МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Факультет экономический**

**Кафедра теоретической экономики**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК И РАЦИОНАЛЬНОЕ**

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ М.Д. Хаттатова

(подпись, дата)

Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент курс 1

Направленность (профиль) Управление малым бизнесом

Научный руководитель

канд. экон. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.В. Бочкова

(подпись, дата)

Нормоконтролер

канд. экон. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.В. Бочкова

(подпись, дата)

Краснодар

2022

**СОДЕРЖАНИЕ**

[Введение 3](#_gjdgxs)

[1 Теоретические основы исследования экономического человека и экономического рационального поведения 5](#_30j0zll)

[1.1 Экономический человек: понятие, характеристика, признаки, мотивы поведения 5](#_1fob9te)

[1.2 Сущность и принципы рационального экономического поведения 8](#_3znysh7)

[2 Особенности формирования модели экономического поведения в современной российской экономике 11](#_2et92p0)

[2.1 Теории экономического поведения 11](#_tyjcwt)

[2.2 Особенности рационального поведения экономического человека в России 17](#_3dy6vkm)

[Заключение 24](#_1t3h5sf)

[Список использованных источников 26](#_4d34og8)

# ВВЕДЕНИЕ

*Актуальность темы исследования*. Процессы, происходящие в современной хозяйственной жизни, заставляют вновь и вновь возвращаться к рассмотрению различных проблем экономической науки, лежащих на стыке с философией.

Рыночные отношения – всеобщий вид взаимодействия людей друг с другом. Именно, экономические отношения, определяют экономическую сущность человека и рациональное поведение.

Причем, данная наука изучает именно человека, рационального и способного свести к максимуму свои выгоды. При этом, понятие рациональности связывается не только с мышлением, но и с действиями людей. Каждый человек стремится избежать страданий и получать от жизни удовольствие. И эта важная задача лежит через оптимизацию средств, через цель самоутвердиться.

Тем не менее, подчеркивая актуальность выбранной темы работы, следует отметить, что довольно часто теоретическая мысль экономики возвращается к отвергавшимся ранее идеям, находя в них сильные стороны, заслуживающие дальнейшего развития, это мы сможем увидеть, разбирая теории экономического человека.

*Цель* данной работы – рассмотреть и проанализировать понятие экономический человек и рациональное экономическое поведение.

Для достижения данной цели необходимо выполнение следующих *задач*:

* определить понятие, характеристики, признаки и мотивы поведения экономического человека
* изучить сущность и принципы рационального экономического поведения
* обосновать теории экономического поведения
* обозначить особенности рационального поведения экономического человека в России

*Объект исследования* – общественные взаимоотношения, основанные на рациональном экономическом поведении.

*Предмет исследования* – социально-экономические отношения, способствующие становлению экономического человека и формированию его рационального экономического поведения.

В ходе работы использовались следующие *методы*:

1. анализ и обобщение данных;

2. абстрактно-логический;

3. статистический.

1. *Информационной* базой исследования выступают работы таких ученых, как Айдарханов М., Басовский Л.Е., Бородич, С.А., Гайсин Р.С. , Генкин Б.М, Гомола А.И., Иохин В. Я., Николаева И.П. и других.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованных источников. Во введении обоснована актуальность темы, сформулированы цели и задачи исследования, указаны объект и предмет исследования.

Первая глава включает два параграфа. В ней раскрываются теоретические аспекты экономического человека и рационального экономического поведения. Вторая глава содержит два параграфа. Она содержит в себе теорию экономического поведения, и особенности рационального поведения человека В Российской Федерации. В заключении подведены итоги и сделаны выводы исследования.

# 1 Теоретические основы исследования экономического человека и экономического рационального поведения

# 1.1 Экономический человек: понятие, характеристика, признаки, мотивы поведения

Исторически первым появился «социальный человек», появился еще до экономики, хотя сам «социальный человек» был осознан только через 150 лет после осознания «экономического человека».

Еще со времен Адама Смита в большинстве экономических теорий и моделей, в качестве субъекта, принимающего экономические решения, выступает предельно примитивная «модель человека», известная как Homo Economicus.

Экономический человек – это рациональный человек, ориентированный на экономику бартера, его приоритет – это личная свобода. Социальный человек больше ориентируется на отношения, его приоритет – коллективная свобода.

