

© Нікіфоров П. О., Кузьмук С. Г., 2016

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ЕКОНОМІЧНА ЛЮДИНА ТА БІХЕВІОРИСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ФІНАНСОВІЙ НАУЦІ

Розглянено специфіку трансформації економічного мислення науковців в контексті формулювання універсальної моделі поведінки людини. Досліджено критику моделі «homo economicus» представниками різних гуманітарних наук, запропоновано біхевіористичну концепцію як основу підвалину теоретичних досліджень у галузі поведінки людини в економічному середовищі з наголосом на проблеми фінансової науки.

Ключові слова: людина економічна, «homo economicus», «homo sociologicus», мегатренди економічного розвитку, соціалізація економіки, біхевіористична концепція фінансів.

Постановка проблеми. Переломне ХХ ст. і початок ХХІ ст. ознаменувалися фундаментальними соціально-економічними трансформаціями та продемонстрували неготовність наукової парадигми фінансової науки забезпечити теоретичну базу щодо процесів, які відбувалися в економічному середовищі та житті людей. Новітні тенденції світового розвитку, пов'язані з формуванням глобального інформаційного суспільства, осмисленням протиріч і перспектив його подальшого розвитку, стали об'єктом дослідження вчених як у рамках економічної, так і політичної науки, психології та соціології в цілому. На фоні високодинамічної структурної перебудови світової економіки та системи цінностей людини їх теоретичний фундамент утрачає актуальність, а існуюча невідповідність між нагромадженим емпіричним матеріалом і здатністю дати йому раціональне пояснення з погляду наявних теоретичних конструкцій виявили слабку зону в існуючій науковій парадигмі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми трансформації економічного простору та якісних змін у мисленнєвій діяльності людини у сфері фінансів досліджували вітчизняні вчені І. Луценко, В. Базилевич, О. Попадинець та ін.. З критикою моделі економічної людини виступали в різні часи представники різних галузей знань: Т. Веблен, Дж. Кейнс, Г. Саймон, Г. Беккер, А. Белік (економіка), М. Салінс, К. Поланьї, М. Маус, М. Гodelів (антропологія), А. Тверські, Д. Канеман (психологія), П. Вайзе, Р. Ларендорф, П. Хірш, С. Майклз, Р. Фрідмен (соціологія).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність у науковому дискурсі згоди відносно концептуалізації моделі поведінки людини в економічному середовищі, необхідність розробки фінансових парадигм для адекватної оцінки ролі людини в економіці та присвоєння цим парадигмам прогностичної функції, переорієнтація на гуманістичні виміри пізнавальної та практичної діяльності людини

потребують нового рівня узагальнення та неортодоксальних наукових підходів в умовах стрімкої трансформації фінансової системи, мисленнєвої діяльності людини.

Формулювання цілей статті. Інтенсивний розвиток середовища життєдіяльності людини продвигує появу нових соціальних цінностей і норм поведінки, відносин між особистістю і суспільством на якісно нових засадах. Мета статті – обґрунтування недоцільності використання моделі економічної людини у дослідженні складного взаємозв'язку людини з суспільством, виробничих відносин і господарського механізму та доведення необхідності пошуку наукового підґрунтя даної проблеми на основі біхевіористичних фінансів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналізуючи сучасні світоглядні реалії, професор В. Базилевич виділяє такі мегатренди економічного розвитку, як глобалізація, фінансіалізація (в тому числі віртуалізація фінансів), інформатизація, інтелектуалізація та соціалізація [1]. У рамках даної статті зосередимо увагу на двох останніх.

