

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.16(075.8)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-94-1>Горняк О. В.
Ломачинська І. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

У статті розкриваються фундаментальні засади одного із сучасних напрямів розвитку економічної теорії, який досліджує психологічні основи економічної поведінки, причини відхилень від раціональних рішень, які пов'язані з когнітивними обмеженнями людини і труднощами складної інформації. Обґрунтовано, що головною методологічною особливістю даного напрямку є відхід від моделі раціонального вибору і використання методів лабораторних поведінково-економічних експериментів. Методологію економічної поведінки також формують такі компоненти, як ірраціональність поведінки та ірраціональні рішення, евристика, фреймінг, соціальний контекст. Розвиток теорії поведінкової економіки пов'язаний з аналізом реальної поведінки виробників та споживачів і дослідженням відповідних інститутів сучасної ринкової економіки, які сприяють розвитку таких концепцій як теорія споживчого вибору, економіка права, теорія економічного розвитку, теорія ігор тощо.

Ключові слова: поведінкова економіка, методологія, методи, модель раціональної поведінки, модель ірраціональної поведінки, реальна поведінка.

Постановка проблеми. Розвиток нового напрямку в економічній науці, що отримав назву поведінкова економіка, свідчить про те, що економічна теорія постійно розвивається, адаптується до змін у реальній економіці і слугує формуванню науково-обґрунтованої економічної політики на різних рівнях економічної системи. Теорія поведінкової економіки у своєму розвитку пройшла декілька етапів, виділяють «стару» і «нову» поведінкову економіку і якщо розглядати поведінкову економіку в контексті парадигмальних зрушень у економічній теорії та формування нових методологічних засад, то цей напрям є досить перспективним, оскільки сприяє розвитку сучасних методологічних підходів, залучає нові методи до аналізу економічних реалій, концептуально підтримує теоретичні концепти споживчого вибору, фінансової теорії, економіки права, макроекономіки тощо. Такий широкий контекст ролі теорії поведінкової економіки в економічній науці й у дослідженні реальної економіки свідчить про великий потенціал розвитку цього напрямку і його методологічні перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія поведінкової економіки активно розвивається в останні декілька десятиліть, що обумовлено потребою економічної науки і практики у зв'язку із посиленням невизначеності та нестабільності, розвитком міждисциплінарних підходів тощо. Особливе місце у розвитку теорії поведінкової економіки відіграли роботи її засновників, зокрема таких як Дж. Акерлоф, Г. Беккер, П. Даймонд, К. Ерроу, Г. Саймон, Дж. Катона, Д. Канеман, А. Тверські, К. Ламбер, В. Сміт Р. Чалер, Е. Шафір й ін. Серед сучасних авторів слід відзначити таких дослідників, як С. Дабнер, С. Левітт, К. Санстейн, Р. Талер, А. Фальк, О. Длугопольський, П. Ілляшенко, Ю. Іващук, й ін. У роботах цих економістів розроблені методологічні засади, теоретичні постулати поведінкової економіки, але, оскільки економічні реалії формують нові

чинники впливу на економічну поведінку агентів ринкової економіки, постає необхідність досліджувати і осмислювати ці впливи і визначати тим самим подальші перспективи методології та теорії поведінкової економіки.

Мета статті – дослідження дієвості теорії поведінкової економіки, її методологічних перспектив і напрямів розвитку в сучасних умовах глобальних викликів і трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія поведінкової економіки, яка формується на перетині економічних, соціальних, психологічних явищ і процесів, набуває широкого розвитку з 80-х років ХХ ст. Хоча ще А. Сміт, який стверджував, що принцип «невидимої руки» спрямовує національну економіку до процвітання за умови, коли кожна особа приймає власні корисні (раціональні) рішення, визнавав, що люди часто надмірно впевнені у власних силах, більше бояться програшу, ніж прагнуть виграти, і більше прагнуть отримати короткострокові, ніж довгострокові вигоди, що і є одними з основоположних понять сучасної поведінкової економіки [1]. А сам термін «поведінкова економіка» вперше був озвучений у 1951 році Дж. Катона [2].

