

УДК 330.42

Галушка З. І.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В СИСТЕМІ ПОВЕДІНКОВИХ НАУК

Визначено причини виникнення, суть, методологію та напрями досліджень поведінкової економіки як одного із сучасних напрямів розвитку економічної науки. Проведено порівняння поведінкової економіки із неокласичною теорією та іншими напрямами розвитку сучасної економічної теорії. Дається характеристика головних аспектів поведінкових досліджень. Визначено місце поведінкової економіки серед інших наук.

Ключові слова: соціальні та поведінкові науки, мейнстрим, біхевіористський поворот, позитивний підхід, поведінкова економічна теорія, теорія раціонального вибору, прийняття рішень.

Постановка проблеми. У переліку галузей знань і спеціальностей, за якими в Україні з 2016 р. здійснюватиметься підготовка здобувачів вищої освіти, економіку віднесено до галузі знань «Соціальні та поведінкові науки» разом з такими спеціальностями, як «Політологія», «Психологія», «Соціологія», «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії», «Міжнародні економічні відносини». Такий підхід є неоднозначним, але цілком виправданим і відповідає головним сучасним тенденціям розвитку економічної науки. Він довгий час не сприймався представниками економічної думки. Як пише І. Павлов, «...достатньо лише згадати пристрасне бажання економістів бачити свою науку у числі природних наукових дисциплін і прагнення використовувати відповідні методи дослідження, одними з основних ознак яких є наявність формального математичного апарату і можливість дослідиної перевірки, як відразу ж стає зрозумілим те неприйняття, що виявляється до більшої частини висновків, орієнтованих у своїй основі на інтроспекцію (*від лат. Introspecto – дивлюся всередину.* – З. Г.) і сумнівні, на перший погляд, дані психології» [7, с. 14].

З огляду на людську поведінку неокласична теорія, яка до останнього часу визначає головні тенденції розвитку економічної науки – так званого мейнстріму (*mainstream*), ґрунтується на двох засадах: 1) моделі раціональної (такої, що максимізує цільову функцію) людини; 2) положенні про діяльність цієї людини у рівноважному світі.

Неокласична економічна наука у вищих навчальних закладах світу складає основу викладання як фундаментальна базова економічна дисципліна, яка пояснює об'єктивні основи економіки і формує економічне мислення, важливе для розуміння предмету професійно орієнтованих спеціальних і галузевих економічних наук. Вона вивчає параметри стійкого, оптимального для всіх учасників господарського процесу стану. Базові характеристики її предмету – виявлення фундаментальних загальних зв'язків і залежностей, формування наукових гіпотез, виокремлення головного за іншими рівних умов, побудова економічних моделей, логічна цільність, перевірка й узгодження основних висновків із фактами спостереження та ін. У межах неокласики важливе значення має дослідження економічних змін, проте лише у площині так званої порівняльної компаративної статистики – зіставлення різних станів рівноваги, що змінюють один одного.

Неокласики здійснили важливий внесок у вирішення конкретних ринкових проблем. Так, концепція еластичності надала інструмент для дослідження ринку і вироблення конкретних дій щодо його сегментації; теорія монополії та інших видів недосконалої конкуренції стала науковою основою антимонопольного законодавства; теорія оподаткування і грошова теорія надали орієнтири

для осмисленої державної політики; теорія прав власності надала можливість сформувати особливий вид ринків – наприклад, ринок квот на забруднення довкілля; теорії циклу й економічних коливань сприяли вибору й оцінці ефективності конкретних заходів макроекономічної стабілізації політики тощо. Разом з тим, як у неокласиків, так і представників інших сучасних напрямків економічної думки, до останнього часу недостатньо уваги надавалося дослідженню ірраціональної поведінки економічних суб'єктів, наслідки якої не завжди вписувалися у теоретичні передбачення науковців. Це привернуло увагу до необхідності пояснювати економічні процеси і явища на основі використання здобутків інших наук про суспільство, зокрема науки психології. Так виникла і зайняла важливе місце у предметі економічної науки поведінкова економічна наука.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поведінкова економічна теорія (*behavioural economics, psychological economics*) являє собою один з дослідницьких підходів, які вважаються альтернативними основному неокласичному підходу. До поведінкової економічної теорії відносять сукупність теорій, що описують *саме процес прийняття рішень* в різних сферах економіки (домогосподарств, організацій і фірм). Поведінкова теорія намагається дослідити реальну поведінку економічних суб'єктів, що означає набагато ближчий до реальності рівень аналізу у порівнянні з попередніми підходами.