Экономический человек (economic man) – это человек, преследующий только собственные цели и абсолютно рациональный человек. Хотя подобного индивидуума в чистом виде можно встретить только в экономических моделях, его свойства в той или иной мере присущи столь многим людям, что экономические модели такого рода достаточно реалистичны.

Единого, «классического», определения модели человека в современной экономической науке не существует.

«Экономикус» обладает четырьмя главными качествами(характеристиками):

1. Он действует на конкурентном рынке, что предполагает его минимальную взаимосвязь с другими экономическими людьми. "Другие" – это конкуренты.

2. Экономический человек рационален с точки зрения механизмов принятия решений. Он способен к постановке цели, последовательному ее достижению, расчету издержек в выборе средств такого достижения.

3. Экономический человек обладает полнотой информации о той ситуации, в которой он действует.

4. Экономический человек эгоистичен, то есть он стремится к максимизации своей выгоды.

Главная характеристика современного экономического человека заключается в его рациональности – максимизации его целевой функции.

Российский «экономический человек» отличается не в лучшую сторону от идеальной модели «экономического человека»(признаки):

* импульсивность и иррациональность; рациональность если и присутствует, то это в большей степени «краткосрочная» рациональность;
* не способность оценить свою экономическую позицию в длительной перспективе;
* эгоцентризм – в целях, связанных с достижением коллективных благ, он часто не способен увидеть выгоду и для себя самого;
* вероятность оппортунистического поведения;
* возможность использования недостоверного мнения в ущерб объективной информации.

Для достижения жизненных благ человек постоянно стремится минимизировать затраты своего труда, создавая для этого все более совершенные машины, механизмы, технологии и другие блага. Главный парадокс экономики – парадокс добывания человеком жизненных благ.

Стремление избежать тягот труда (прежде всего физического) заставляет человека изобретать все более широкий спектр материальных благ. В экономической теории не рассматривается, является ли труд первой жизненной потребностью. Он как своеобразный вид издержек необходим для получения благ. Мотивация труда подразделяется на два вида: рыночная и принудительная.

Маслоу А. в книге «Мотивация и личность» (1954 г.) рассмотрел виды мотивации и предложил классификацию целей работников и ранжирование мотивов их поведения по степени важности, с помощью которых можно объяснить характер влияния внутренних и внешних факторов на мотивы поведения работника. Им выделены четыре основных вида потребностей и вызванных ими мотивов поведения: потребности в безопасности; потребности принадлежности к социальной группе; потребности в уважении к себе; потребности в самоутверждении. Все эти потребности могут проявиться одновременно, но доминирующими являются физиологические потребности.

Гецбергом Ф. разработана теория мотивационной гигиены. В основе этой теории лежит следующий тезис: труд, приносящий удовлетворение, способствует физиологическому и психологическому здоровью человека. Мотивация работника в процессе трудовой деятельности может быть и негативной, т.е. действуют противоположные факторы, которые препятствуют удовлетворенности работника трудом (например, такие факторы, как гарантия сохранения работы, социальный статус, кадровая политика администрации фирмы, условия труда, отношение непосредственного начальника, личные склонности, межличностные отношения, уровень заработной платы). Особо выделяется в этой теории фактор низкой платы за труд работника.

Таким образом, мы можем сделать вывод что, у экономического человека есть свои неповторимые признаки, которые его характеризуют, а при его взаимодействии с окружающей средой срабатывают мотивы поведения.

# 1.2 Сущность и принципы рационального экономического поведения

Экономическое поведение – предмет всех исследований и обобщений экономической теории. Центральное место во всех трактатах по экономической теории с незначительными отступлениями занимает одна и та же мысль: все исследования в области экономики направлены на анализ и предсказание человеческого поведения.

Приведем несколько типичных определений экономической науки:

– «Экономическая наука занимается исследованием нормальной жизнедеятельности человеческого общества; она изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием и использованием материальных основ благосостояния» (Маршалл А.) ;

– «Экономическая теория – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» (Роббинс Л.).

Можно привести множество аналогичных высказываний других авторов, доказывающих, что предмет экономической науки есть исследование человеческого поведения в экономической сфере.

Как известно, экономическая наука анализирует такие основные категории, как производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг, которые необходимы для жизнедеятельности людей. Эти категории в целом описывают экономическую сферу общества.