Теорія поведінкової економіки формувалася, починаючи з 50–60-х років ХХ ст., і її еволюція пройшла два основні етапи: «стара» поведінкова економіка і «нова» поведінкова економіка. «Стара» поведінкова економіка базується на дослідженнях Г. Саймона [3] та Дж. Катона [2]. Г. Саймон досліджував проблеми, яким чином люди з обмеженими можливостями в плані доступу до інформації, приймають різноманітні рішення. Це можливо за умови відмови від максимізації корисності та прийняття задовольняючих рішень. Г. Саймон ввів у економічний аналіз принципи обмеженої раціональності і задовольняючого рішення. Це започаткувало біхевіористську теорію в економічній науці. Особливим напрямом цієї теорії є біхевіористська теорія фірми [4], яка надає мож-

лівість аналізувати фірму як з точки зору прийняття задовольняючих рішень, так і з точки зору досягнення поставлених цілей з врахуванням економічних інтересів усіх стейкхолдерів, починаючи з власників, працівників та менеджерів фірми, і закінчуючи постачальниками, клієнтами, кредитором тощо. Г. Саймон, обґрунтовуючи принципи задовольняючого рішення, застосував запозичений у психології принцип рівня домагань, який передбачає, що у кожний даний момент люди мають уявлення про те, на що вони можуть розраховувати. Задовольняючий варіант рішення вимагає значно меншої поінформованості і здатності робити відповідні розрахунки, які передбачаються моделлю раціонального вибору. Тому поведінкова економіка та/або біхевіористська теорія більш точно відображає порядок і результати прийняття рішень у реальній економіці, хоча їх слід розділяти. Біхевіористична теорія сконцентрована на поведінці, яку можна об'єктивно виміряти, і дотримується принципу, що неприпустимо згадувати про психологічні феномени, які безпосередньо не спостерігаються [5], в той час, як поведінкова економіка орієнтована на дослідження ментальних станів, які впливають на прийняття рішень.

Дж. Катона [2], критикуючи неокласичну модель раціональної поведінки, обґрунтував одну із засадничих ідей психології споживачів: купівля товару залежить не лише від купівельної спроможності, але й від бажання купити, тобто від психологічної готовності до покупки. Він вважав, що роль психології при вивченні економічних процесів полягає у дослідженні впливу психологічного стану економічного агента (мотиви, установки, очікування) на вибір прийняття рішень.

«Нова» поведінкова економіка почала формуватися наприкінці 70-их років ХХ ст. Але її дослідники не повною мірою врахували досягнення «старої» поведінкової економіки і вибудували свою методологію та теорію, яка значно відрізняється від попередніх теорій, які були значно радикальніші і в плані критики неокласичної моделі раціонального вибору, і в плані розробки власного методологічного інструментарію та напрямків дослідження. «Нова» поведінкова економіка, в свою чергу, практично не відмовляється від моделі раціонального вибору, а лише намагається вдосконалити її за рахунок виявлення і усунення різноманітних поведінкових помилок. Порушення принципу раціональності у реальних економічних процесах дослідниками «нової» поведінкової економіки пояснюються різного роду збоями моделі раціонального вибору.

Дж. Канеман і А. Тверски [6–7], розробляючи основи «нової» поведінкової економіки, обґрунтували поєднання економіки та когнітивістики для пояснення ірраціональності відношення людей і економічних агентів до ризику при прийнятті рішень і управління своєю поведінкою. Головними принципами поведінкової економіки визначена доступність, репрезентативність, закріплення і коригування. Він розробив оригінальну модель уваги, яка базується на евристичних рисах ймовірного мислення. Було введено в економічний аналіз поняття когнітивних викривлень, які означають системні відхилення у поведінці, сприйнятті та мисленні, що обумовлені переконаннями (упередження) і стереотипами, соціальними, моральними та емоційними причинами, збоями в обробці та аналізі інформації, а також фізичними обмеженнями і особливостями людського мозку.

У 1970–1980 роках А. Тверски та Д. Канеман [6–7] виявили, що люди часто покладаються на інформацію, яку легко запам'ятати (легко згадати), а не на фактичні дані, коли оцінюють вірогідність певного результату («евристика доступності»). На основі «теорії перспективи», як альтернативної концепції прийняття рішень в умовах невизначеності, вони також продемонстрували, що обґрунтування та неприйняття втрат впливають на вибір, який роблять люди. А. Р. Талер [8] у 1980-их роках доводить ідею про те, що люди менш готові відмовитися від проєктів, у які вони особисто інвестували, навіть якщо це означає більший ризик («безповоротні витрати»).

