УДК 330.8:330.161

ПАЛЕХОВА В.А., Миколаївський державний гуманітарний університет ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

Палехова Вікторія Антонівна – доцент кафедри економічної теорії та економетрії Миколаївського державного гуманітарного університету.

МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА

У статті наводиться ретроспективний огляд основних моделей економічної поведінки людини. Окремо розглянуті дві дискусійні моделі, що дають можливість аналізувати поведінку людини, сформованої в умовах командної економіки, та людини, що використовує свій інтелект в мережі Інтернет.

At the article is given retrospective look of main theories of individual's economic behavior. The two theories which are discussed apart which give the opportunity to analyze the behavior of individual who which was formed in the conditions of command economy and individual who uses his own intellect in internet.

Людина з усіма її властивостями, особливостями, суперечностями та загадковістю душі є об'єктом дослідження багатьох наук. Суспільні науки, кожна під власним кутом зору, вивчають людину як соціальну істоту, її поведінку в суспільстві, закономірності її дій та вчинків. Економісти зосереджують увагу на аналізі саме економічної поведінки людини у різних господарських системах.

Попри індивідуальність кожної окремої людини, неповторність і винятковість її особистості та долі, економічна наука покликана сформувати модель економічної поведінки людини, віднайти закономірності у процесах прийняття економічних рішень окремими суб'єктами. За словами А.Маршалла, предметом економічних "дослід-жень є головним чином ті спонукальні мотиви, які найбільш сильно та найбільш стало впливають на поведінку людини у господарській сфері його життя". [1]

Значущість психологічного чинника в економічній діяльності важко переоцінити – з цим однаково погоджуються представники різних економічних шкіл. Прийнято вважати, що психологічний напрямок в економічних дослідженнях бере свій початок від австрійської школи. Доречно пригадати і модель ринкової рівноваги, в якій єдиним неціновим чинником, що впливає як на попит, так і на пропозицію, є очікування. Макроекономічна стратегія Дж.Кейнса має своїм підґрунтям основний психологічний закон, що визначає схильність до споживання та заощадження. На глибоке переконання монетаристів, психологічні очікування інфляції мають такі ж серйозні наслідки для подальшого перебігу подій в економіці, як саме явище інфляції. Цей постулат отримав ще більш вагомі докази у межах школи раціональних очікувань (Р.Лукас).

У 2002 р. премію імені А.Нобеля у галузі економічної науки отримав Д. Канеман , "за інтеграцію психологічних досліджень в економіку, в особливості у тому, що стосується індивідуальних суджень та прийняття рішень в умовах невизначеності".

Спроби побудувати модель економічної поведінки людини проходять червоною стрічкою крізь всю еволюцію економічної думки. Проводячи ретроспективний аналіз, слід

зупинитися на таких її сторінках.

Найбільш відомою є модель Homo oeconomicus, що була введена головою класичної школи політекономії А.Смітом. Класики виходили з того, що головним мотивом людської діяльності є збагачення, власні егоїстичні інтереси. Найчастіше цитується хрестоматійний вислів А.Сміта: "Дбаючи лише про свої власні інтереси, він (індивід) часто більш дієво служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається зробити це". [2] Тож індивідуальність людини, її прагнення до власного успіху, максимального задоволення власних потреб розглядалися класиками науки як рушійні сили соціально-економічного прогресу. Разом з "невидимою рукою" економічна людина створює той дивовижний гармонійний механізм, що складає розкриту ними сутність ринкової економіки, державі ж при цьому відводиться скромна роль "нічного вартового".

Друга за часом виникнення та за значенням модель економічної поведінки була висунута філософом І.Бентамом. Центральним поняттям його теорії була корисність (utility), тому він справедливо вважається засновником вчення утилітаризму. Пояснюючи фактичну поведінку людей, І.Бентам запропонував модель "раціонального гедоніста". Гедонізм означає, що всі мотиви людської поведінки можна звести до досягнення задоволення й уникнення засмучення (максимум одного при мінімумі другого), раціональність – що людина здатна розрахувати й проаналізувати всі дії й шляхи, що ведуть до щастя й задоволення. "Природа поставила людину під керування двох верховних володарів – страждання та задоволення. Їм однім надано визначати, що ми можемо робити, та вказувати, що ми повинні зробити… Вони керують нами у всьому, що ми робимо, що ми говоримо, що ми думаємо". [3] Таким чином, особистий інтерес, на якому концентрували увагу класики, замінюється принципом гедонізму, при цьому об'єктом аналізу виступає вже людина не стільки як виробник, скільки як споживач. Пізніше саме ця модель була успадкована маржиналістами, й на її основі була створена теорія споживчого вибору, що є складовою частиною мікроекономіки.