Сам анализ основных категорий осуществляется на основе использования следующих аналитических категорий:

– ограниченность ресурсов,

– издержки,

– предпочтения

– выбор.

Эти понятия структурируются в рамках отдельных взаимосвязанных процессов оптимизации на уровне индивидуальных решений и равновесия на уровне всего общества.

Для объяснения сути принципа рационального поведения человека маржиналисты избирают в качестве объекта исследования модель индивидуального хозяйства Робинзона, т. е. изолированного от общества индивида, руководствующегося при принятии решений оценкой собственных выгод и потерь от участия в экономическом процессе.

В результате экономический анализ проводится с точки зрения поведения отдельного субъекта, а вся рыночная система рассматривается как сумма хозяйственных атомов, как механическая совокупность рациональных субъектов.

Возникновение общества с рыночной экономикой (именно этот процесс мы наблюдаем в нашей стране) с неизбежностью предполагает, что каждый человек должен научиться подчиняться диктату рынка.

Это неизбежно приводит к двум крупным изменениям, представление о которых ассоциируется с именами М.Вебера и К.Маркса:

Во-первых, резко изменяется социальный этнос, что проявляется в различных формах в становлении этики предпринимательства, распространении «товаризированного» взгляда на социальные отношения, появляется привычка сводить потребительскую стоимость к меновой (М.Вебер);

Во-вторых, возникают новые институциональные (рыночные) условия общественной жизни, в которых на передний план выходят подрядные отношения, особенно в области трудового найма и значительно возрастает роль основного капитала (К.Маркс)

Сущность рационального поведения заключается в том, что сталкиваясь с ограниченностью ресурсов, индивид способен распределять и таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения своих нужд.

Таким образом, человек вынужден делить свое время между различными целями, поэтому поведение человека в экономической системе неизбежно принимает форму выбора. «Выбор – есть действие, предполагающее затрату времени и редких ресурсов для достижения какой-либо цели, предполагающее тем самым, что они не будут использованы для достижения другой цели».

# 2 Особенности формирования модели экономического поведения в

# современной российской экономике

# 2.1 Теории экономического поведения

В зависимости от реализуемых мотивов можно выделить следующие виды (теории) экономического поведения:

1. Целерациональное поведение, которое предполагает рациональное использование способностей и возможностей (условий, средств) для достижения поставленных экономических целей.

2. Ценностно-рациональное поведение, которое базируется на вере в самодовлеющие ценности (религиозные, морально-этические, эстетические и др.).

3. Аффективное поведение, обусловленное эмоциональным состоянием индивида или группы.

4. Традиционное поведение, основанное на привычках или обычаях, которые существуют длительное время.

В зависимости от фазы воспроизведенного цикла выделяют дистрибутивное, производственное, обменное и потребительское экономическое поведение.

1.Дистрибутивное (распределительное)экономическое поведение – соединяет рыночных субъектов с экономическими ресурсами. Оно служит определителем нормы и меры присвоения полезных свойств этих ресурсов и выгоды от их обращения, а также способа перераспределения ресурсов от одного пользователя к другому. Рынок рассматривается как бесконечный процесс перераспределения огромной массы экономических ресурсов в сфере обмена и обращения, где множество субъектов перманентно приобретают и теряют право контроля над определенными благами.

2. Производственное поведение – характеризуется накоплением, концентрацией материальных, технологических, интеллектуальных, организационных и других ресурсов, их объединением и комбинированием с целью получения конкретных благ и прибыли (дохода) от их обращения на рынке.

Одним из важнейших аспектов производственного поведения является трудовое поведение. Трудовое поведение – специализированная профессиональная активность, связанная преимущественно с использованием и применением исходных ресурсов (факторов производства), которые превращаются, трансформируются в конечные или промежуточные продукты.

3. Обменное поведение обеспечивает движение разнообразных экономических благ (товаров, услуг, информации) на рынке на основании учета и сравнения их ценностей. Мера дефицитности товаров, которые оборачиваются, проявляется в ценах. Она руководит действиями субъектов, которые являются по отношению один к другому продавцами и покупателями. Наиболее наглядные и эмпирически доступные к обзору элементы экономического обмена демонстрирует торговля, которая относится к наиболее давнему классу экономических действий.

