

УДК 330.4; 519.86

Євгенія БОЛОТІНА

БАГАТОФАКТОРНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

Резюме. Узагальнено вказані найвпливовіші й фундаментальні вирішення проблеми економічної поведінки, що пропонує економічна теорія та суміжні науки, коротко охарактеризовано підходи класичної політекономії, маржиналізму, марксизму, економіко-психологічному напрямку, інституціоналізму та окремих концепцій поведінки індивіда в рамках економічної, соціологічної та психологічної теорій. Окреслено основні тенденції дослідницької роботи за темою.

Ключові слова: «економічна людина», побудова моделі людини, інституціональний підхід, економічна поведінка, мотив-домінанта в поведінці господарського суб'єкта, новаторські методи моделювання поведінки, «раціональний максимізатор».

YEVHENIA BOLOTINA

THE MULTIFACTOR MODEL OF ECONOMIC BEHAVIOR

Summary. The most influential and fundamental decisions of economic behavior which are introduced by economic theory and related sciences are generalized; the approaches of classical political economy, marginalism, marxism, economic psychology, institutionalism and separate conceptions of individual's behavior within the economic, sociological and psychological theory are briefly characterized in the article. The main result of the methodological conception of homo economicus is the model of equilibrium which gives the opportunity to search for ways of rational choice in different economic situations, in different levels of economic systems. This model is out of the competition when it is necessary to analyze the situation of choice with fixed pre-requisites. At the same time, the possibilities of this approach are not enough to explain the existing facts of the transition to a long-term period when the preconditions are changed. However it's not correct to analyze the modern «economic man» as a simple single-factor model. Detailing was continuous but not always constructive. A «rational maximizer» is the second name and the credo of the «economic man» nurtured by Gossen's laws and by independent researches of W. Jevons, C. Menger and L. Walras. Formalization in this stage of the economic thought development has reached the extreme: it is about the monistic explanation of the managing subject behavior on the basis of the utility function and the motive for its maximization. The domestic economic science has embraced the idea of «rational maximizer» in the form of an exhaustive interpretation of the theory of general utility. Basic tendencies of this paper research are emphasized.

Key words: «economic man», construction of the man model, institutionalism, economical behavior, dominator motive in the economic subject behavior, innovative methods of behavior modeling, «rational maximizer».

Постановка проблеми. Рідкісна «революція» в економічній теорії існувала без такої важливої базисної складової, як модель людини і людської поведінки. Проблеми економічної науки, які можна було вирішити на основі *homo economicus* як незмінного і завжди собі рівного суб'єкта, були в основному вирішені в рамках класичного і неокласичного підходів. Основний результат методологічної концепції *homo economicus* – модель рівноваги, яка дає можливість шукати шляхи раціонального вибору в різних господарських ситуаціях, на різних рівнях економічних систем. Ця модель знаходиться поза конкуренцією, коли потрібно аналізувати ситуації вибору з фіксованими передумовами. Водночас при переході до триваліших інтервалів, коли передумови змінюються, можливостей цього підходу вже не вистачає для пояснення існуючих фактів.

Економічна теорія не може обійтися без моделі людини, і, конструюючи цю модель, вона стає на шлях інтегрального підходу до суспільства, торкається проблеми суміжних наук і виходить на новий, філософсько-методологічний рівень. Не слід очікувати від економічних наук чітко сформульованого «метафізичного» вирішення питання про людську поведінку, але економіка, що в сучасному суспільстві є в авангарді суспільно-політичних наук, здатна швидко, по-сучасному гостро і ємнісно описувати дійсність і зв'язок людини з нею. Згідно з думкою лауреата Нобелівської премії в галузі економіки Р. Беккера «...економічний підхід є всеосяжним, він застосовується до усякої людської поведінки...» [1, с. 12].

