноваги, не витративши власний бюджет. Зростання у нього грошових накопичень призводить до знецінення грошей і створює фіктивний попит на економічні блага, який проявляється в готовності платити більш високу ціну за них, не збільшуючи при цьому обсяг споживання. Завищені ціни, своєю чергою, стимулюють товаровиробників збільшувати пропозицію економічних благ, які насправді нікому не потрібні. На думку Т. Веблена і С. Гезелля, у капіталістичній економіці зайві грошові накопичення негативно впливають на ефективність використання ресурсів і в кінцевому підсумку сприяють марнотратству. Таким чином, індивідуальний споживчий вибір *homo economicus* як рушійна сила ринкових процесів є недосконалим і призводить до диспропорцій між пропозицією економічних благ і реальною потребою в них, тобто обсягом споживання.

**Ключові слова:** *homo economicus*, економічна раціональність, теорія споживчої поведінки, індивідуальна споживча рівновага, споживання, накопичення, фіктивний попит.

В статті аналізуються предположения, на которых базируется модель *homo*

*economicus* (человека экономического) и которые положены в основу теории потребительского поведения. В условиях небюджетных ограничений потребления рациональный *homo economicus* может достичь индивидуального потребительского равновесия, не потратив весь свой бюджет. Рост у него денежных накоплений приводит к обесцениванию денег и создает фиктивный спрос на экономические блага, который проявляется в готовности платить более высокую цену за них, не увеличивая при этом объем потребления. Завышенные цены, в свою очередь, стимулируют товаропроизводителей увеличивать предложение экономических благ, которые на самом деле никому не нужны. По мнению Т. Веблена и С. Гезелля, в капиталистической экономике избыточные денежные накопления негативно влияют на эффективность использования ресурсов и в конечном счете способствуют расточительности. Таким образом, индивидуальный потребительский выбор *homo economicus* как движущая сила рыночных процессов является несовершенным и ведет к диспропорциям между предложением экономических благ и реальной потребностью в них, то есть объемом потребления.

**Ключевые слова:** *homo economicus*, экономическая рациональность, теория потребительского поведения, индивидуальное потребительское равновесие, потребление, накопление, фиктивный спрос.

УДК 330.161

**Кравцов О.О.**

к.е.н., доцент кафедри підприємництва і торгівлі  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

**Kravtsov Alexander**

Donetsk National University of Economics and Trade named after  
Mykhailo Tugan-Baranovsky

*The article analyzes the assumptions on which the homo economicus («economic man») model is based and which form the basis of the theory of consumer behaviour. In the modern sense, homo economicus is a general concept, a model of human behaviour, which is the basis of many economic theories, in particular, the orthodox liberal trend. The main feature of homo economicus is rationalism, the desire to get the greatest benefit. The main theoretical premise of economic rationality is the criterion of utility maximization. The situation in which homo economicus reaches the maximum utility of a set of goods for a given budget, has been called consumer equilibrium. This state characterizes the optimal amount of consumption of economic goods under given budget constraints. Consumption is also limited by a combination of factors such as physiological norms, upbringing, traditions, and others that are not related to the consumer's budget. Under conditions of non-budgetary restrictions on consumption, a rational homo economicus can achieve individual consumer equilibrium without spending its entire budget. The growth of his money savings leads to the depreciation of money and creates a fictitious demand for economic benefits, which is manifested in the willingness to pay a higher price for them, without increasing the consumption. Inflated prices, in turn, stimulate the good producers to increase the supply of the economic goods, which are in fact no one needs. According to T. Veblen and S. Gesell, in a capitalist economy, excess money savings adversely affect the efficiency of resource use and, ultimately, lead to wastefulness. Thus, the individual consumer choice of homo economicus as the driving force of market processes is imperfect and leads to disproportions between the supply of economic goods and the real need for them, that is, the volume of consumption. The achieving of the individual consumer equilibrium maximizes the utility of a set of goods for the homo economicus in only one consumption cycle. If we consider a sequence of such cycles for a long period, taking into account non-budgetary restrictions on consumption, then the behavior of homo economicus requires the definition of other criteria of rationality.*

**Key words:** *homo economicus*, economic rationality, theory of consumer behaviour, individual consumer equilibrium, consumption, money savings, fictitious demand.