Німецька історична школа виступила проти абстрактності та претензії на універсальність класичної теорії, тож і проти індивідуалізму й раціоналізму в моделюванні економічної поведінки людини. А.Сміта звинувачували у тому, що його модель Homo oeconomicus може бути вірною лише відносно до англійців та шотландців, а якби він знав німців та французів, не настільки жадібних до баришу, то він, напевно, судив би інакше.

На думку представників цієї школи, об'єктом аналізу може бути лише народ (не як сукупність індивідів, а як національно й історично визначене ціле). За словами Ф.Ліста, "наука не має права не визнавати природи національних відносин". [4] При цьому мотивація людей доволі складна та різноманітна, вона виступає не лише як прагнення до збагачення, задоволення, а й як певні групові інтереси, почуття спільності (як на рівні сім'ї, так і суспільства у цілому). Національні інтереси можуть бути вище чисто економічних інтересів, тож слід брати до уваги національну самобутність – традиції, звичаї, національні інтереси, геополітичне положення.

За К.Марксом, економічну сутність людини (як і сутність усіх явищ і процесів) потрібно шукати у виробничих відносинах. Людина розглядалася К.Марксом як основна продуктивна сила та суб'єкт виробничих відносин. При цьому визначальну роль відігравало відношення людей до засобів виробництва – відносини власності, що були підґрунтям нагромадження капіталу, експлуатації, тож виступали передумовою нерівності у суспільстві. Послідовники-марксисти взагалі принизили значення особистості, спростивши модель людини до так званого класового підходу (якості людини відкидалися, а все вирішувала належність до певного класу – графа "соціальне походження" зустрічається навіть у пострадянські часи).

Видатний німецький історик і соціолог М.Вебер як послідовний представник "нової" історичної школи досліджував конкретні унікальні історичні умови, що склалися на християнському Заході у XVI-XVII століттях та сприяли первісному нагромадженню капіталу, тож і зародженню капіталістичного суспільства (класична праця "Протестантська етика й дух капіталізму"). Модель економічної поведінки людини М.Вебер пов'язав з релігійними (протестантськими) етичними цінностями, економічну раціональність вивів з раціональності релігії.

Протестантизм виник в XVI ст. внаслідок релігійної Реформації. У цьому західному різновиді християнства спасіння душі розуміється як відплата за релігійну аскезу, яка ототожнюється з щоденною працею (в англійській, німецькій, скандинавських мовах з'явилися слова, які одночасно означали професію та релігійне покликання). Таким чином, згідно з протестантизмом, багатство не засуджувалося, морально виправдовувалося, а необхідною умовою розвитку, вважалася ощадливість - кожен підприємець починається із вміння нагромаджувати. Успіх, накопичене багатство, щоденна праця сприймалися як свідчення служіння Богу.

У межах актуального у наш час інституціонального напрямку економіко-теоретичних досліджень агенти ринкової економіки діють не у вільному економічному просторі, а у насиченому різноманітними інститутами. Під інститутами розуміють численні організації, правила, традиції – сталі

формальні та неформальні норми: від загальнолюдських норм до звичок окремої людини.

Наповнення економічного простору інститутами змінює спонукальні мотиви дій агентів. Вони не обмежуються тепер лише спробами забезпечення максимального прибутку в своїй діяльності. Представники інституціоналізму головним об'єктом своїх досліджень взагалі вважають не агента, а інститут. При цьому агент прагне до відповідності існуючим інституціональним нормам і правилам, до покращення свого положення у межах цих інститутів.

Таким чином, на противагу Homo oeconomicus вводиться поняття Homo institutius. Якщо Homo oeconomicus – це егоїст, який шукає матеріальну вигоду, то Homo institutius – це кар'єрист, для якого головне не матеріальні цінності, а зміна свого інституціонального положення, владні, авторитетні позиції. Якщо перший розглядає кар'єрні досягнення як засіб отримання матеріальної вигоди, то другий, навпаки, розглядає матеріальні цінності як засіб досягнення вищих позицій. [5]

Обидва типи існують паралельно (в якості літературних прикладів наводяться Плюшкін та Ноздрьов), і для кожного суспільства характерна певна пропорція представництва обох типів. Цікаво, що російські дослідники дійшли висновку, що для Росії переважний типом був і залишається Homo institutius. [6] Цей тип легко сприймає нові норми, але не слід розраховувати на його активність при закріпленні, власне інституціалізації, норм. Ці особливості слід брати до уваги, як аналізуючи існуючі проблеми, так і окреслюючи можливі варіанти розвитку.