Заради справедливості варто зазначити, що поведінкова економічна теорія виникла не на пустоті – своїй появі й розвитку вона завдячує, зокрема, теоріям моделювання людини, теорії раціональної поведінки, теорії максимізації корисності та ін. Уперше системне дослідження моделі «економічної людини» спостерігаємо ще у А. Сміта, хоч більшою або меншою мірою уявлення про економічну поведінку людей у різних економічних умовах представлено у всіх напрямках економічної думки. Ідеї А. Сміта розвинені у працях Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, А. Вагнера, А. Маршалла. У ХХ ст. ці ідеї переважно представлено працями інституціоналістів: Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Мітчелла, Дж. Бьюкенена, Дж. Ходжсона, В. Ванберга, Дж.К. Гэлбрейта, М. Олсона, О. Вільямсона та інших вчених. Панівною теорією пояснення раціональної економічної поведінки була й досі залишається неокласична модель, яка в подальшому була доповнена аналізом прийняття рішень за умов ризику (модель очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна) та невизначеності (модель суб'єктивної очікуваної корисності Л. Севіджа). Важливими у цьому аспекті є також напрацювання представників нового інституціоналізму, зокрема, Г.А. Саймона, О.І. Вільямсона. Цікаві ідеї щодо особливостей прийняття економічних рішень

належать Ф. фон Хайеку (теорія «розпорошеності» економічної інформації).

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Отже, у розвитку економічної думки, особливо, із середини ХХ ст., існує велика кількість наукових напрямів, представники яких вирішують одне і те ж завдання – здійснюють теоретичний аналіз економічних процесів і виробляють практичні рекомендації з управління економікою. Однак підходи до цього аналізу суттєво зміщуються у бік дослідження специфіки економічної поведінки економічних суб'єктів, що примушує надавати значної уваги вивченню цієї поведінки, використовуючи знання інших соціальних і поведінкових наук.

Мета статті полягає у характеристиці поведінкової економіки як сучасного напрямку розвитку економічної науки, визначенні головних завдань і методології дослідження, показі її зв'язку із системою соціальних та поведінкових наук.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зародження поведінкової економічної теорії відбулося у 50–60-х роках ХХ ст. Його приписують працям Г. Саймона та Дж. Катона. Г. Саймон одним з перших заговорив про нереалістичність психологічних передумов, з яких виходять стандартні неокласичні моделі. Йому належить заслуга введення в лексикон економістів поняття «обмеженої раціональності» для позначення всього спектра обмежень, що стосуються знань і обчислювальних здібностей людей, що не дозволяють їм поводитися в реальному світі так, як пророкує неокласична теорія [13]. Він виділяв три головні завдання, на вирішення яких повинен бути націлений поведінковий аналіз [15]. По-перше, це емпірична перевірка припущень неокласичної теорії про людську поведінку і в тих випадках, коли вони опиняються неадекватними, формулювання емпіричних закономірностей, що відображають те, як все складається у реальному житті. По-друге, виведення звідси практичних наслідків для функціонування альтернативних економічних систем, різних громадських інститутів, політики держави. По-третє, емпіричний аналіз форми і змісту фактично наявних у індивідів функцій корисності, який дозволяв би робити більш точні передбачення про їх економічну поведінку, ніж це вдається неокласичної теорії [14]. За теорією вченого, інтелект «витрачається» суб'єктом економічно, як «обмежений ресурс», отже, його треба застосовувати до всієї процедури ухвалення рішень, з урахуванням об'єму ввідних даних і можливостей їх аналізу [8].

Дж. Катона був, мабуть, першим, хто ввів у вживання сам термін «поведінкова економіка». Як і Г. Саймон, він вважав неокласичну апіорістську модель раціональної поведінки явно нереалістичною. «На відміну від чистих теоретиків, – писав він, – ми не повинні з самого початку припускати, що раціональна поведінка має місце... Нам слід вивчати економічну поведінку такою, якою вона постає перед нами у реальності. Описуючи і класифікуючи різні реакції, як і обставини, що їх породжують, ми завжди повинні задаватися питанням, чи вправі ці реакції називатися «раціональними», і якщо так, то до якої міри» [9]. Психологічні змінні – мотиви, установки, очікування – повинні, з погляду Катона, розглядатися в якості «посередників» між об'єктивними умовами, в які поставлені економічні агенти, і кінцевими рішеннями, які вони у цих умовах приймають. При визначенні людьми своїх витрат, заощаджень та інвестицій таким «проміжним» змінним належить величезна роль, і без їх урахування наше розуміння економічної поведінки приречене залишатися неповним і збитковим.