**Постановка проблеми.** Загальний опис *homo economicus* (людини економічної) дав ще Адам Сміт, хоча він і не використовував цей термін у

своїх наукових працях. У сучасному розумінні *homo economicus* – це загальне поняття, модель людської поведінки, яка є основою багатьох еко-

номічних теорій, зокрема ортодоксального ліберального напрямку. Головною рисою економічної людини є раціоналізм, намагання отримати найбільшу вигоду, максимізувати індивідуальну корисність. Саме індивідуалізм, особисті потреби лежать в основі її поведінки як у стосунках із собі подібними, так і в будь-яких інших взаємовідносинах. Висновки з економічних теорій, заснованих на моделі homo oeconomicus, широко застосовуються для обґрунтування концептуальних засад ліберальної економічної політики, яка впливає на життя мільйонів людей у всьому світі. Із цієї причини адекватність моделі homo oeconomicus та низки припущень, на яких вона базується, вже тривалий час є предметом наукових дискусій економістів. Чим більше недоліків ми знайдемо у цій моделі, тим «кращими» і більш адекватними будуть наші економічні рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На думку автора, найбільш цікавими і змістовними публікаціями останніх років, які присвячені розвитку моделі homo oeconomicus, є роботи В.С. Автономова [1], Н.В. Комаровської [2], О.В. Бондаренко [3], О.І. Предко та М.Є. Предко [4]. Загальну сучасну схему моделі homo oeconomicus викладено в книзі В.С. Автономова [6]. Найкращою науково-популярною публікацією на тему, що розглядається, є книга О.О. Аузана [5].

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз адекватності припущень, на яких базується модель homo oeconomicus і які покладені в теорію споживчої поведінки, та їхнього впливу на реальні макроекономічні процеси.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Двома головними рисами, які притаманні поведінці homo oeconomicus, є індивідуалізм та раціоналізм. Індивідуалізм проявляється у тому, що будь-які економічні рішення homo oeconomicus приймає одноосібно, виходячи тільки із власних потреб. Щодо раціоналізму, то формалізувати його якись визначенням доволі складно. В.С. Автономов відзначає, що «раціональність – це поняття настільки багатозначне, що практично неможливо вживати його поза певного контексту» [1]. На його думку, основною теоретичною передумовою економічної раціональності є критерій максимізації корисності, згідно з яким homo oeconomicus здійснює свій економічний вибір. Саме ця передумова дала змогу застосувати до економіки математичний апарат, створений для аналізу оптимальних станів. Одним із таких станів є стан індивідуальної споживчої рівноваги, в якому homo oeconomicus як споживач отримує найбільшу корисність від набору благ у розрахунку на наявний у нього бюджет. Оптимальний набір благ у ситуації індивідуальної споживчої рівноваги може бути визначений математичними методами. Кількість благ у ньому залежить від їхньої ціни і граничної корис-

ності, загальна вартість набору обмежується бюджетом. При цьому припускається, що всі блага є бажаними, тобто гранична корисність будь-якого з них не може бути від'ємною.

Зі збільшенням бюджету оптимальний набір благ кількісно зростає, тобто homo oeconomicus неодмінно супроводжує приріст доходів додатковим споживанням. Дійсно, якщо раціональна людина отримує більше грошей, то вона мусить обміняти їх на будь-які економічні блага, щоб задовольнити її власні потреби. Саме на таку поведінку споживача вказує нам припущення, що всі блага є бажаними.

Але в реальному житті споживання не може бути безмежним. Воно обмежується фізіологічними нормами, вихованням, культурою, традиціями спільноти, до якої належить людина, здоровим глуздом. Сукупність таких чинників формує схильність людини до споживання. У цьому разі під споживанням розуміється остаточне використання економічного блага, після якого його споживчі характеристики зникають. Придбання товару для зберігання не є споживанням, а являє собою форму накопичень. Схильність до споживання навряд чи може швидко змінюватися, оскільки вона формується протягом усього життя людини й є характеристикою її власних уподобань. Саме схильність до споживання стримує індивідуальний попит на товар. Можливо, її вплив значно вищий за вплив цінового чинника.