На думку сучасних дослідників, інтелектуалізація економіки, або стрімке поширення економіки, основаної на знаннях (knowledge-based economy), відображає визнання того, що наукові знання та спеціалізовані унікальні навички їхніх носіїв стають головним джерелом і ключовим фактором розвитку виробничої сфери, а також запорукою стійкого розвитку невиробничої. Порівняно нова економічна теорія, яка, на противагу трудовій теорії вартості, основою вартості називає саме знання (knowledge-value), висунена японським ученим, футурологом Т. Сакайя, на думку якого ми вступаємо в новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, створені знаннями [2]. Підтвердженням даної теорії слугують сучасні дослідження вчених, які встановили, що сьогодні матеріальні активи мають меншу цінність у порівнянні з нематеріальними (співвідношення встановлено на рівні 1:5 – 1:6), а

вкладення в інтелектуальну сферу мають у вісім разів більшу віддачу, ніж в техніку [3].

У рамках інтелектуалізації економічних процесів на зміну імперативу максимізації матеріального добробуту приходить «людиноцентрична» модель розвитку економіки та суспільства загалом, яка передбачає гуманність і можливість самоствердження через володіння та користування знаннями. Даний процес надзвичайно тісно переплітається з актуальними в умовах сьогодення трансформаціями в сфері розуміння ролі людини в економічному середовищі та переходу моральних та етичних норм на передній план у порівнянні з меркантильними настроями в базових концепціях теорії економіки. Ці трансформації знайшли відображення в новітній парадигмі гуманітарних наук загалом та економіки і фінансів в тому числі, що отримала назву «соціалізація економіки». В умовах сьогодення вона передбачає все тіснішу інтеграцію індивідуальних і приватних інтересів, властиву змішаній економіці, соціальну переорієнтацію виробництва, гуманізацію праці та життя людей, пом'якшення соціальної диференціації та зростання ролі соціальної сфери [4].

Досліджуючи питання соціалізації економіки, зауважимо, що в умовах сучасності успішний конкурентоспроможний бізнес зацікавлений у підвищенні довіри між суспільством, підприємницькими колами та державою. Дана мета втілюється шляхом реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу, яка надзвичайно актуальна серед західних дослідників економіки та суміжних дисциплін. Збільшення зацікавленості у збереженні природи задля сталого розвитку економіки і суспільства загалом і забезпечення благополуччя та безпеки громадян стало помітним трендом серед західних компаній. Основною метою корпоративної соціальної відповідальності є формування позитивно спрямованого статусу для учасників підприємницької діяльності (Г. Беккер вживає термін «ринку статусу»), який забезпечує важливу перевагу в ринковій боротьбі [5]. З вищенаведеного робимо висновок, що трактування соціальної відповідальності бізнесу як одного з проявів процесу соціалізації економіки є адекватним кроком у формуванні теоретичної основи сучасної економічної науки. Загалом структура даного процесу представлена на рис. 1.