Але при цьому «стара» і «нова» поведінкова економіка використовує принципи психологічної науки для пояснення процесу прийняття рішень економічними агентами. Поєднання підходів поведінкової економіки різних етапів її розвитку формує нові методологічні перспективи даного напрямку економічної науки.

Отже, можна узагальнити, що поведінкова економіка та її поведінкові моделі аналізують різного роду когнітивні спотворення, які представляють собою систематичні помилки, що їх роблять економічні агенти за певних умов і у певний спосіб. При цьому, ці помилки суттєво впливають на прийняття економічних рішень. І якщо неокласична економічна теорія вважає, що людина приймає «раціональне» або «оптимальне» рішення на основі самоконтролю, слідування цілям, то поведінкова економіка демонструє, що люди не завжди приймають такі рішення, навіть якщо вони і мають для цього інформацію та інструменти. Так, наприклад, розуміння користі від заняття спортом або інвестування не гарантує, що всі люди будуть цим займатися. Саме поведінкова економіка за допомогою експериментів доводить, що люди схильні до емоцій та імпульсивності, на них впливає середовище та обставини (соціальний контекст, «обмежений особистий інтерес»), вони віддають перевагу тому, що приносить найбільшу короткострокову вигоду, а не поступовому просуванню до довгострокової цілі (непослідовність при міжчасовому виборі, «обмежена сила волі»), більш не схильні до втрат, ніж до здобутків («відраза до втрат»). У результаті, вона досліджує межі раціональності рішень економічних агентів («обмежена раціональність») із врахуванням їх різних ментальних станів, що поєднує її з когнітивною психологією. Це стало підставою для деяких дослідників називати поведінкову економіку когнітивістською економікою [9, р. 52], зважаючи на те, що поведінкова економіка при дослідженні таких суто економічних феноменів як поведінка споживача, прийняття інвестиційних рішень, розподіл ресурсів застосовує концептуальні підходи, методи і поняття психологічної науки. Це не є характерним для сучасної економічної науки, яка традиційно мала «імперські» претензії на істину і чистоту [10].

Отже, особливості поведінкової економіки як напрямку сучасної економічної теорії, можна представити таким чином, як це демонструє рис. 1.

Методологія поведінкової економіки характеризується активним використанням методу лабораторного експерименту [11, с. 9], однак поряд із цим застосовуються також природні та польові експерименти. Хоча в рамках економічної теорії, перш за все, неокласичної, враховувалися і психологічні аспекти прийняття рішень (очікування

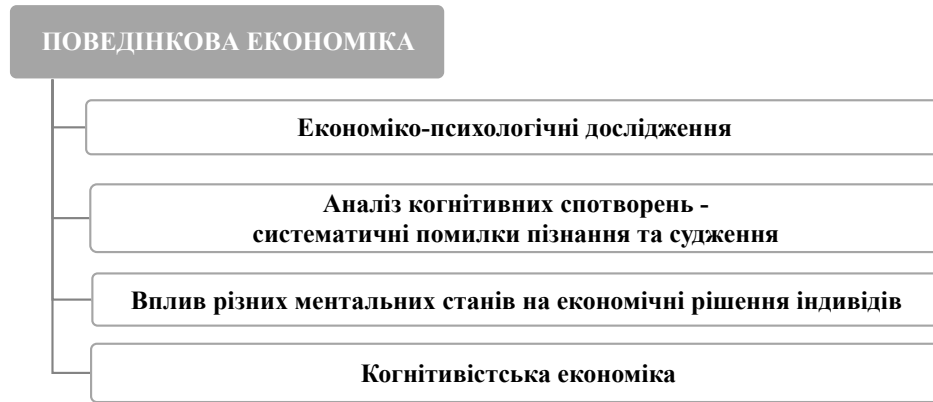


Рис. 1. Особливості поведінкової економіки

Джерело: розроблено авторами

споживачів, очікування виробників, тощо), поведінкова економіка за допомогою експериментів на основі таких концепцій, як вибір в умовах ризику і невизначеності, міжчасовий вибір, теорія ігор (рис. 2), пояснює реалістичне функціонування інститутів ринкової економіки. Це обумовлює зміну алгоритму та логіки проведення дослідження: припущення (гіпотеза) – емпіричне підтвердження або відхилення гіпотези (1. планування і проведення експерименту (дизайн експерименту, рандомізація, маніпуляція, процедури, польові спостереження, лабораторія); 2. аналіз даних (непараметричні тести, регресія, імітаційне моделювання (системна динаміка, дискретно-подієве моделювання, агентне моделювання, нейронні мережі)).