4. Потребительское поведение обеспечивает изъятие экономических благ из товарного обращения и присвоение их полезных свойств с целью удовлетворения человеческих потребностей. Фаза потребления присуща большинству субъектов экономического поведения, которые используют ресурсы. Исходный баланс потребления определяется тремя составными: уровнем дохода, стандартами потребления, уровнем компетентности субъектов рассчитывать свои действия, не выходя за границы тех ресурсов, которыми они владеют.

Регулятором экономического поведения выступает экономическая культура. Экономическая культура – это комплекс представлений, убеждений, обычаев, стереотипов поведения, которые реализуются в экономической сфере общества и связаны с экономической деятельностью. Экономическая культура является подсистемой национальной культуры и тесно связана с другими ее составляющими: политической культурой, правовой, моральной и т.д.

Экономическая культура является многоуровневым образованием и включает как рациональные, так и иррациональные компоненты. В экономической культуре можно выделить следующие уровни:

* знания про экономическую систему, ее роли, функции, решения и действия, возможности и способы влияния на принятие решений;
* чувства по отношению к экономической системе, ее структуре, ролям, функциям;
* суждения, мысли и представления об экономической системе, ее роли, функциях, которые складываются из комбинации ценностных стандартов и критериев, информации и эмоций;
* наиболее распространенные в обществе модели экономического поведения.

Экономическая культура формируется специфическими социально—экономическими процессами и, в свою очередь, оказывает значительное влияние на всю совокупность экономических процессов данного общества. Каждой экономической системе соответствует особенная базовая модель экономической культуры, которая проявляется в каждой стране в специфических национальных формах. Выделение разных моделей экономических культур дает возможность проанализировать, почему одинаковые по своей форме экономические институты являются дееспособными в одних странах и абсолютно не подходят для других.

3. Предпринимательство как социально-экономический феномен. Парадигма нынешней волны исследовательского интереса к предпринимательству складывается в середине XX века. В современной социологии наиболее распространенной является трактовка предпринимательства с точки зрения функционального подхода, наиболее ярким представителем которого считают Й. Шумпетера. Йозеф А. Шумпетер предложил рассматривать предпринимателя как новатора. Й. Шумпетер утверждал, что экономическому прогрессу внутренне присущи «революционные» изменения, которые переводят хозяйственный кругооборот на новый уровень.

А в основе изменений лежит предпринимательская функция, которая проявляется в «новой комбинации» факторов производства. Следствием возникновения «новой комбинации» становится нововведение. В центре процесса революции экономики и находится фигура предпринимателя.

Таким образом, Й. Шумпетер разработал тип творческого предпринимателя, который реализует нововведение и тем самым обеспечивает экономический рост.

Предпринимательская деятельность – это процесс, в ходе которого субъект хозяйствования находит новые комбинации соединения факторов производства или внедряет разные нововведения с целью получения прибыли.

С точки зрения функционального подхода:

1. Предпринимательство не всегда связано с правом собственности.

2. Предпринимательство выступает характеристикой поведения, а не какого-либо вида занятий. Осуществление новых комбинаций – не профессия и, кроме того, не является раз и навсегда данным свойством.

3. Предприниматель не обязательно должен быть духовным творцом нововведений.

Можно сказать, что предприниматели – это люди, которые используют идеи других людей, когда видят пользу от их применения. Творчество предпринимателя в отличие от других лиц творческих профессий не означает неограниченного полета фантазии, оно всегда «заземлено» на решении конкретных проблем.

Укажем, что предпринимательство не отождествляется с бизнесом – «деланием денег». Бизнесмен может быть предпринимателем – новатором, а может – обычным хозяйственником

Основными признаками предпринимательской деятельности относятся:

1. Организационно-хозяйственное новаторство, которое заключается в «комбинации» тех или других факторов, которых раньше не существовало, использовании изобретений или, шире, разнообразных возможностей для создания чего-то нового.

2. Экономическая свобода, т.е. свобода в выборе направлений и методов деятельности, использовании прибыли, самостоятельность принятия решений.

3. Риск и ответственность за принятые решения и действия. Предприниматель всегда действует в таких условиях, когда само получение прибыли и ее размер неопределенны, когда экономическая ситуация не может быть типизирована на основании прошлого опыта и вероятностный характер событий неизвестен.