Саме представникам інституціональної течії належать спроби узагальнення та формулювання загальної розширеної характеристики економічної поведінки людини, а в перспективі і створення єдиного синтезованого підходу до моделі людини в соціальних науках.

Якщо викласти точку зору, що притаманна сьогодні більшості дослідників, то схема моделі економічної людини в основному вкладається у межі неокласичного mainstream. Ця модель, що склалася в результаті тривалої еволюції економічної науки, може бути представлена акронімом REMM ("resourceful, evaluative, maximizing man", тобто людина, яка винаходить, оцінює, максимізує). [7]

Удосконалений варіант моделі має назву RREEMM (resourceful, restricted, evaluating, expecting, maximizing man) та включає такі положення.

1. Економічна людина знаходиться у ситуації, коли кількість доступних ресурсів є обмеженою. Вона не може одночасно задовольнити всі свої потреби, тому доводиться робити вибір.
2. Чинники, що обумовлюють цей вибір, – це переваги (суб'єктивні) та такі обмеження, як доход і ціни (об'єктивні). Переваги більш сталі, ніж обмеження.
3. Людина має здібності оцінювати можливі варіанти вибору.
4. Обираючи певний варіант, людина керується власними інтересами.
5. Інформація, якою володіє людина, також є обмеженою. Придбання додаткової інформації потребує витрат.
6. Вибір людини є раціональним, тобто з усіх варіантів обирається той, що дозволяє максимізувати цільову функцію.

Серед наведених характеристик фундаментальними вважаються егоїзм та раціональність. [8]

Але подібні узагальнення не знаменують собою завершення дискусій. Не припиняються пошуки кращого віддзеркалення реалій, врахування змін, що відбуваються, коригування у зв'язку з цим існуючих моделей.

У пострадянській економічній літературі можна зустріти таку модель як Homo soveticus, використання якої дає можливість дослідити поведінку людини, сформованої в умовах командної економіки. Щоправда, сутність та риси "радян-ської економічної людини" залишаються доволі дискусійною проблемою, а на думку деяких економістів, взагалі неправомірно ототожнювати теоретичну модель з конкретною поведінкою, у даному випадку, радянських людей. [9] Можливо через ці міркування автори відомого підручника, докладно проаналізувавши у першому виданні поведінку людей в радянській економіці та обґрунтувавши існування принципово іншого різновиду економічної людини, у подальші видання цю свою модель вже не включали. [10]

Але будь-яка модель є абстрактним відображенням реальної дійсності. Твердження про певні мотиви поведінки людини є позитивним, а не нормативним твердженням. Модель "радянської економічної людини" дозволяє, ігноруючи другорядні риси, виявити певні закономірності у поведінці Homo soveticus. Навіть наше пострадянське життя переконливо свідчить про наявність та поширеність такого типажу. Цілком логічно, що на противагу ринковій економіці з її індивідуальною відповідальністю та заповзятливістю, командній економіці був притаманний патерналізм та безініціативність. Не обирати ж в якості моделі радянської людини альтруїстичну поведінку, слідування суспільним на колективним інтересам. Саме через нереалістичність подібних припущень всі комуністичні режими були вимушені використовувати масові репресії.

Але найгірше, що спонукальним мотивом поведінки і надалі для багатьох людей пострадянського суспільства залишається відзнака перед керівництвом, ними рухає єдине

бажання - зробити все, щоб сподобатися начальству. Відсутність оберненого зв'язку між підлеглими та керівництвом (апріорне вперте небажання або побоювання співвідносити накази та реалії) справедливо вважається ознакою диктатури. Якщо ж людина, яка була виконавцем чужих наказів, отримує хоча б невеличку посаду, то вона намагається повторити стиль роботи та поведінку своїх колишніх керівників.

Цікаво, що подібні спроби проаналізувати поведінку людей, яким довелося прилаштовуватися до умов командної економіки, а потім виживати в умовах "дикого капіталізму" притаманні й представникам інших постсоціалістичних країн. У Польщі після 1989 р. почалися нападки на капіталізм à la polonaise та його творіння "Homo polonicus" (вислів М.Новаковського), особливості якого висвітлювалися у багатьох художніх творах. [11] У черговий раз дослідники та письменники погоджувалися, що власний народ темний, хамуватий, лінивий, інфантильний.