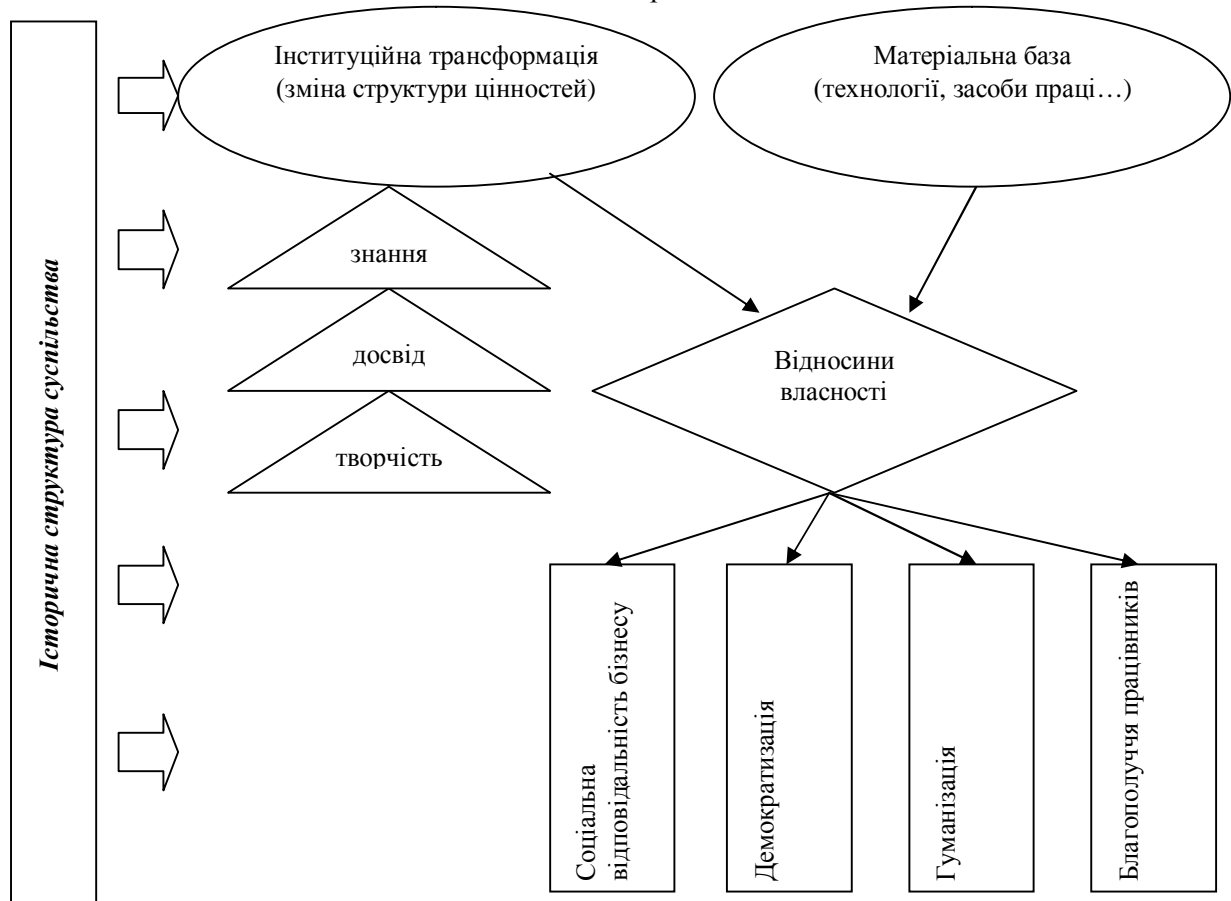


Рис. 1. Структура процесу соціалізації економіки

**Джерело: розроблено авторами*

Багато конфліктних питань у дослідженні процесу соціалізації економіки залишаються відкритими, адже щодо їх з'ясування не існує

єдиновірного алгоритму в конкретній теоретичній парадигмі. Ситуація ускладнюється тим, що дана сфера дослідження знаходиться на

стику двох різних гуманітарних наук, які при дослідженні та поясненні тих самих процесів керуються різними точками відліку. У результаті, сформована класиками економічної теорії модель «homo economicus» підлягає постійній критиці з боку соціологів, які пропонують модель «homo sociologicus» як основний орієнтир поведінки та прийняття рішень людини в соціумі, в тому числі в площині з'ясування економічних питань. Протистояння людини економічної та людини соціальної є ключовою позицією наукового пошуку сучасної економіки. Прихильники «усталеної» економіки захищають позиції раціональності та меркантильності економічних суб'єктів у прийнятті фінансових рішень. Однак їх опоненти скидають з людини роль робота, який сліпо слідує економічному інтересу та бажанню максимізувати власні доходи, а натомість приділяють увагу її внутрішньому світу та інституційній надбудові.

Математичну модель «homo economicus» створено в кінці XIX ст. групою вчених, до якої входили Френсіс Еджуорт, Вільям Стенлі Джевонс, Леон Вальрас і Вільфредо Парето. Дана теоретична конструкція прийнята англійською класичною школою, а також маржиналістами та неокласиками. Ця модель являла собою людину як економічного суб'єкта, котрий діє з метою досягнення максимально можливого добробуту за найменших витрат з огляду на наявну інформацію, можливості та обмеження, (як природні, так і інституціональні), власну здатність досягти заздалегідь поставлених цілей [6]. Відповідно до названої моделі цей індивідуум знає, що ліпше для його тіла та психіки у довгостроковій перспективі та може приймати завжди правильні рішення по відношенню до себе. В узагальненому вигляді людина економічна являє собою майже безперерійно ідеальний пристрій, який здійснює вибір у ситуації, де наявні певні ресурси та завдання з максимізації власної корисності.