4. Ориентация на достижение коммерческого успеха. Поскольку предпринимательская деятельность относится к экономической деятельности, то четвертым ее признаком является ориентация на достижение коммерческого успеха, получение прибыли, на что и направленно организационное новаторство.

Среди личных качеств предпринимателя обычно выделяют:

– интеллект и нацеленность на новое знание;

– воображение и изобретательность;

– личная энергия и воля к действию;

– сочетание ума и фантазии.

К мотивам предпринимательской деятельности относят:

– прибыль. Но прибыль не является самоцелью и не рассматривается как источник личного потребления. Заработанные деньги – это показатель успеха задуманного предпринимательского проекта;

– стремление к свободе и самореализации;

– повышенная потребность в достижении;

– повышенная склонность к риску.

На исторические и социальные корни предпринимательства обращает внимание в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» немецкий социолог Макс Вебер. М. Вебер указал на особую роль предпринимательского духа, лежащего в основе развития современного капитализма и предпринимательства, который основывался на протестантской религии и протестантской этике.

В протестантском учении говорится о том, что:

– существует божественная предопределенность и признаки избранности человека, которые, прежде всего, связаны с профессиональными успехами. Это требует беззаветной преданности профессии, суровой дисциплины, безустанного труда, аскетизма, морального осуждения лени, т.е. формируется трудовая этика. Пропагандируется честность, прямота и крайняя порядочность в личной и деловой жизни;

– отсутствует осуждение богатства и интереса к материальным благам;

Таким образом, не рассчитывая на индульгенцию, человек должен осуществлять строгий самоконтроль. И человек, и капитал не должны пребывать в праздности, они должны работать, приумножая богатство. Само же богатство, помимо материального достатка, приносит чувство достигнутого и, более того, является свидетельством избранности человека. Таким образом, теории экономического поведения имеют различные описания, некоторые придерживают только одной, другие нескольких.

**2.2 Особенности рационального поведения экономического человека в России**

Личность человека представляет собой многообразие большого количества неповторимых, присущих только одному человеку, черт. Экономическая система имеет дело с людьми как с обычными единицами, образующими общество. Но при этом в экономической теории любой человек – это целый мир с разнообразными потребностями и интересами.

Модель человека в экономике является основой неоклассической научно-исследовательской программы. С компонентами моделей человека в экономике связывают решение таких немаловажных проблем, как влияние ограничений на предпочтения, подвижность и несовместимость предпочтений, альтруистическая мотивация, выбор в условиях неопределенности.

Человек экономический стремится, прежде всего, удовлетворить собственные материальные нужды. И он имеет большое значение в экономике. В задачи данной науки входит анализ соотношения целей хозяйствующих индивидов и целей экономической системы, в рамках которой развертывается эта деятельность.

Модели экономического человека имеют важное значение в исследовательских трудах экономики. Именно благодаря моделям можно спрогнозировать поведение человека, максимально глубоко изучив его. Для любой науки важно иметь упрощенный, облегченный вариант объекта исследования. Говоря проще, необходима схематичная модель. И все авторы, которые создавали в своих трудах модели поведения человека, освещали ее именно со своей точки зрения, с глубины своего понимания проблемы. Это позволяет не только узнать и сравнить мнения этих людей, увидеть мировоззрение создателей моделей, но и проанализировать опыт и рассуждения целой эпохи, узнать представления о законах функционирования экономики, об экономической политике.

Существует множество моделей экономического человека. Но всех их объединяет присутствие некоторых признаков:

* гипотеза о мотивации. Данный признак подразумевает, что у человека есть определенная целевая функция,
* гипотеза о доступной информации.
* представление о возможностях человека. В данном признаке рассматриваются как физические, так и интеллектуальные возможности.

Рассмотрим наиболее известные модели человеческого поведения.

1. «Компетентный эгоист». Или еще эту модель именуют «экономический человек». Этой модели отдал предпочтение А. Смит. В центре ее человек, действующий исключительно в личных интересах. Он обладает определенной компетенцией в достижение личных экономических благ, он сообразителен и активен. Активность эта проявляется в зависимости от того, какая у него роль в классовой принадлежности и в производстве.