У статті розглядаємо авторитетніші спроби опису, «виправдання» людини економічної з тим, щоб показати значущість економічної теорії при вирішенні соціально-політичних та

філософських проблем і розширити розуміння економіки як інтегральної, суспільно-значущої науки. Актуальність теми, безумовно, лише посилюється в світлі соціально-психологічних проблем суспільства масового вжитку та надвиробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класиками, які акцентували увагу на людському чиннику в економічних стосунках, стали такі видатні економісти, як А. Сміт, Д. Ріккардо, Дж. Мілль, А. Вагнер, Р. Госсен, К. Менгер, А. Маршалл, В. Парето, Ф. Феттер, Т. Веблен, Дж. М. Кейнс та інші. До діячів економічних і соціально-політичних наук, які зробили внесок у вирішення проблеми, роботи котрих доводяться на недалеке минуле, відносяться Г. Саймон, Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Г. Беккер, Дж. Бьюкенен, У. Меклінг, К. Бруннер, Дж. Шекл, Дж. Бентам, Т. Ситовські, Дж. Фостер, Дж. Марч, Р. Хайнер, П.-Л. Рейн, М. Вебер, Х. Лайбенстайн, Дж. Дьюї, А. Маслоу, Л. Фестінгер, М. Фішбайн, І. Айзен, Дж. Дьюзенберрі, Дж. Катона та ін. [2; 7]. Вплив соціально-економічних процесів на буття людини та зв'язок останнього з ними втілюється у знаменитій концепції історичного матеріалізму (К. Маркс, Ф. Енгельс) та подальших роботах неомарксистів. Аналіз різних аспектів цієї проблеми, а також теорій споживчого вибору й раціональності присвячені деякі роботи сучасних вітчизняних і зарубіжних економістів і соціологів: В.С. Автономова [2], П. Вайзе [3], В. Голофаста [4], А. Глухих [5], А. Кузнецова [6], В. Култигіна [7], Т. Лорано [8], С. Мочерного, А. Устенко [10; 11], Р. Мудрака [12], А. Розенфельда [13], Ю. Ельстера [15], Д. Канемана [16] та ін.

Метою статті є аналіз багатофакторної моделі економічної поведінки у найупливовіших поглядах минулого і теперішнього. Передбачається торкнутися тематичних проблем, які виступають ядром наукової полеміки і позначити найперспективніші моменти для подальшої наукової роботи за темою.

Виклад основного матеріалу. Своєрідним стартом у теоретичному моделюванні економічної поведінки стала праця «Дослідження про природу та причини багатства народів» А. Сміта, що маніфестує ключове поняття «економічна людина», скоріш у формі загального принципу. Саме словосполучення було запропоноване Дж. Міллем. Пояснюючи систему розподілу праці, Сміт підкреслює: «Розподіл праці зображує собою наслідок – хоча дуже повільно та поступово розвивається – певної схильності людської природи, а саме, схильності до міни, торгівлі, до обміну одного предмета на інший. Ця схильність притаманна усім людям» [14]. Зацікавлює погляд Сміта на те, як «однакове в усіх людей постійне і незникаюче прагнення поліпшити своє положення» акумулюється завдяки «невидимій руці ринку», стаючи суспільно-корисною діяльністю, примножуючи «багатство народів». Отже, людська природа має схильність до розвитку й реалізації економічних відносин. Д. Ріккардо зовсім не вважав за потрібне зупинятися на прагненні до задоволення особистого інтересу як властивості особи, вважаючи його зрозумілим і ультимативно їй властивим. З цієї переконаності, мабуть, виріс класичний образ *homo economicus*, що знайшов закінченість вже в маржиналістській парадигмі.