Враховуючи певні схеми у поведінці людей з комуністичним минулим, набагато легше пояснити проблеми сьогодення – неприйняття багатьма основних ринкових цінностей (приватна власність, диференціація доходів), потреба "сильної руки" (аж ніяк не "невидимої"), очікування та навіть вимога численних соціальних пільг. Доволі показовим є метафоричний вислів Дж.Сакса (щоправда, з іншого приводу - допомоги західних держав та міжнародних фінансових організацій посткомуністичним країнам у проведенні ринкових реформ): "Ми поклали хворого на операційний стіл, розрізали грудну клітину, але виявилося, що у клієнта інша анатомічна будова". [12]

Еволюція суспільства природно вимагає подальших пошуків моделі людської поведінки, що найкращим чином відповідає сучасності.

Деякі дослідники відмовляються від базової моделі Homo oeconomicus. Так, фактично новий напрямок економічної науки був започаткований А.Сеном. Він вважає занадто вузьким припущення про егоїстичну поведінку людини, що домінує в економічній теорії. На його думку, немає доказів ні на користь того, що максимізація особистого інтересу відповідає дійсній поведінці людини, ні того, що вона обов'язково сприяє оптимальному стану економіки. [13] Скажімо, в японській економіці систематичне відхилення від егоїстичної поведінки, лояльність, обов'язок, добра воля надзвичайно важливі для досягнення як індивідуальної, так і групової економічної ефективності.

Подібні зауваження безумовно доречні і відповідають в основному позиції ще історичної школи. Справді, поведінку китайського робітника, підприємця та навіть чиновника неможливо пояснити, не беручи до уваги 2,5 тисячі років конфуціанства.

Але у той самий час ми живемо в епоху глобалізації, коли не лише стираються кордони між країнами, а й поступово втрачається колишня гострота національної самобутності, з'являється все більше глобальних проблем, а певні суспільні процеси розповсюджуються на весь світ. Ігнорувати у цих умовах загальні моделі, у тому числі економічної поведінки, просто непродуктивно.

Зазвичай серед характерних рис, що докорінно відрізняють сучасну економіку, називають такі:

- світовий процес глобалізації;
- переважання сфери послуг у структурі економіки, відповідне спадання частки промисловості;
- різке скорочення обсягів фізичної праці, автоматизація, компьютерізація.

Слід погодитися, що електронні комунікації оперізують сучасне суспільство немов би павутиння. Через мережу люди перемагають простір, вони спілкуються, листуються, просто працюють. Багато дослідників вбачають основну причину своєрідного ренесансу малого бізнесу, розвитку індивідуальної зайнятості (self-employment) саме в тому, що все більше людей віддає перевагу співробітництву з фірмами (постачаючи або обробляючи для неї інформацію), замість того, щоб працювати у фірмі як службовець. [14] Цілком природно, що в цих умовах доводиться спостерігати певні зміни у моделі економічної поведінки.

Філософи пропонують нову модель поведінки людини, що краще відповідає сучасним умовам – "людина, що клікає" (від англ. click – в комп'ютерній термінології – клацнути мишею натиснути і відпустити клавішу). [15] Тож це людина, що мешкає в особливому світі, натискає на кнопки та блукає мережею Інтернет. Але філософи протиставляють "людину, що клікає" "людині, що читає" та "людині, що пише на папері" (людині часів Гуттенберга). Це лише деякі з численних спроб осмислення ними специфіки людини. Так, філософи виділяють за типовими характеристиками багато моделей: Homo politicus, Homo sociologiciis, Homo meta-physicus, Homo religiosus, Homo loquens, Homo grammaticus, Homo ludens, Homo symholicus. Чи має нова модель "людини, що клікає" відношення до економічної поведінки, чи не є вона занадто загальною, що може використовуватися саме філософами для створення понять та схем пояснення світу?

Взагалі "людина, що клікає", як і "людина, що читає (Homo legens)" та "людина, що пише на папері", розглядається як окремий випадок "людини комуніцируючої" у просторово-часо-

вому світі. Інтернет надає нові можливості для комунікацій, нові швидкості. Відомо, що зміна комунікацій (наприклад, засобів пересування) змінює світ, а це, у свою чергу, змінює людину. Інтернет, подібно паровозу або друкарському верстату, змінює економічну картину світу й не може не змінити людину, її поведінку.