Не зважаючи на те, що експеримент є одним із головних методів дослідження поведінкової економіки, важливо відрізнити її від експериментальної економіки [7]. Не зважаючи на те, що вони обидві спрямовані на дослідження особливостей поведінки, використовуючи для цього експериментальні методи, перша зосереджена на індивідуальній поведінці, а інша – на результатах міжособистої взаємодії. Більш того, якщо поведінкова економіка спрямована на дослідження когнітивних та поведінкових обмежень раціональної поведінки, то експериментальна – на виявлення можливостей їх подолання за допомогою інституційних механізмів.

Важливу роль у методології дослідження поведінкової економіки відіграє метод спостереження. Але головною відмінністю методології поведінкової економіки є протистояння моделі раціональ-

ного вибору, яка лежить в основі сучасного економічного аналізу, моделі, побудованій на основі врахування реальних мотивів економічних агентів при прийнятті рішень. Р. Талер, один із засновників сучасної поведінкової економіки, пише про це: «Час та інтелектуальні ресурси мозку в людей обмежені. Тому вони послуговуються простими емпіричними правилами – евристикою, щоб полегшити процес прийняття рішень» [8, с. 41]. Модель раціонального вибору, що передбачає максимізацію корисності за допомогою прийняття раціональних рішень є теоретичною конструкцією, на основі якої майже неможливо пояснити і проаналізувати реальну економічну діяльність. Поведінкова економіка, використовуючи методи психологічної науки до аналізу економічних явищ та процесів, до деякої міри усуває ці недоліки моделі раціонального вибору і наближається до пояснення реальної економічної поведінки суб'єктів господарювання. За визначенням Р. Талера [8] поведінкова економіка досліджує відмінності між тим, що люди «повинні» робити, і тим, що вони насправді роблять, а також наслідки цих дій.

Важливо відзначити, що методологію поведінкової економіки, на відміну від неокласичної теорії, формують не передумови раціональності, переслідування власних інтересів, рівновага, а такі складові, як ірраціональність поведінки (реальна поведінка, яка відповідає конкретній ситуації, але відхиляється від положень мейнстріму неокласичної теорії) та ірраціональні рішення (інтуїтивні, емоційні, швидкі), евристика (прийняття рішень за умов нестачі інформації чи часу на її аналіз), фреймінг (використання людиною для

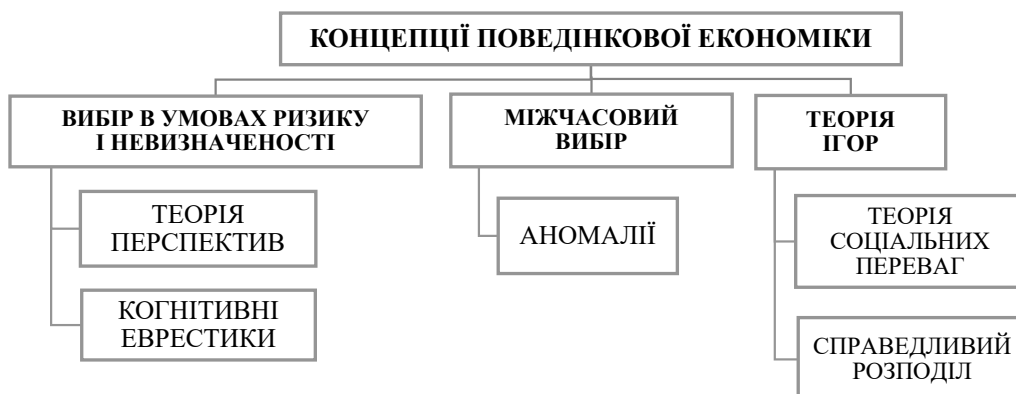


Рис. 2. Основні концепції поведінкової економіки

розуміння чого-небудь смислової рамки (помітні аспекти реальності) та ігнорування того, що поза нею), соціальний контекст (людина вимушена взаємодіяти у суспільстві з іншими індивідами та їх групами).