Подальша деталізація цього образу відбувалася в працях Дж. Мілля, Дж. Бентама і маржиналістів – найперше Р. Госсена, а також В. Ст. Джевонса, К. Менгера і Л. Вальраса. Дж. Мілль керувався прагненням до уніфікації і формалізації в чомусь ще «поетичних» рис моделі «економічної людини», розглянутих в ідеях Сміта і Ріккардо. Цей образ фактично відчувається в теоретико-економічному розумовому полі Європи XVII століття і знайшов перше об'єктування у вигляді основоположної ідеї А. Сміта Дж. Мілль прагнув звести його в строгу наукову абстракцію, задати для нього новий рівень узагальнення, зробивши придатним для подальших теоретичних досліджень у цьому напрямі. Відзначимо, що думка Мілля інтуїтивно рухалася в «правильному» (тобто тенденційному) напрямі, або ж, ймовірніше, вона його задавала, тому що така властивість, як високий ступінь абстракції і схильність до формалізації міцно засіли в моделі *homo economicus* і характеризують її до цього дня. Дж. Бентам схильний був розвивати ту частину вчення класиків, де йдеться про «прагнення поліпшити своє положення», вносячи нотку гедонізму до портрета «економічної людини». У його роботах пролунало ключове для концепції слово «насолада». Сьогодні воно звичніше під ім'ям «корисність» (від чого суть не змінюється), характеризує мотив-домінанту в поведінці

суб'єкта. Пропозиція про кількісне оцінювання насолоди передбачила положення кардіналістської теорії корисності, якою ми зобов'язані цілісним амплуа *homo economicus*.

Максимізуючи суть вибору на раціональних, які мають строге обґрунтування, початках, загальна теорія корисності, на думку вітчизняного науковця А. Розенфельда, є комплексом з трьох «скрутних» пар: виграш – ще більший виграш (класичний у науковій літературі варіант); програш – ще більший програш; виграш – програш [13, с. 52]. Той або інший вибір з двох варіантів характеризується або як раціональний, який максимізував корисність, або ні. Причому класична теорія передбачає безумовно безхмарну картину раціоналізації в будь-яких умовах. Незважаючи на те, що загальна теорія доповнюється такими елементами, як «групи з особливими інтересами», «непривабливість активів», у наявності її схематичність, надзвичайно високий ступінь формалізації й абстрагування, яке неминуче тягне за собою спрощення, у тому числі – на етапі побудови моделі людини. Відбувається народження «монстра соціальних наук» REMM – Resourceful, Evaluating, Maximizing Man (винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина), користуючись термінами економічного імперіалізму. Ця схема, скелет, абстракція, ймовірно, не претендувала на роль якоїсь граничної основи у трактуванні її творців, проте стала ядром гострої полеміки, до якої залучені економісти, психологи, соціологи, філософи. По той бік барикад – концепція SRSM – Socialized, Role-playing, Sanctioned Man (соціалізована людина, яка відіграє роль, поводячи себе санкціоновано), другий «монстр соціальних наук» – настільки ж, по суті, абстрактна схема.

Однак аналізувати сучасну «економічну людину» як однофакторну модель не зовсім вірно. Деталізація відбудовувалася безперервно, але являла собою процес не конструктивний. Якщо, наприклад, кейнсіанство, що принесло в розумове поле раціонального максимізатора поняття про невизначеність економічних показників *ex ante* (очікуване значення економічного показника) і *ex post* (його значення, що реально встановилося), то неокласичні теорії пошуку припускають, що суб'єкт досконало володіє методами економіко-математичного моделювання і, ймовірно, володіє ледь не даром передбачення. Проте популярна в другій половині ХХ століття теорія обмеженої раціональності Нобелівського лауреата Г. Саймона стверджує, що у владі суб'єкта знаходиться можливість відшукати не оптимальний (що максимізував) варіант комбінації благ, а лише перший прийнятний варіант, на чому пошуки припиняються. Такі взаємоспростовування зустрічаються часто, і причина тому, мабуть, сам об'єкт дослідження – людина – як істота багатогранна, складна, дуалістична (біосоціальна) і така, що практично не зводиться до простих типів, моделей, категорій без високої міри абстрагування. Економічна теорія, в даному випадку, служить інструментом для безпосереднього вирішення проблеми дуалізму людської натури.