Вважається, що початок біхевіористському повороту в економічній теорії було покладено публікацією двох статей відомих психологів А. Тверскі і Д. Канемана у 1970-х роках [10]. Учені піддали критиці «ортодоксальну» теорію очікуваної корисності, запропонували альтернативну концепцію прийняття рішень в умовах невизначеності, що отримала назву «теорія перспектив». Вони вважали своїм головним завданням розробку емпірично адекватної теорії вибору, яка описувала б реально існуючі процеси прийняття рішень економічними агентами.

Представники поведінкової економіки, серед яких А. Тверскі, Д. Канеман, Р. Талер, Дж. Ловенстайн, М. Рабин, К. Камерер та ін., зокрема, у дослідженнях моделі людини указують на необхідність урахування психологічних чинників, таких як інтелект, уява, характер, та чинників зовнішнього по відношенню до людини середовища, що впливають на її економічну поведінку. Значущість дослідження психологічних характеристик поведінки економічних суб'єктів примушує переглянути модель homo economicus. Така увага підтверджується, ще й тим, що у 2002 р. Нобелівську премію з економіки вручено Д. Канеману «за інтеграцію результатів психологічних досліджень в економічну науку, перш за все – при дослідженні формування думок і ухвалення рішень в умовах невизначеності».

Результати експериментів Д. Канемана указують на те, що «...у процесі ухвалення рішення суб'єкти ігнорують найосновніші принципи і правила, що лежать в основі теорії раціонального вибору» [12]. Як показує вчений, «людські рішення закономірно відхиляються від стандартної моделі». Споживачі насправді проявляють схильність до ухилення від строгої математичної «максимізації корисності». Вони швидше надають перевагу якимось сталим правилам (інститутам), що замінюють раціональну оптимізацію. Пересічна сучасна людина, наприклад, стане більше цінувати фіксовані доходи, чим пов'язані з певним ризиком вигоди. Як доводять психологи, люди схильні уникати ситуації невизначеності; міняти свої рішення залежно від контексту, ігноруючи підрахунок математичного очікування; недооцінювати можливість негативного результату в «звичних» ситуаціях. Як підкреслює В. Автономов, «процедурно (обмежено) раціональний» суб'єкт не може, як передбачає неокласична теорія, миттєво реагувати на все найдрібніші зміни, що відбуваються у навколишньому світі. Для того щоб з максимальною надійністю орієнтуватися в умовах невизначеності, він користується готовим набором правил поведінки, причому не універсальних, а застосовуваних до ситуацій, що найчастіше зустрічаються у житті [1].

Сучасні соціологічні дослідження економічної поведінки людини підтверджують, що вона в змозі не тільки вибирати різні способи використання дефіцитних ресурсів, але й здатна переключатися, переходячи від логіки економічно орієнтованої до логіки соціально орієнтованої дії і назад. Вона може переключати режими дії, актуалізуючи той чи інший мережний контур своїх взаємозв'язків, змінювати способи ранжирування і порядок обґрунтування цінності ресурсів. Людина здатна діяти всупереч очевидній раціональності чи сталим нормам. Вона не просто кидається за вигодою і не йде неодмінно шляхом найменшого опору, а в змозі виявити вольові зусилля і переборювати опір обставин (наприклад таких, як дефіцит ресурсів, неадекватність діючих правил поведінки, неясність цілей тощо). Нарешті, людина здатна до диференціованих дій. Вона може в одних випадках поводитися

раціонально, незалежно чи егоїстично, а в інших – виявляти альтруїзм чи слідувати традиційним нормам. І не тільки тому, що рамки дій, які вона здійснює, ширші, ніж передбачені економічною теорією, а й тому, що їх розходження соціально зумовлені, а самі дії укорінені у соціальних структурах, в які включена ця людина [6].

Отже, представники поведінкової науки запропонували новий погляд на предмет і методи економічної науки, який сприйняли і почали використовувати у своїх дослідженнях представники неокласичної теорії, неокейнсіанці, неінституціоналісти. Як підкреслює Р. Капелюшников, «...ідеї та підходи, вироблені у рамках поведінкової теорії, досить швидко отримали академічне визнання, проникнувши в мейнстрім економічної науки і привівши до радикальної перебудови багатьох її розділів. Якщо не на рівні реальної дослідницької практики, то, принаймні, на рівні загальних концептуальних уявлень їх приймають сьогодні переважна більшість економістів. Про безсумнівну популярність цих ідей говорить навіть непевне перерахування тих областей, куди вони проникли і де активно використовуються, – це і теорія споживчого вибору, і фінансова теорія, і економіка права і макроекономіка, і теорія економічного розвитку, і теорія ігор, і теорія державних фінансів і багато інших» [5].