Розглянемо ситуацію, коли для споживача крім бюджетних існують інші обмеження споживання. Припустимо, наприклад, що блага А і В є продуктами харчування. На рис. 1 зображено карту кривих байдужості споживача, три з яких позначено відповідно I, II, III. Лінія бюджетних обмежень задана рівнянням  $S_1 = P_A Q_A + P_B Q_B$ , де  $P_A$ ,  $P_B$  – відповідно ціни благ А і В;  $Q_A$ ,  $Q_B$  – кількість благ А і В у наборі. Вона торкається «найвищої» кривої байдужості II у точці L. Таким чином, у точці L споживач досягне індивідуальної споживчої

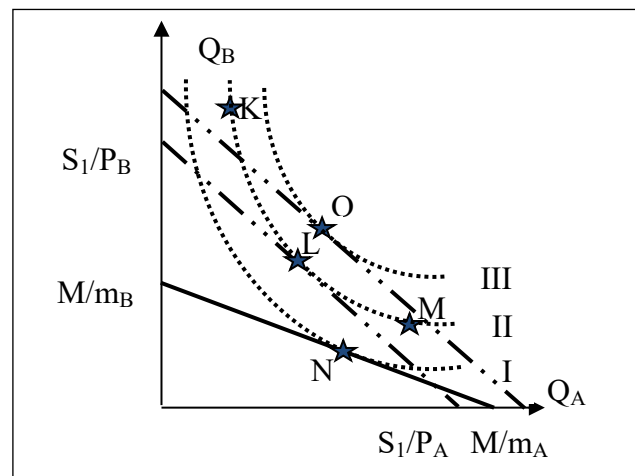


Рис. 1. Вплив небюджетних обмежень на індивідуальну споживчу рівновагу

рівноваги, максимізувавши загальну корисність і повністю витративши власний бюджет.

Нехай фізіологічна норма добового споживання їжі для людини становить  $M$  грамів. Маса одиниці блага  $A$  становить  $m_A$  грамів, одиниці блага  $B$  –  $m_B$  грамів. У такому разі найбільший обсяг споживання відповідає рівнянню  $M = m_A Q_A + m_B Q_B$ . Графічно дане рівняння виражається прямою, яка перетинає вісь абсцис у точці  $M/m_B$ , вісь ординат – у точці  $M/m_A$ .

Повна витрата бюджету дає змогу досягти індивідуальної споживчої рівноваги в точці  $L$ , але кількість благ у цьому наборі перевищує небюджетні обмеження споживання. Стан індивідуальної споживчої рівноваги тепер відповідає точці  $N$ , в якій лінія небюджетних обмежень торкається найвищої кривої байдужості  $I$ . У подальшому споживанні благ  $A$  і  $B$  немає сенсу, бо рівень насичення вже досягнутий. Обсяг споживання благ  $A$  і  $B$  у точці  $N$  є оптимальним, бо несе максимальну загальну корисність за наявних обмежень. Навіть зсув лінії бюджетних обмежень догори зі зростанням бюджету споживача не вплине на ситуацію, оскільки обсяг благ, наприклад у точці  $O$ , також перевищує небюджетні обмеження споживання.

Таким чином, за певних обставин наявний бюджет споживача може перевищити оптимальний обсяг споживання економічних благ за індивідуальної споживчої рівноваги. Якщо така ситуація повториться в кількох циклах споживання, з'явиться надлишок у формі грошових накопичень. Грошові накопичення можна трактувати як відкладений попит. Але якщо й у майбутньому бюджет буде перевищувати оптимальний обсяг споживання, грошові накопичення зростатимуть. Як у такому разі поведе себе раціональний homo oeconomicus? Якщо він просто не буде звертати увагу на збільшення накопичень, то згодом помре, залишивши їх після себе. Таку поведінку навряд чи можна вважати раціональною. Більш імовірним виглядає такий підхід.

За своєю природою грошові накопичення є композитним благом, яке можна обміняти на будь-що. Згідно із законом Госсена, збільшення цього композитного блага знижує його граничну корисність для споживача. Унаслідок зменшення граничної корисності грошей споживач буде готовий заплатити за блага більш високу ціну. У реальному житті ми можемо спостерігати безліч ситуацій, коли заможні люди охоче купують товари за більшою ціною. При цьому споживчі властивості цих товарів практично не відрізняються від дешевших аналогів. Цю поведінку не можна вважати нераціональною, оскільки гроші для багатих мають іншу граничну корисність, з огляду на їхні майновий стан та доходи.