У XX ст. теорія раціонального вибору Лайонела Роббінса стала мейнстрімом економічної науки, а дефініція «економічна людина» набула специфічного наповнення раціонально мислячої людини, яка володіє повною інформацією та діє на основі власного інтересу та бажання збільшити власне багатство. Приблизно тоді ж модель економічної людини почала підлягати критиці як з боку економістів, так і представників інших соціальних наук. Економісти-антропологі Маршал Салінс, Карл Поланьї, Марсель Маус та Моріс Годелів довели, що в умовах традиційного суспільства вибір людини щодо виробництва та обміну товарів наслідує модель взаємності, яка різко протиставляється моделі економічної людини [7].

Російський учений А. Белик з приводу

досліджуваного питання висловився вкрай різко: «Надмірне насадження раціоналістичної моделі поведінки «людини економічної», насильницьке проштовхування «нових загальнолюдських цінностей» у вигляді квазікультури споживання, обов'язкової для всіх, є однією з причин кризи індустріалізму» [8].

Економісти Т. Веблен, Дж. М. Кейнс, Г. Саймон, представники австрійської економічної школи критикують людину економічну, оскільки вона представляє людину як робота, котрий володіє надто всеохоплюючими знаннями макроекономіки та економічного прогнозування при прийнятті економічних рішень на буденному рівні. Вони стверджують, що досконалого знання не існує, а це значить, що вся економічна діяльність пов'язана з ризиком.

Емпіричні дослідження Амоса Тверські поставили під сумнів припущення про те, що інвестори раціональні у своїх рішеннях. У 1995 році Тверські продемонстрував, що вони схильні до високого ризику незначних втрат, але байдуже ставляться до незначного ризику втрати великої суми коштів. Це відкриття не вписується в загальноприйняті постулати раціональності. Подальші дослідження в галузі експериментальної та поведінкової економіки продемонстрували й інші відхилення від теорії раціонального вибору. Наприклад, Г. Беккер звертає увагу на відносини в сім'ї. Він наголошує, що поведінка між чоловіком і дружиною, мамою та дитиною радикально відрізняється від відносин між членами організації, найманими працівниками та роботодавцями і визначається в меншій мірі сліпим розрахунком і власним інтересом, а більше любов'ю, турботою, почуттям обов'язку чи почуттям провини [9].

Інші критики моделі економічної людини, такі як Бруно Фрей, указують на надмірний її акцент на зовнішній мотивації у вигляді заохочень і покарань від соціального середовища, на відміну від внутрішньої мотивації. Наприклад, очевидно, що людина економічна не могла стати героєм у війні або отримати задоволення від власної майстерності. Інші вчені-психоаналітики критикують модель людини економічної за те, що вона не враховує внутрішні конфлікти. Кожна людина в той чи інший момент часу повинна зробити вибір між індивідуальними та суспільними цінностями, адже вона є частинкою соціуму, короткостроковими та довгостроковими цілями (наприклад, вибір між смачною калорійною їжею та втратою ваги). Необхідність прийняття таких рішень є джерелом внутрішніх конфліктів, неузгодженості, котрі можуть провокувати нерациональність у діях конкретних суб'єктів, що може супроводжуватися психологічним паралічем, неврозом чи душевними стражданнями. З іншого боку, більш буденні

прояви нерациональності можуть бути результатами звички, ліні чи простої послухності.

Боулдінг стверджує, що тип особистості, який формується під впливом ринку та ринкових інститутів, позбавлений істинних людських відносин. Він зазначає, що економічна людина є чимось більшим, ніж сума окремих чеснот, таких як ощадливість, скупість, жадібність і прискіпливість. Економічна людина є вужчим поняттям, ніж особистість, яка прагне бути героєм [10]. Бервалд також знаходить серйозні проблеми в моделі економічної людини: людські бажання поширюються на задоволення матеріальних потреб разом з необхідністю застосувати творчі здібності й таланти на робочому місці [11].