Головним завданням поведінкової економічної теорії є вивчення впливу різних ментальних станів, які керують індивідами, на прийняття ними економічних рішень. Поведінкова економіка відрізняється від експериментальної економіки. Як пояснює Д. Канеман, у цих підходів є багато спільного: обидва займаються вивченням процесу прийняття рішень; обидва використовують для цього експериментальні методи; в обох особливе значення надається результатами лабораторних випробувань. Але якщо увагу першого зосереджено на особливостях індивідуальної поведінки, то другого – на результатах міжособистісної взаємодії людей. І якщо першого більше цікавлять когнітивні та поведінкові обмеження раціональності як такі, то другого – можливості подолання цих обмежень за допомогою різних інституційних механізмів (тих чи інших наборів «правил гри»).

Актуальними напрямками поведінкових досліджень у сучасній економічній науці виступають:

1) поведінкові фінанси, основними проблемами дослідження яких є: евристика (пояснення того, чому люди часто базують рішення на приблизній оцінці, а не на жорсткій логіці); обмеження рамками (вивчення ментальних емоційних фільтрів, які використовуються людьми для розуміння та реакції на події); причини ринкової неефективності, коли здійснюється неправильне ціноутворення та нераціональне прийняття ринкових рішень;

2) поведінкова теорія ігор, яка аналізує інтерактивні стратегічні рішення і поведінку економічних суб'єктів, використовуючи методи теорії ігор на основі пояснення таких відхилень, як аксіома незалежності та відкидання альтруїзму, справедливості, ефектів рамкування;

3) теорія перспектив, яка пояснює причини прийняття економічних рішень на основі використання таких психологічних принципів: а) залежність від порівняння (при оцінці результатів особа, яка приймає рішення, має у своїй свідомості певну «лінійку порівняння»); б) уникнення втрат, оскільки вони впливають на психіку набагато сильніше, ніж аналогічні набутки; в) нелінійне зважування ймовірності (особи, які приймають рішення, переоцінюють малу ймовірність та недооцінюють велику); г) падаюча чутливість до набутків та втрат

(при зростанні набутків та втрат в абсолютному вимірі по відношенню до вихідної точки, їх відносний вплив на корисність або задоволення особи, яка приймає рішення, падає);

4) проблема вибору у часі, яка пов'язується з тим, що люди є менш терплячими (на одиницю часу) протягом коротких інтервалів, незалежно від того, коли вони стаються. Вивчається вплив на прийняття рішень таких чинників, як: очікування, рамкування, фокус, перелік думок, настроїв, знаки тощо.

У своїх теоретичних дослідженнях представники поведінкової економічної науки ставлять питання про неможливість абстрагування від системи переваг, що формуються всередині людини. Це система цінностей, цільових настанов, стереотипів поведінки, звичок індивідів, психологічного і релігійного типів, які безпосередньо свідчать про самостійне здійснення індивідом вибору. Тобто на відміну від неокласиків, котрі розглядають отриманий результат у межах взаємодії багатьох людей, вони визначають характер ситуації, в якій відбувається вибір.

Найпоширенішими з погляду поведінкових підходів до аналізу економічних процесів є теорії поведінки домашніх господарств. Її вивчають представники різних соціальних наук. Економісти основну увагу зосереджують на аналізі доходів і витрат на різних етапах життєвого циклу сім'ї та вивчають їхній вплив на фінансовий стан домашнього господарства; демографи акцентують увагу на різноманітних демографічних подіях (шлюб, розлучення, народження дітей тощо) та їх впливі на економічну поведінку населення; соціологи розглядають економічну поведінку у контексті усталених соціальних норм та поведінки соціальних груп; психологи аналізують специфічну роль знань і установок як детермінант економічної поведінки людини.

З погляду економістів, на поведінку домашніх господарств справляють вплив чинники як економічного (макроекономічна ситуація в державі загалом та рівень реальних доходів членів домогосподарства зокрема), так і соціального характеру (сформовані у домашньому господарстві традиції споживання та заощадження, соціальний статус членів домогосподарства, специфіка взаємовідносин між суб'єктами економічної поведінки, рівень довіри до органів державної влади та інституцій фінансового ринку тощо).