2. Гедонист. Впервые данная модель упоминается у Дж. С. Милля. Далее данную модель рассматривает Дж. Бентам. В трудах Дж. Бентана рассматривается человек, в отличие от предыдущей модели, который испытывает негатив к выполнению деятельности, которую он выполняет для получения личных благ. Он стремится к работе своих средств ради счастья, ради стремления к наслаждению. В данной модели, в отличие от первой, человек не рассматривается, как активный и целеустремленный.

3. Эгоист. Данную модель рассматривает немецкая историческая школа. Данная модель нашла свое отражение в трудах таких авторов, как Б. Гильдербрандт, К. Книс. Человек в данной модели рассматривается, как эгоист. Но при этом подразумевается, что ради солидарности, ради справедливости он смог облагородить свой эгоизм.

4. Капиталист. Данная модель принадлежит К. Марксу. Рассматривается, в первую очередь, общественная сущность человека. Как он будет развиваться в тех или иных обстоятельствах, предложенных ему обществом. Главные фигуры в данной модели, это непосредственно сам капиталист, а также зависящий от него в плане экономики рабочий.

5. «Рациональный максимизатор». Данная модель была разработана в маржиналистской теории. Авторами данных трудов выступили У.С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас. В данной модели на переднем плане человек рациональный, мыслящий критически. Он рассматривает потребление, как обмен благ. И при этом, в его понимании, данный обмен благ выражается в денежном эквиваленте.

6. Теория А. Маршалла. В данной теории, напротив, человек не рассматривается, как обладатель неких способностей к экономике и критическому мышлению. За основу берется средний, из крови и плоти, человек, но при этом природой наделенный чувством рациональности. Но не смотря на «нормальность» данной модели в отличие от остальных, именно она подтолкнула к пониманию экономики, как науки, которая изучает нормальную жихнедеятельность человеческого общества.

7. Модель Дж. М. Кейнса. Данная модель рассматривает человека, как не владеющего полной и достоверной информацией. Человек, как экономический субъект, в данной модели рассматривается, как находящийся в полной неопределенности. И потому он прибегает к помощи более информированного государства. Гродских В.С. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с.

На сегодняшний день сложно сказать, какая из данных моделей изжила себя, а какая осталась актуальной. Условно в современной экономической теории можно выделить 2 модели: модель экономического человека и альтернативная модель. Рассмотрим эти 2 модели подробнее.

Первую, экономическую модель, мы рассматривали более подробно в первой части работы. Выявили признаки и условия, присущие данной модели. Хотелось бы пояснить, что экономическая модель подразумевает, что человек стремится к удовлетворению своих экономических потребностей, причем он ставит цели еще до начала действий. Данная модель рассматривает человека рационального, который стремится к получению благ. И его эгоистичная мотивация признается естественной.

Вторая модель, альтернативная, более объективна и полна, чем первая. В альтернативной модели делается акцент не на логический выбор, который человек совершает из представленных средой на его рассмотрение альтернатив, а на его практическую познавательную деятельность, в ходе которой человек активно включается в окружающий мир и сталкивается при этом с теми или иными проблемами. Также значительным различием является то, что причиной изменений подразумеваются не внешние обстоятельства, а изменения в самом человеке, в его внутреннем мире. В данной модели подразумевается, что, даже если бы у человека была вся доступная и необходимая в тот или иной момент жизни, информация, он бы все равно затруднительно делал выбор в пользу чего-либо. То есть его решения, его действия не оптимальные, а удовлетворительные. Еще одним отличием данной модели от всех остальных, это мотивация человека. Если в предыдущих моделях рассматривались, как основа, мотивы материальные, выражающиеся в получение тех или иных личных благ, то в альтернативной модели все иначе. Рассматривается не только стремление к удовлетворению своих экономических потребностей, но и творчество, самореализация, достижение контроля над внешними обстоятельствами, стремление к совершенству.

Российский «экономический человек» отличается не в лучшую сторону от западной модели «экономического человека».

Прежде всего, его поведение в значительной степени импульсивно и иррационально; а если рациональность и присутствует, то это в большей степени «краткосрочная» рациональность – вместо «долгосрочной» рациональности «западного» типа.

Российский «экономический человек» часто живет одним днем, сегодняшней прибылью или доходом, и во многих случаях он не способен оценить свою экономическую позицию в длительной перспективе.