З критикою моделі економічної людини виступив Вальтер Фройліч, котрий звернув увагу на дві теорії фірми, іменовані «організаційний аналіз» і «прийняття рішень в умовах невизначеності». У даних теоріях бізнесмен представлений як людина, яка «значно відкритіша з погляду моральних, псевдоморальних, традиційних та інших проявів, а також більш людяна, ніж блідий образ» у критикованій моделі [12].

Купівля подарунків вважається проявом нерациональної поведінки з погляду «*homo economicus*», але водночас це забезпечує підвищену стимуляцію сфер задоволення у всьому головного мозку, зниження рівня стресу, оптимального функціонування імунної системи, зниження кортикостероїдів, адреналіну і кортизолу. Все це є проявами ефекту плацебо і пов'язано з будівництвом соціальної довіри. У результаті безпрограшної гри з позитивною сумою спрацьовують дзеркальні нейрони: людина дарує подарунок і отримує задоволення, еквівалентне задоволенню людини, котра отримує подарунок [13].

Інший недолік даної моделі наводять економічні соціологи й антропологи, які стверджують, що «людина економічна» ігнорує надзвичайно важливий аспект впливу соціальних чинників на смаки і параметри функції корисності. Порівняння між висновками економіки і соціології привели до поширення терміна «*homo sociologicus*», введенного німецьким соціологом Р. Дарендорфом у 1958 році для представлення образу людської природи, відображеної в деяких соціологічних моделях, які намагаються обмежити соціальні сили, що визначають індивідуальні смаки і цінності. Хірш переконаний, що, на відміну від *economicus*, *sociologicus* не переслідує корисливі інтереси, а виконує соціальні ролі [14].

Науковими пошуками в царині протистояння моделей «*homo economicus*» і «*homo sociologicus*» займався в кінці минулого століття німецький соціолог та економіст Петер Вайзе.

Цікаво, що ці дві моделі людини він називав «монстрами» суспільних наук і зазначав, що вони є ні чим іншим, ніж теоретичними абстракціями, граничними, крайніми випадками більш загальної моделі людини, яку можна було б назвати «*homo socioeconomicus*». Ці дві моделі можна застосовувати тільки в рівноважному стані, тоді як при порушенні рівноваги необхідно включити обидва механізми суспільної координації: і ринковий, і нормативний [15].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищенаведені доводи дослідників, зауважимо, що модель економічної людини була оптимальним способом пояснення поведінки людини в часи, коли фінанси формувалися як фундаментальна наука в економіці. Людина справді в довгостроковій перспективі націлена на максимізацію власного достатку і людина справді бажає збільшити граничну корисність, однак очевидно, що така закономірність спрацьовує тільки в умовах абстрагування від деяких обставин. Це підтверджують і численні випадки критики моделі економічної людини представниками різних наукових кіл. Отже, трансформація мисленнєвої діяльності вчених-економістів у напрямку перетягування об'єкта дослідження фінансів на людину як соціальний об'єкт, який у рамках своєї економічної діяльності володіє ознаками соціалізованого індивідуума, є одним із ключових зрушень сучасної науки. Дослідження специфіки впливу поведінки соціалізованих економічних суб'єктів на економічні відносини повинно стати одним із основних напрямків наукових пошуків сучасних учених-фінансистів, і отримало відображення у новітньому напрямку дослідження фінансових відносин – біхевіористичних (поведінкових) фінансах.