Філософія марксизму була, безумовно, стрибком вперед у пошуку «граничної основи» людської поведінки. Їй вдалося здолати в цілому неконструктивний дух ідеалізму, що панував у філософії (а, отже, і в суміжних соціально-політичних і економічних науках), затвердити роль матеріально-економічних чинників у житті людини й суспільства, оформити політекономію у вигляді цілісної, інтегральної науки з потужним філософським методологічним і категоріальним апаратом. Водночас марксизм відмовляв людині в значній частині самостійності дій і мислення, підпорядковував і те, й інше матеріальній дійсності (економіці). Така ситуація не могла довго залишатися в ролі головної парадигми, зважаючи на активний розвиток гуманітарних наук на початку ХІХ століття.

Зв'язок економіки з психологією уперше була усвідомлена на початку ХХ століття на хвилі методологічних успіхів останньої. Ф. Феттер, що називав себе «засновником американської психологічної школи», вважав, що процес максимізації корисності у своїй основі містить не копіткий підрахунок об'єктивних економічних показників, а імпульсивний акт вибору, що здійснюється на підставі зрозумілої переваги. Т. Веблен значну роль у поведінці людини відводив «інстинктивним схильностям», які асоціював не лише з характерними особливостями окремого індивіда, але й з помітними ознаками цілих народностей. Дж. М. Кейнс в якості одного з визначальних людську поведінку чинників розглядав деякий життєвий імпульс, життєрадісність, *animal spirit* в оригіналі, який особливо проявляється в рішеннях про те або інше використання заощаджень і комбінації ресурсів (підприємницька

діяльність). Цю ідею розвинув Дж. Катона, що розділив усі витрати на обов'язкові (контрактні) й необов'язкові (дискреційні). Причому, якщо перші, на його думку, практично постійні й одноманітні, то на рішення стосовно других впливає ціла плеяда психологічних змінних (думки, очікування, настрої, амбіції). Об'єднання економіки і психології у сфері дослідження мотивації людської поведінки ознаменувалося також створенням відомої ієрархії людських потреб А. Маслоу. Л. Фестингер розглядав когнітивний дисонанс як «силу, що тривожить», направляє людину і змушує її шукати вирішення внутрішніх ціннісних протиріч у конкретній соціально-економічній діяльності. Дж. Фостер в концепції *homo creativus* наділяв людину активною творчою силою, підкреслював зворотний зв'язок людини з суспільством і економічною дійсністю, а поведінкова економічна теорія (Марч, Хайнер, Саймон) ставила людину в залежність від «суперечливих почуттів» і готових правил поведінки.

Важливою заслугою соціології та соціальної економіки у вирішенні проблеми людської поведінки стало формування інституціонального підходу, який, окрім лейтмотиву взаємин людини з соціальними інститутами, вніс до портрету *homo economicus* широкі поняття звички і звичаю. Причому останні інституціоналісти розглядають не в якості чинника, що гальмує суто раціональний процес максимізації (як, наприклад, у А. Маршалла), а в якості способу існування раціональності, що найчастіше зустрічається на практиці. Звичай також розглядається таким, що має під собою раціональне обґрунтування. Згадаємо також підхід, запропонований Дж. фон Нейманом і О. Моргенштерном, що отримав назву «Теорія ігор», де дії індивіда (групи, фірми, держави) визначаються поведінкою суперника по «гри» (деякій економічній взаємодії). При цьому кожен подальший раціоналізаторський крок залежить від відповіді супротивника як впливового і повноважного конкурента, здатного своїми діями мінімізувати виграш інших учасників.

Сучасна економічна теорія продовжує активно координувати зусилля з соціально-політичною, психологічною і математичною наукою, перетворюючись у цілісну й потужну інтегральну науку, що пропонує унікальний методологічний підхід. Разом з розвитком електронно-обчислювальної техніки відбувається популяризація економетричних методів аналізу поведінки індивіда на підставі статистичних досліджень, втілених у регресійних моделях. При цьому відбувається відмежування проблематики від суто академічного рівня пізнання на користь застосування новаторських методів моделювання при вирішенні прикладних завдань.