Эгоцентризм такого человека также порой является излишне выраженным; в целях, связанных с достижением коллективных (общественных) благ, он часто не способен увидеть выгоду и для себя самого.

Российского «экономического человека» отличает высокая вероятность оппортунистического поведения; вот почему многие внешние партнеры не желают иметь с ним близких коммерческих отношений.

Информация, используя которую он принимает свои решения, очень часто бывает слишком неполной или недостоверной. При своих оценках он также во многих случаях отдает предпочтение недостоверному мнению в ущерб объективной информации. И решения, которые принимает российский «экономический человек», по своим конечным результатам нередко просто не соответствуют общероссийским интересам.

Собственно большинство этих отличий определяются различными моделями общества и историей.

Краткосрочная рациональность – постоянная смена «правил игры» в экономике, коррупция, вытекающая неуверенность в завтрашнем дне.

Проанализировав понятие экономического человека, понятие экономической рациональности, можно сделать несколько выводов.

Во-первых, человек экономический должен обладать определенным набором признаков, определенных экономикой, как наукой. И, не смотря на то, что границы описания этих признаков достаточно размыты, все же в данной работе удалось их выделить и систематизировать.

Во-вторых, одним из таких признаков является экономическая рациональность. В экономике этот термин рассматривается не похоже на остальные науки. Он затрагивает, в основном, поведение человека в условиях «хочу» и «могу», но при этом за основу берутся и цели, которыми человек руководствуется.

В-третьих, можно прийти к заключению, что если раньше экономика была более «материалистической», то сегодня она обладает рядом усовершенствованных моделей, методов исследования, которые рассматривают более полно предмет исследования. А предметом исследования в экономике является человек и его поведение в той или иной ситуации.

Как уже говорилось, четких границ определения понятия человека экономического на сегодняшний день не существует. Но при этом в экономике подразумевается, что человек экономический должен обладать рядом признаком. Соответственно, по этим признакам и будет производиться идентификация. К числу этих признаков относят ограниченное количество ресурсов, предпочтения и ограничения, оценка вариантов, собственные интересы, поиск информации, рационализм.

Кроме того, рассматривая понятие экономической рациональности, можно сделать вывод: под экономической рациональностью понимается возможность человека сделать выбор с наиболее ожидаемой полезностью. То есть действовать в своих интересах, действовать адекватно, критически оценивая все варианты и отметая экономически нецелесообразные варианты. В случае, когда человек ограничен в информации, то под пониманием экономической рациональности признается его выбор, сделанный на основе набора предпочтений.

В истории экономики рассматривалось несколько моделей экономического человека. И, если первые модели за основу анализа брали материальные выгоды человека, его корыстные цели, то в современных моделях уже рассматривается мотивация человека, его желание изменить жизнь к лучшему.

Современная модель описана в трудах Л. Роббинса. И он же отделил понятие материального определения человека рационального от нематериального, индивидуального поведения в условиях ограничения ресурсов. То есть экономика стала рассматривать именно поведение человека, с мотивами, причинами того или иного действия и пр.

Таким образом, Особенности экономического человека, заключается в разнообразии моделей человека и каждая кардинально отличается от другой.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все содержание экономической науки состоит из описания человеческого поведения. И научный подход к данному вопросу требует классификации этого поведения, его типизации. Для упрощения, во всех науках используется не многогранная модель человеческого поведения, а упрощенная. Рассматривается набор признаков и функций, необходимых именно этой сфере. Таким образом, упрощенная модель становится не объектом изучения, а инструментом изучения.

В данной работе рассмотрена модель человека экономического. Для того, чтобы ей соответствовать, необходимо отвечать определенному ряду признаков. Одним из таких признаков является рациональное экономическое поведение. Причем, побуждением к экономическому поведению является экономическое рациональное мышление. Поведение человека складывается как из внешних факторов, именуемых ограничениями, так и из внутренних. К внутренним факторам можно отнести интересы, желания, потребности, мотивы и ценности, идеалы и стремления.