Інколи поведінка "людини, що клікає" може здаватися дуже дивною, навіть сприйматися на кшталт хвороби. Людина може свідомо влаштовуватися на непрестижну роботу з маленькою зарплатнею, яка, проте, дає можливість більше часу проводити у мережі. Людина може обміняти комфортабельне житло на дешеве, щоб менше платити; може майже не їсти, не пити, не спати, існуючи не стільки в реальному, скільки у віртуальному світі. [16]

На перший погляд здається, що у цієї людини залишилося дуже мало від раціональності Homo oeconomicus. Але це не так, особливо якщо взяти до уваги різноманітні кібер-злочини. Найбільш поширеними шахрайствами у мережі сьогодні є кардінг – перепродаж товару, що був куплений в Інтернет-магазинах за допомогою крадених кредитних карток, продаж краденої інформації, крадіжки з комп'ютерних мереж комерційних банків, створення підроблених банківських сайтів тощо. Цікаво, що більше всього інтернет-шахраїв живе у США – 31% махінацій, на другому місці Китай – 10%, на третьому Німеччина – 7%, що можна розглядати як непрямий доказ дії невидимої руки. [17]

Напрочуд гармонійно вписується у сучасне життя принцип laissez faire. Сьогодні людина може обійтися без держави навіть легше, ніж будь коли: внутрішню безпеку в країні забезпечують приватні охоронці, соціальний захист гарантують приватні страхові компанії та пенсійні фонди, медичні послуги надають приватні медичні установи, освітні – приватні навчальні заклади. Слід зазначити, що монополія держави на багатьох напрямках порушена не в останню чергу завдяки інтернету.

Тож знову повертаємося до невмирущої Homo oeconomicus? Як і виникнення нових феноменів "сетератури" та "комп'ютератури" – нових носіїв тексту – не означає кінець традиційної літератури, так і нові форми існування, нові характеристики економіки не змінюють повністю стрижневі основи. З плином часом відбуваються серйозні зміни у поведінці людей, але мотивація, навіть видозмінюючись, зберігає ключові принципи – егоїзм та раціональність.

Цілком природно, що найвищим багатством у сучасній економіці вважається вже інтелектуальна участь у мережах. Навіть виказуються припущення, що клас капіталістів замінює новий клас-гегемон - нетократія (NETократія). Як свідчить досвід США, вона формується з інтелектуальної еліти середнього класу – зараз у США майже 45 млн. осіб використовують в якості засобу виробництва лише свій інтелект, зазвичай підкріплений персональним комп'ютером. [18] Це і є нова модель – "людина, що клікає".

Будь-яка модель є спрощенням. Задача дослідників полягає в адаптуванні її до реальних умов сьогодення та подальшому використанні для кращого розуміння того, як будуть поводити себе люди у процесі економічної діяльності.

Загальновідомо, що з трьох складових національного багатства – людського, природного та відтворювального капіталу, у країнах з розвинутою економікою найбільша частка (70-75%) припадає саме на людський капітал. Інвестиції в людину сьогодні включають не лише витрати на освіту, підготовку та перепідготовку кадрів. Останні розрахунки експертів Світового банку включають в нього значну частину споживчих витрат – поточні витрати сімей на харчування, одяг, житло, освіту,

ЛІТЕРАТУРА

1. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 1. – М., 1983. – С. 69.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1961. – С. 332.
3. Цит. за: Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. Предмет исследования. Т. 1. Вып. 1. – М., 1993. – С. 30.
4. Цит. за: История экономических учений / Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М., 2000. – С. 140.
5. Клейнер Г. Эволюция институциональных систем // Российский экономический журнал. – 2005. – № 4. – С. 84.
6. Там же.
7. Брунер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. Мир человека. Т. 1. – Вып. 3. – М., 1993. – С. 55.
8. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках // ИСТОКИ. Вып. 3. – М., 1998. – С. 26-27, 57.
9. Там же. – С. 62.
10. Курс экономической теории: Учебное пособие / Под ред. М.Н.Чепурина, Е.А.Киселевой. – Киров, 1994. – С. 18-24.
11. Залегкий М. Польская литература – какая она сегодня? // Иностранная литература. - 2006. – № 8. – С. 265.
12. Цит. за: Новое время. – 1995. – № 28. – С. 24.
13. Сен А. Об этике и экономике. – М., 1996. – С. 10.
14. Гордеев В. Две тенденции в эволюции конкуренции // МЭМО. – 2007. – № 1. – С. 47.
15. Тарасенко В.В. Антропология Интернет: самоорганизация "человека кликающего" // Общественные науки и современность. – 2000. – № 5. – С. 6.
16. Докладніше див.: Столяров А. Против всех // Новый мир. – 2006. – № 9. – С. 127-128.
17. Известия в Украине. 13.04.2007. – С. 13.
18. Мясникова Л. Мир в начале тысячелетия. Смена парадигмы. Новый глобальный проект // МЭМО. – 2006. – № 6. – С. 10.