Серед вітчизняних економістів такий підхід характерний, приміром, для А. Кузнецова: запропонований ним метод маркетингового прогнозування поведінки споживача [6, с. 41 – 47] поєднує переваги експертного оцінювання значущості чинників і методу аналізу ієрархії споживчих переваг, обґрунтований емпіричними даними про вибір варіантів навчання на комп'ютерних курсах різними групами споживачів і є сучасною прикладною методикою на підставі базису знань про «людину економічну», що надається економічною теорією. Математичне моделювання є сусідом з екстравагантними біопсихологічними концепціями і фундаментальними психологічними дослідженнями на підставі багатого емпіричного матеріалу. Йдеться про теорію перспектив Д. Канемана і А. Тверски [16, с. 263 – 292], яка показала схильність до невірної оцінювання ризику і наслідків того або іншого вибору індивідами й у черговий раз поставила під сумнів тезу про його раціональність.

Повніше усвідомлюється зворотний зв'язок між моделлю і дійсністю. Приміром, український економіст Р. Мудрак вказував на прямий зв'язок між мірою раціональності споживчого (і соціального) вибору домогосподарств і національною продовольчою безпекою [12, с. 80 – 89]. Корені проблеми фізичної та економічної доступності життєво необхідних, якісних, безпечних продуктів харчування для населення автор справедливо вбачає не лише у безрозсудній внутрішній політиці, але й в імпульсивному, необумовленому характері споживчих рішень домогосподарств України, яким, на його думку, властива недалекоглядність й інертність мислення, відсутність довіри до держави, нездатність гнучко реагувати і пристосовуватися до змін ринкової інфраструктури. Все більшої актуальності набувають також проблеми постіндустріального суспільства масового споживання, що характеризуються дисгармонією в утворенні ринкової кон'юнктури, коли пропозиція брендівих категорій товарів

здатна формувати попит на них [4, с. 58 – 65] і коли вибір визначається нерациональними неціновими індикаторами (реклама і PR), а також проблеми, характерні для інформаційного суспільства й узагальнені деякими авторами під претензійним ім'ям «кінець праці» [9, с. 45 – 53]. Можна стверджувати, що проблеми, пов'язані з психологією і соціологією споживання в справжніх умовах придбавають абсолютно інші контури, але гнучка, прогресивна і багатопланова методологія економічної теорії потенційно залишається чудовим інструментом для їх вирішення.

Висновки. Історична заслуга інституційного підходу полягає в поясненні закономірностей функціонування господарських систем при допущенні зміни передумов. Наступний етап розвитку економічної науки повинен полягати в поверненні до розуміння активної ролі суб'єкта, але вже на новому рівні теоретичного осмислення. На цьому етапі суб'єкт господарювання повинен включатися в теоретичні моделі не як готова передумова, а як істотний чинник, що змінюється й розвивається. Для цього еволюційність та історизм економіки як методологічний принцип повинні бути поширені й на мікрорівень господарських систем. Таким чином, проведене дослідження дозволяє дійти висновку, що економічна теорія з моменту свого оформлення в самостійну, впливову науку в працях класиків була і залишається потужним інструментом опису, аналізу й пояснення людської поведінки. Нині відбувається інтеграція економічних, математичних, психологічних і соціологічних методів дослідження поведінки індивіда, ця діяльність стає комплексною. Водночас економічний підхід до вирішення проблеми людської поведінки не позбавлений серйозних методологічних проблем, серед яких можна виділити:

- схильність до економічного імперіалізму – помилкової «панацеї», що перебільшує важливість економічних чинників у поведінці індивіда і цінність результатів економіко-математичного моделювання;
- висока міра формалізації й абстракції домінуючої в економічній теорії неокласичної моделі «раціонального максимізатора»;
- акцентування проблеми протистояння економічної (REMM) і соціологічної (SRSM) моделей людини, які нібито полярні й не мають загальних рис;
- гіпертрофія раціонального або імпульсивного аспекту людської діяльності в дослідницьких роботах учених-опозиціонерів.