За время формирования экономики были сформированы теории рационального экономического поведения. Некоторые из них не актуальны на сегодняшний день, так как человек рассматривается слишком узко, не учитывается множество факторов, в том числе и так называемый «человеческий фактор». И, тем не менее, знание этих теорий позволяет не допускать некоторых ошибок. К примеру, ознакомившись с работами А. Смита, можно сделать вывод, что модель поведения в трудовой деятельности, где центральными будут являться личные интересы и только, тупиковая. Определенно, именно мысли и мотивы о личной выгоде являются толчком к чему-то новому, но в центре всего не должна стоять выгода. А с такой моделью, к сожалению, приходится сталкиваться довольно часто. Особенно характерно это для трудовой деятельности, участники которой полагают, что на работе следует работать, преследуя исключительно личную выгоду. Появляются предательства, все, кроме выгоды и расчета, выносится за пределы работы.

Но тот же А. Смит говорил о том, что «Люди могут заниматься преследованием своих собственных интересов без опасения, что это нанесет ущерб обществу, не только из-за ограничений, предписанных законом, но также потому, что сами они являются продуктами ограничений, вытекающих из морали, религии, обычаев и воспитания».

И, наконец, мне бы хотелось в своей работе, подводя черту, процитировать еще одного автора, а именно, совет Ламетри: «Мудрец должен осмелиться высказать истину в интересах небольшого кружка лиц, которые хотят и умеют мыслить. Ибо другим, по доброй воле являющимися рабами предрассудков, столь же невозможно постичь истину, сколь лягушкам научиться летать».

# СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Айдарханов М. Основы экономической теории. Учебник. М.: Фолиант. 2017. 432 с.
2. База знаний «Allbest»(официальный сайт) [Электронный ресурс] Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru
3. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. – М.: ИНФРА–М. – 2013. – 224 с
4. Бородич, С.А. Экономика. Учебное пособие для студентов экономических специальностей / С.А. Бородич, – М.: Новое знание. – 2016. –
5. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА–М. – 2013.
6. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. – М.: Норма, 2009. – 416 с.
7. Гомола А.И., Кириллов В.Е., Жаннин П.А. Экономика. – М.: Академия. – 2011. – 336с.
8. Иохин В. Я. Экономическая теория. Учебник для академического бакалавриата. М.: Юрайт. 2017. 354 с.
9. Николаева И.П. Экономическая теория. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 328 с.
10. Носова С.С. Экономическая теория. – М.: Кнорус, 2011. – 792 с.
11. Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/statistic
12. Слагода В.Г. Основы экономики. –М.: Форум; ИНФРА–М. –2002. –215с.
13. Тарануха Ю.В. Микроэкономика. – М.: Дело и сервис, 2009. – 608 с.
14. Экономический анализ. Учебник для бакалавриата и специалитета. В 2 частях. Часть 2 / ред. Войтоловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И. – М.: Юрайт. 2019. 302 с.
15. Быстров, О.Ф. Теория менеджмента. Монография. / О.Ф. Быстров, Д.Э. Тарасов – Москва: Русайнс, 2020. – 182 с.
16. Виссема, Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Х. Виссема. – Москва: Финпресс, 2017. – 271 с
17. Грант, Р.М. Современный стратегический анализ – Санкт-Петербург: Питер, 2018. – 554 с.
18. Кисляков, Г. В. Менеджмент: основные термины и понятия : словарь / Г.В. Кисляков, Н.А. Кислякова. – 2-е изд. – Москва : ИНФРА–М, 2019. – 176 с.
19. Крушельницкая, О.Б. Социальная психология образования: Учебное пособие / О.Б. Крушельницкая. – М.: Вузовский учебник, 2019. – 336 c.
20. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология общения: Монография / А.Л. Свенцицкий, В.Н. Панфёров, Л.В. Куликов и др. – М.: Инфра–М, 2017. – 64 c.
21. Социальная психология для бакалавров: Учебник / Под ред. Руденко А.М.. – Рн/Д: Феникс, 2018. – 223 c.
22. Столяренко, Л.Д. Социальная психология (для бакалавров) / Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин. – М.: КноРус, 2018. – 80 c.
23. Ресурс БФО [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/>
24. Министерство экономического развития https://www.economy.gov.ru/
25. Крушельницкая, О.Б. Социальная психология образования: Учебное пособие / О.Б. Крушельницкая. – М.: Вузовский учебник, 2019. – 336 c.
26. Федеральная налоговая служба (ЕГРЮЛ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.list-org.com/company/12469>