Висновки. Отже, визначивши особливості предмету, методології та напрямів досліджень поведінкової економічної теорії, можемо зазначити, що економічна теорія як наука набула нових граней у системності дослідження економічних процесів і явищ, принципів економічної поведінки. Вона розширила рамки наукових досліджень, орієнтується не лише на прагматичні розрахунки, норми раціональної поведінки господарюючих суб'єктів, а й на психологічні, ментальні, групові характеристики прийняття економічних рішень, які можуть суттєво впливати на результати їх досягнення.

Поведінкова економіка – це один із напрямків бурхливого розвитку сучасної економічної науки, одна з граней її удосконалення, один із інструментів для пояснення можливостей ефективного прийняття економічних рішень певних суб'єктів та впливу цих рішень на економічні процеси, які відбуваються у суспільстві. Отож, економіка, оскільки вона є системою знань про забезпечення об'єктивних умов існування людей, безумовно, є соціальною наукою, оскільки вона зосереджує увагу на дослідженні поведінки людей у процесі реалізації їх потреб та інтересів, вона є поведінковою наукою. Однак поведінкові аспекти дослідження залишаються основою

методології дослідження лише окремих, хоч і дуже важливих, механізмів прийняття ефективних економічних рішень. Вони «проростають» у предмет дослідження складних економічних процесів і явищ, що вивчаються на мікро-, мезо-, макро- і мегарівнях і займають там чільне місце разом із іншими, нагромадженими за багато століть розви-

тку економічної думки загальнонауковими та конкретно економічними методами дослідження. Тому незалежно від приналежності економіки до галузі знань соціальних і поведінкових наук вона складає об'єктивну основу і підґрунтя ряду економічних наук, тих, що віднесені також до галузі знань «Управління та адміністрування».

Список літератури:

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. – СПб., 1998. – 178 с.
2. Вергелес Т. Теорія раціонального вибору: еволюція та сучасна модифікація / Т. Вергелес // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 2. – С. 149–156.
3. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. I. Нестандартные предпочтения / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 50–77.
4. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://selfmoney.narod.ru/kanem.htm>.
5. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и новый патернализм / Р. Капелюшников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/>.
6. Лукашевич М.П. Туленков В.М. Спеціальні та галузеві соціологічні теорії : [навч. посіб.] / М.П. Лукашевич, В.М. Туленков. – К. : МАУП, 2004. – 464 с.
7. Павлов И.А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения : [научный доклад] / И.А. Павлов. – М. : ИЭ РАН, 2007. – 62 с.
8. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS : теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – Вып. 3. – С. 16–27.
9. Katona G. Psychological Analysis of Economic Behavior. NY: McGraw-Hill. 1951. – P. 355–356.
10. Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science. 1974. Vol. 185. – № 4157. – P. 1124–1131.
11. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. – Vol. 47. – № 2. – P. 263–291.
12. Kahneman D., Tversky A. Rational choice and the framing of decisions / Hogarth R., Reder M. (eds.). Rational choice. – Chicago: The University of Chicago Press. – 1987. – 146 p.
13. Simon H.A. A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. 1955. – Vol. 69. – № 1. – P. 99–118.
14. Simon H.A. Bounded Rationality // The New Palgrave/ Ed. by Eatwell J., Milgate M. and Newman P. NewYork: W.W. Norton. – 1987. – 204 p.

Галущка З. І.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В СИСТЕМЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ НАУК

Резюме

Определены причины возникновения, сущность, методология и направления исследований поведенческой экономики как одного из направлений развития экономической науки. Проведено сравнение поведенческой экономики с неоклассической теорией и другими направлениями развития современной экономической теории. Дается характеристика основных аспектов поведенческих исследований. Определено место поведенческой экономики среди других наук.

Ключевые слова: социальные и поведенческие науки, мейнстрим, бихевиористский поворот, позитивный подход, поведенческая экономическая теория, теория рационального выбора, принятия решений.

Halushka Z. I.

National University named after Yuriy Fedkovich

PLACE OF ECONOMIC THEORY IN THE BEHAVIORAL SCIENCES SYSTEM

Summary

In the article we define causes, nature, methodology and research areas of behavioral economics as one of the modern trends of economic science. We compare behavioral economics with neoclassical theory and other areas of modern economic theory. The main aspects of behavioral studies are described. The place of behavioral economics among other sciences is identified.

Keywords: social and behavioral sciences, mainstream, behavioral turn, positive approach, behavioral economics, theory of rational choice, decision-making.