Модель раціонально мислячої «*homo economicus*» доповнена певною сукупністю специфічних до конкретних ситуацій винятків і «ефектів», описаних теоретиками фінансів (наприклад, парадокс Веблена), на сьогодні застарілою і не може розглядатися як основна теоретична підвалина характеристики поведінки людини в економіці. Людина в економічному середовищі не може розглядатися абстраговано від інших наук про людину, які зачіпають особливості її соціалізації, фізіологічного та психологічного розвитку, інтелектуальних можливостей. За таких обставин мейнстрімом сучасних досліджень в царині фінансів повинен стати біхевіористичний підхід, який на експериментальній основі дає можливість сформулювати нову модель людини в економічному середовищі. І ця людина тепер не виглядатиме як робот, а буде органічним елементом економічної системи, наділеним як фізіологічними властивостями, так і духовними та соціальними цінностями.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Сучасна економічна теорія: в пошуках нової парадигми / Віктор Дмитрович Базилевич. // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2013. – №146. – С. 5–7, с.5–6.
2. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или история будущего// Новая индустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 337–371.
3. Комаров И. Интеллектуальный капитал // Персонал, 2000. – № 5. – С. 56
4. Попадинець О. В. Соціалізація економіки як нова парадигма економічної теорії / О. В. Попадинець // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 49. С. 228-231
5. Becker Gary S. The Equilibrium Distribution of Income and the Market for Status / Gary S. Becker, M. Murphy Kevin, Iván Werning // Journal of Political Economy. — 2005. — Vol. 113, No. 2. — P. 282–310.
6. Persky, Joseph. "Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus." The Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No. 2 (Spring, 1995), pp. 221-231
7. Marcel Mauss (1924): The Gift. The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies. London: Routledge 2006.
8. Белик А. Экономическая антропология: взаимодействие экономики и культуры/ А. Белик // Экономический журнал.– 2010.–№4(20).
9. Becker, Gary S. 1997 [1993]. The Economic Way of Looking at Life. In Nobel Lectures in Economic Sciences, 1991–1995, ed. Torsten Persson, 38-58
10. Boulding, Kenneth E. 1954. "The Principle of Personal Responsibility." Review of Social Economy 12, no. 1:1–8.
11. Baerwald, Friedrich. 1954. "Some Reflections on the Economic Aspects of 'Depersonalization.'" Review of Social Economy 12, no. 1:9–15.
12. Froehlich, Walter. 1966. "The Businessman as a Person: Some Aspects of Newer Theories of the Firm." Review of Social Economy 24, no. 2:122–31.
13. Bowles, Samuel and Herbert Gintis "A Cooperative Species: Human Reciprocity and its Evolution" (Princeton University Press; Reprint edition).
14. Hirsch, Paul, Stuart Michaels and Ray Friedman. 1990. "Clean Models vs. Dirty Hands: Why Economics Is Different from Sociology." In Sharon Zukin and Paul DiMaggio, eds. Structures of Capital: The Social Organization of the Economy: 39-56. Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press, 1990 (ISBN 0-521-37523-1).
15. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук. THESIS, 1993, вып. 3, С. 115-130.

Аннотация

Петр Никифоров, Светлана Кузьмук

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК И БИХЕВИОРИСТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ФИНАНСОВОЙ НАУКЕ

Рассмотрена специфика трансформации экономического мышления ученых в контексте формулирования универсальной модели поведения человека. Исследована критика модели «homo economicus» представителями различных гуманитарных наук, предложена бихевиористическая концепция в качестве основного фундамента теоретических исследований в области поведения человека в экономической среде, с акцентированием на проблемы финансовой науки.

Ключевые слова: человек экономический, «homo economicus», «homo sociologicus», мегатренды экономического развития, социализация экономики, бихевиористическая концепция финансов.

Summary

Petro Nikiforov, Svitlana Kuzmuk

ECONOMIC MAN AND BEHAVIORAL CONCEPT OF THEORETICAL RESEARCH IN FINANCIAL SCIENCE

The transformation specifics of economic scientists thinking in the context of a universal human behavior model formulation are examined in the article. «Homo economicus» model criticism by the representatives of various humanities is studied, behaviorist concept as the main foundation of theoretical research in the field of human behavior in the economic environment is proposed, focusing on financial science problems.

Keywords: economic man, «homo economicus», «homo sociologicus», megatrend economic development, socialization of the economy, the concept of behavioral finance.