Conclusions. The historical merit of the institutional approach is in the explanation of conformities of economic systems functioning while the preconditions changes are allowed. The next stage of the economic science development should be the return to understanding the person's active role, but at a new level of understanding. At this stage the economic subject should be included into theoretical models not as a finished pre-condition but as a significant factor which changes and develops. With this purpose evolution and historicism of the economy as a methodological principle should be expanded also to the micro-level of economic systems.

Thus, the carried out research makes possible to draw a conclusion that economic theory was and still is a powerful tool for description, analysis and explanation of human behavior from the moment of its formation as an independent, influential science in the classics writings. At the present time the integration of economic, mathematical, psychological and sociological methods of the individual behavior research takes place and this activity becomes complex; meanwhile the economic approach to the solution of human behavior problem is not free from serious methodological problems including the following ones:

- predisposition to economic imperialism – a false “panacea” which exaggerates the importance of economic factors in human behavior and value of the econometric modeling results;
- high level of formalization and abstraction of the dominating neoclassical model of «rational maximizer» in the economic theory;
- emphasis on problems of confrontation between economic (REMM) and sociological (SRSM) models of a man which are supposedly polar and do not have common features;
- hypertrophy of rational or impulsive aspect of human activity in the research works of scientists-opponents.

Використана література

1. Беккер, Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории [Текст] / Г.С. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Автономов, В.С. Человек в зеркале экономической теории: очерк истории западной экономической мысли [Текст] / В.С. Автономов. – М.: Наука, 1993. – 174 с.
3. Вайзе, П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук [Текст] / П. Вайзе // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 3. – С. 115 – 130.
4. Голофаст, В.Б. Люди и вещи [Текст] / В.Б. Голофаст // Социологический журнал. – 2000. – № 1/2. – С. 58 – 65.
5. Глухих, А.Ю. Социология потребления в контексте акционистской парадигмы [Текст] / А.Ю. Глухих // Экономическая социология. Электронный журнал. – 2007. – Т. 8, № 2. – С. 24 – 41.
6. Кузнецов, А. Методика оценки характера поведения потребителей [Текст] / А. Кузнецов // Экономика Украины. – 1999. – № 8. – С. 41 – 47.
7. Култыгин, В.П. Теория рационального выбора – возникновение и современное состояние [Текст] / В.П. Култыгин // Социологические исследования. – 2004. – № 1. – С. 27 – 36.
8. Лорано, Т. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? [Текст] / Т. Лорано // Экономическая социология. Электронный журнал. – 2001. – Т. 2, № 1. – С. 88 – 123.
9. Макарова, М.Н. «Конец труда»: миф и реальность постиндустриализма [Текст] / М.Н. Макарова // Экономическая социология. Электронный журнал. – 2007. – Т. 8, № 1. – С. 45 – 53.
10. Мочерный, С. Человек и законы его развития [Текст] / С. Мочерный, А. Устенко // Экономика Украины. – 2004. – № 9. – С. 14 – 22.
11. Мочерный, С. Человек и законы его развития [Текст] / С. Мочерный, А. Устенко // Экономика Украины. – 2004. – № 10. – С. 17 – 26.
12. Мудрак, Р. Модель поведения потребителя как фактор национальной продовольственной безопасности [Текст] / Р. Мудрак // Экономика Украины. – 2008. – № 8. – С. 80 – 89.
13. Розенфельд, А. Тезисы к общей теории полезности и экономического поведения [Текст] / А. Розенфельд // Экономика Украины. – 2007. – № 10. – С. 52 – 58.
14. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – М.: ЭКСМО, 2007. – 957 с.
15. Эльстер, Ю. Социальные нормы и экономическая теория [Текст] / Ю. Эльстер // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 3. – С. 73 – 91.
16. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, No. 2. – P. 263 – 292.