Не зважаючи на те, що поведінкова економіка перебуває ще на етапі свого становлення, її методологія дозволяє дослідити вплив психологічних, соціальних, когнітивних, емоційних факторів на рішення людей та інституцій, наслідки таких рішень для ринкових цін, прибутку, розподілу ресурсів. Результати розвитку поведінкової економіки знаходять все більше прикладних результатів у вивченні економічних і фінансових процесів і механізмів [12; 13], спонуканні до критичного сприйняття інформації, оптимізації рішень та поведінки у реальних умовах, а популяризація концепції «підштовхування» в економічній політиці на всіх рівнях спонукає людей непримусово приймати конкретні (правильні) рішення. На сьогодні, найбільш широко методологія поведінкової економіки застосовується у дослідженнях у сфері економіки розвитку, маркетингу, стратегічної поведінки економічних агентів, управління персоналом, фінансах, економіці права й ін.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розвиток сучасної поведінкової економіки надає можливість розкривати і досліджувати процес прийняття економічних рішень з врахуванням не лише об'єктивних чинників, але й суб'єктивних мотивів та цілей з врахуванням економічних інтересів. Особливість методології поведінкової економіки полягає у відмові від загальноприйнятої моделі раціонального вибору та тестуванні ринкових механізмів за допомогою експерименту з урахування психологічних аспектів прийняття рішень. Дослідження рішень, які приймаються економічними агентами, підтверджують, що врахування психологічних аспектів забезпечує можливість дослідження реальних економічних процесів, наближення теоретичних конструкцій до практики господарювання. Подальший розвиток даного напрямку розвитку економічної теорії пов'язаний зі зближенням «старої» і «нової» поведінкової економіки, використанням методологічних принципів «старої» поведінкової економіки у дослідженнях «нової» поведінкової економіки, їх поєднанням і наближенням до аналізу реальних явищ і процесів у сучасній економіці.

Список використаних джерел:

1. Smith Adam. The Theory of Moral Sentiments and on the Origins of Languages (Stewart ed.). Henry G. Bohn, 1759. URL: <https://oll.libertyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-on-the-origins-of-languages-stewart-ed>.
2. Katona G. Psychological Analysis of Economic Behavior. New York: Mc Graw-Hill. 1951. 347 p.
3. Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely. *American Economic Review*. May 1978. Vol. 68. No. 2. P. 1–16.
4. Горняк О. В. Порівняльний аналіз управлінської та біхевіористської теорії фірми в контексті поведінкових стратегій підприємств. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2014. Т. 19. Вип. 6. С. 145–148.
5. Angner E., Loewenstein, G. Behavioral economics. In U. Мдкі (Ed.). *Philosophy of economics*. Amsterdam: North-Holland, 2012. P. 641–690.
6. Kahneman D. Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrika*. 1979. Vol. 47. P. 313–327.
7. Tversky A., Kahneman D. Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*. 1986. Vol. 59. No. 4. Part 2. P. S251–S278.
8. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Київ: Наш формат. 2018. 464 с.
9. Lambert C. The marketplace of Perceptions. *Harvard Magazine*. March-April 2006. URL: <https://www.harvardmagazine.com/2006/03/the-marketplace-of-perce.html>.
10. Becker G. S. The Economic Approach to Human Behavior. *History of Economic Ideas*. 2014. Vol. 22. No. 2. P. 9–22.
11. Іващук Ю. П. Поведінкова та експериментальна економіка. Навчальний посібник. Тернопіль: Осада Ю.В. 2017. 120 с.
12. Ломачинська І. А., Кесарь Я. П. Поведінкова економіка та її вплив на розвиток банкіну. *Бізнес навігатор*. 2019. Вип. 5 (56). С. 13–18.
13. Ломачинська І. А. Фінансова система: теоретико-методологічні доміанти інституційної трансформації в умовах економічних перетворень: монографія. Чернівці: ЧНТУ, 2020. 372 с

References:

1. Smith Adam. (1975). The Theory of Moral Sentiments and on the Origins of Languages (Stewart ed.). Henry G. Bohn. Available at: <https://oll.libertyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-on-the-origins-of-languages-stewart-ed>.
2. Katona G. (1951). Psychological Analysis of Economic Behavior. New York: Mc Graw-Hill.
3. Simon H. A. (1978). Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely. *American Economic Review*, vol. 68, no. 2, pp. 1–16.
4. Gorniak O. V. (2014). Porivnyalnyy analiz upravlyns'koyi ta bikhevioryst'skoyi teoriyi firmy v konteksti povedinkovykh stratehiy pidpryyemstv [Comparative analysis of managerial and behavioral theory of the firm in the context of behavioral strategies of enterprises]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika*. – Odessa National University Herald. *Economy*, vol. 19, no. 6, pp. 145–148. (in Ukrainian)
5. Angner E., Loewenstein, G. (2012). Behavioral economics. In U. Мдкі (Ed.). *Philosophy of economics*. Amsterdam: North-Holland.
6. Kahneman D. Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrika*, vol. 47, pp. 313–327.
7. Tversky A., Kahneman D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, vol. 59, no. 4, part 2, pp. S251–S278.
8. Thaler R. (2018). Povedinkova ekonomika. Yak emotsiyi vplyvayut na ekonomichni rishennya [Behavioral economics. How emotions affect economic decisions]. Kyiv: Nash format. (in Ukrainian)
9. Lambert C. (2006). The marketplace of Perceptions. *Harvard Magazine*. March-April. Available at: <https://www.harvardmagazine.com/2006/03/the-marketplace-of-perce.html>
10. Becker G. S. (2014). The Economic Approach to Human Behavior. *History of Economic Ideas*, vol. 22, no. 2, pp. 9–22.
11. Ivashchuk Yu. P. (2017). Povedinkova ta eksperymentalna ekonomika [Behavior and experimental economics]. Ternopil. (in Ukrainian)
12. Lomachynska I. A., Kesar Ya. P. (2019). Povedinkova ekonomika ta yiyi vplyv na rozvytok bankinhu [Behavioral economics and its influence on the development of banking]. *Business navigator*, issue 5 (56), pp. 13–18. (in Ukrainian)

13. Lomachynska I. A. (2020). Finansova systema: teoretyko-metodolohichni dominanty instytutsiynoyi transformatsiyi v umovakh ekonomichnykh peretvoren [Financial system: theoretical and methodological dominants of institutional transformation in the conditions of economic transformations]. Chernihiv: ChNTU. (in Ukrainian)

Gorniak Olga

Lomachynska Iryna

Odessa I.I. Mechnikov National University

THEORY OF BEHAVIORAL ECONOMICS: METHODOLOGICAL PERSPECTIVES AND DEVELOPMENT OF DIRECTIONS

Summary

The article reveals the fundamental principles of one of the modern trends in the development of economic theory of behavioral economics. It explores the psychological foundations of economic behavior, the causes of deviations from rational decisions that are related to cognitive limitations of human decision making and the difficulties of analysis of complex information. Modern behavioral economics provides an opportunity to explore the process of economic decision-making taking into account not only objective factors, but also subjective motives and goals taking into account economic interests. Studies of human decision making confirm that the consideration of psychological aspects provides opportunities for the study of real economic processes, approximation of theoretical constructions to business practice. It is substantiated that to feature of methodology of the modern behavioral economics is a departure from the model of rational choice and the use of methods of laboratory behavioral and economic experiments. The methodology of economic behavior also form by such components as irrationality of behavior and irrational decisions, heuristics, framing, social context. It is determined that behavioral economics uses experiments to explain the realistic functioning of market economy institutions by using concepts choice under conditions of risk and uncertainty, intertemporal choice, game theory. The results of advance of behavioral economics find more and more have applied significance in the studies of economics and financial process and mechanisms. The development of the theory of modern behavioral economics is related to the analysis of the real behavior of producers and consumers and the study of relevant institutions of the modern market economy, which contribute to the development of such concepts as the theory of consumer choice, the economy of law, the theory of economic development, the theory of games, etc.

Keywords: behavioral economics, methodology, methods, model of rational behavior, model of irrational behavior, real behavior.