З економічної теорії відомо, що ефект доходу збільшує індивідуальний попит на товар. Але цей

попит може бути фіктивним, тому що споживач уже досяг оптимального обсягу споживання економічного блага й індивідуальної споживчої рівноваги.

Фіктивний попит – це бажання і можливість людини заплатити більш високу ціну за товар, не збільшуючи при цьому його споживання. Це явище є наслідком накопичення зайвих грошей, які людина не може витратити через її схильність до споживання, відсутність на ринку доступних для придбання товарів, перешкод або неможливості інвестувати.

Торстейн Веблен (1857–1929) уважав схильність до накопичень не економічним, а психологічним чинником, оскільки накопичення, багатство є запорукою високого соціального статусу людини. Бажання збільшити багатство, перевершити інших навряд чи може бути насичене в кожному конкретному випадку. Ця обставина, на думку Веблена, доводить помилковість твердження, що основною метою накопичення є споживання.

Накопичення знижують граничну корисність грошей і, на думку Веблена, у кінцевому підсумку призводять до марнотратства. Вони не створювали б проблем, якщо б їх можна було інвестувати, тобто вилучити зі сфери споживання і вкласти, наприклад, у розвиток суспільного виробництва через купівлю цінних паперів господарюючих суб'єктів. Але для цього в економіці повинна бути створена відповідна інфраструктура фінансового і фондового ринку. На жаль, у більшості країн, що розвиваються, такої інфраструктури немає, інструменти для інвестування відсутні. У країнах із розвинутою ринковою економікою накопичення є першоосновою ринку капіталу.

Видатний німецький економіст Сильвіо Гезель (1862–1930) досліджував функцію накопичень у капіталістичній економіці. Він констатував, що грошовий капітал через механізми фінансового і фондового ринку зростає сам по собі. Це призводить до диспропорції між реальним і фінансовим секторами економіки, яка з часом поглиблюється. На відміну від реального капіталу, втіленого у речах, фінансовий капітал є лише інструментом біржової гри. Гезель передбачив виникнення чисто спекулятивної «фінансової економіки», або «фінансизму». На його думку, зайві гроші у формі накопичень повинні втрачати частину своєї вартості, якщо вони не будуть вкладені в реальний сектор економіки. Це буде стимулювати інвестиції в зростання суспільного виробництва і підвищення його ефективності.

На підтвердження висновків Гезеля служать сучасні дослідження фондового ринку США Нобелівського лауреата з економіки професора Єльського університету Роберта Шиллера, які були опубліковані The Financial Times. Шиллер, зокрема, відзначив, що за шість років (із 2009 р.) ринкові котирування акцій потроїлися.

При цьому економічне зростання було значно меншим. Цей «пузир» знижує довіру інвесторів до фондового ринку.

Аналогічна ситуація характерна й для Японії. На хвилі економічних успіхів 80-х років японці захопилися спекулятивними інвестиціями у нерухомість, банківський сектор і фондовий ринок. Унаслідок цього з 1955 по 1990 р. ціни на земельні ділянки в найбільших японських містах зросли в 210 разів і досягли захмарних значень (1 м<sup>2</sup> оцінювався в 50 тис дол. США). У 1990 р. вартість земельних ділянок у 5,6 рази перевищила ВВП Японії. При цьому індекс роздрібних цін, який є одним із показників динаміки загального споживання, зріс за аналізований період тільки у вісім разів. Водночас населення Японії виросло лише на третину. Це означає, що шалений попит на нерухомість, зокрема на земельні ділянки, аж ніяк не міг бути створеним додатковим населенням, він узагалі не пов'язаний із забезпеченням японців житлом. Цей фіктивний попит створили зайві гроші у формі накопичень. До того ж він щедро підігрівався банківським кредитуванням.

За сім років, із 1980 по 1987 р., фондовий індекс Nikkei виріс у п'ять разів, а ВВП Японії за цей же період збільшився у порівняних цінах тільки у 2,3 рази. Тренд фондового ринку не корелює з реальними масштабами зростання японської економіки. Таким чином, «японське чудо» плавно перейшло в інвестиційну піраміду.

Унаслідок загального знецінення грошей через спекуляції на ринку капіталу найбільших утрат зазнали незаможні японці, для яких нерухомість узагалі перестала бути доступною. Вони стали ще біднішими. Щодо заможних японців, то лише одиниці з них змогли отримати користь від інвестиційної піраміди. Більшість утратила від фінансового «пузиря».

Вищенаведений приклад споживчої поведінки homo economicus характерний для прошарку заможних людей, дохід яких перевищує їхню схильність до споживання й які можуть робити заощадження. Умовно їх можна назвати «середнім класом», частка якого зараз у світі становить 14% суспільства. Нечисленний прошарок багатих людей має більш широкі можливості інвестувати зайві гроші. Але такі люди, яких Торстейн Веблен назвав «дозвільним класом», схильні до марнотратства. Тобто лише одна шоста населення отримує більше економічних благ, аніж може спожити, і змушена накопичувати зайві гроші, які може ніколи не витратити.

А що ж інші, бідні, яких переважна більшість й які не можуть дозволити собі заощаджувати? На жаль, вони змушені задовольняти свою схильність до споживання тільки у межах наявних доходів. Можливо, що вони все своє життя проведуть у стані недоспоживання.

Таким чином, в умовах вільного ринку споживча поведінка homo economicus не завжди стимулює ефективне використання ресурсів. Через фіктивний попит товаровиробники отримують невірні цінові сигнали і збільшують виробництво економічних благ, які насправді нікому не потрібні. Споживачі, які «замовили» ці блага, голосуючи за них ціною, вже задовольнили свій попит.

Досягнення індивідуальної споживчої рівноваги максимізує корисність набору благ для homo economicus тільки в одному циклі споживання. Якщо розглядати певну послідовність таких циклів на протязі тривалого періоду з урахуванням небюджетних обмежень споживання, то поведінка homo economicus вимагає визначення інших критеріїв раціональності.

**Висновки з проведеного дослідження.** Індивідуальний споживчий вибір homo economicus як рушійна сила ринкових процесів є недосконалим і призводить до диспропорцій між пропозицією економічних благ і реальною потребою в них, тобто обсягом споживання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Автономов В.С. Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории. *Журнал новой экономической ассоциации*. 2017. № 1(33). С. 142–146.
2. Комаровская Н.В. Эволюция homo economicus. *Вестник Университета МГИМО*. 2016. № 1(46). С. 129–142.
3. Бондаренко О.В. Сучасна «економічна людина» та цінності розвитку економічної культури: людиновимірність економічного розвитку. *Запорізький національний технічний університет*. 2016. URL : [http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/2963/1/Bondarenko\\_The%20modern\\_economic.pdf](http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/2963/1/Bondarenko_The%20modern_economic.pdf) (дата звернення: 25.07.2019).
4. Предко О.І., Предко М.Є. Вчення про «економічну людину: зміна парадигм. *Економіка та держава*. 2015. № 6. С. 50–53.
5. Аузан А.А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. Москва : МИФ, 2016. 160 с.
6. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1997. 232 с.

#### REFERENCES:

1. Avtonomov V.S. (2017) Postoyannaya i peremennaya ratsionalnost kak predposylka ekonomicheskoy teorii [Constant and variable rationality as a assumption of economic theory]. *Journal of the New Economic Association*, no 1(33), pp. 142-146.
2. Komarovskaya N.V. (2016) Evolyutsiya «homo economicus» [Evolution of «homo economicus»] *MGIMO Review of International Relations*, no 1(46), pp. 129-142.
3. Bondarenko O.V. (2016) Suchasna «ekonomichna ljudyna» ta cinnosti rozvytku ekonomichnoji kuljtyry:

ljudynovymirnistj ekonomichnogho rozvytku [The modern «economic human being» and values of economic culture: human dimension of economic development.]. Zaporizhye National Technical University. Available at: [http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/2963/1/Bondarenko\\_The%20modern\\_economic.pdf](http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/2963/1/Bondarenko_The%20modern_economic.pdf) (accessed 25 July 2019).

4. Predko O.I., Predko M.Y. (2015) Vchennja pro «ekonomichnu ljudynu: zmina paradyghm [The doctrine

of «economic man»: changing paradigms]. *Ekonomika ta derzhava*, no 6, pp. 50-53.

5. Auzan A.A. (2016) *Ekonomika vsego. Kak instituty opredelyayut nashu zhizn* [Economy of all. How do institutions define our lives?]. Moscow: MIF. (in Russian)

6. Avtonomov V.S. (1997) *Model cheloveka v ekonomicheskoy nauke* [The model of man in economics]. St. Petersburg: Economics School. (in Russian)