

Грецька-Миргородська В. В.  
начальник управління інноваційного розвитку  
та іміджевих проєктів  
Харківської міської ради

Hretska-Myrgorodska V. V.  
Head of Innovative Development and Image Projects Office  
Kharkiv city council

## КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ЩО НОВОГО ВНОСИТЬ ПОВЕДІНКОВИЙ ПІДХІД?

**Анотація.** Статтю присвячено питанням розвитку концептуальних положень соціально орієнтованої економіки з урахуванням поведінкового підходу. Розглянуто такі питання: огляд моделей соціалізації економіки; припущення поведінкової економіки і зміна моделі економічного агента; імплементація поведінкових припущень у концептуальну базу соціально-орієнтованої економіки. Виділено спільні аспекти концепцій соціалізації економіки: ефективний ринок і роль держави у забезпеченні соціальних гарантій і захисту. Обґрунтовано доповнення цих положень поведінковими передумовами, зокрема обмеженою раціональністю, опортунізмом, інерційністю поведінки економічних агентів; соціальним капіталом як найважливішим ресурсом розвитку; можливістю досягнення соціального консенсусу. Поведінкова економіка пропонує зміну традиційної моделі homo economicus, відходить від принципу раціональності в поведінці людей і вводить в економічний аналіз психологічні та інші «неекономічні» чинники індивідів. Запропонована система припущень є більш адекватною сучасним умовам розвитку економіки і суспільства, завдяки чому може бути продуктивною основою для розроблення соціально-економічної політики України.

**Ключові слова:** концепції соціалізації економіки, припущення поведінкової економіки, соціально орієнтована економіка.

**Вступ та постановка проблеми.** Концепції ринкової економіки, які тією чи іншою мірою орієнтовані на вирішення проблеми оптимального поєднання соціальної справедливості та економічної ефективності, набули широкої популярності починаючи із середини минулого століття. У сучасному тезаурусі економічної теорії існує досить широкий спектр близьких за формою і змістом термінів, що відображають ці концепції: соціальне ринкове господарство (економіка), соціально орієнтована економіка, соціальна економіка, економіка (держава) добробуту та ін. З певною мірою умовності їх можна об'єднати під назвою «концепції соціалізації економіки». Основи цих концепцій були закладені ще в першій половині минулого століття і далі розвивалися у рамках відповідних економічних доктрин.

Актуальні проблеми і протиріччя економіки і соціуму на початку нашого століття, з одного боку, і нові теорії, які висувуються як методологічна альтернатива «мейнстріму» – з іншого, зумовлюють необхідність розвитку концептуальної бази моделей соціалізації економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У різних концепціях соціалізації економіки можна виділити спільну ідею щодо трактування суспільного добробуту, яка базується на принципах соціальної рівності, справедливості і захищеності. Слід зазначити, що, по-перше, забезпечення цих умов саме по собі є благом для індивідів; по-друге, ці блага в умовах ефективного ринкового механізму призводять до підвищення їхнього матеріального добробуту. Вперше поняття «соціальна держава» було введено німецьким вченим Л. Штайном у кінці XIX ст. [1, с. 3; 2]. Він уважав, що соціальна держава зобов'язана підтримувати абсолютну рівність у правах для всіх суспільних класів і для окремої особистості. Вона має сприяти економічному та суспільному прогресу своїх громадян, бо розвиток держави у цілому виступає умовою розвитку громадян, і саме у цьому сенсі слід говорити про соціальну державу [3, с. 219–220]. До основних

принципів добробуту в моделі соціальної держави належать: соціальна справедливість; соціальна рівність; забезпечення соціальних гарантій.

Концепція «держави добробуту» формується в англійських країнах, коли теорія суспільного й індивідуального добробуту оформляється в самостійну галузь знань. Держава загального добробуту – це модель ринкової економічної системи, для якої є характерними високий рівень життя населення, демократична форма правління, колективні гарантії соціальної підтримки [4; 5]. Завдяки цим критеріям деякі автори розглядають її як актуальну модель демократичної трансформації українського суспільства [6].

Дж. Б'юкенен вважає державу добробуту формою держави, яка грає тільки «передавальну» роль: інститути такої держави повинні бути спрямовані на досягнення особистих цілей індивіда-споживача. Концепція суспільного договору, суспільства згоди реалізувалася у соціал-демократичній політиці й утилізувалася у «договірній економіці», коли три основні сили суспільства – профспілки, роботодавці і держава – досягають певної узгодженості, а держава у цьому разі виступає в ролі арбітра [7].

Модель соціальної ринкової економіки представляє різні соціально-економічні «порядки» з їх історичними, природними, психологічними, ментальними, традиційними особливостями, особливий інституційний устрій економіки. Один із засновників цієї концепції В. Репке [8; 9], розглядаючи взаємодію економіки з іншими сферами життя суспільства і відхилення в економічному розвитку, які при цьому виникають, попереджає про недопущення спотворення основних життєвих принципів суспільства, культурних, релігійних та інших традицій. «Ринкова економіка – це ще далеко не все. Вона займає певне місце в здоровому та ефективному суспільстві, на якому вона незамінна і на якому вона має бути кристально чистою та незаплямленою, проте якщо поряд із цим сектором не буде інших –самозабезпечення, державного сектора

економіки, планування, самопожертви та безкорисливої людяності, – неодмінно почнеться її розкладання, і вона отруїть продуктами гниття інші сфери суспільства» [10, с. 263]. Принципи соціальної спрямованості ринкової економіки були розвинуті в ідеях А. Мюллер-Армака [11; 12] та інших економістів «ордоліберального» напрямку [13].

Термін «соціально орієнтована економіка» також є далеко не новим в економічному тезаурусі [14–16]. У науковій літературі він часто трактується за своїм змістом у межах концепції соціальної ринкової економіки з певним акцентом на високий рівень економічного розвитку, добробуту громадян та їх соціальної захищеності. Прикладом може бути така дефініція: «Під соціально орієнтованою ринковою економікою необхідно розуміти певний тип економічної системи, який відрізняється високим рівнем економічного, політичного, соціального розвитку та забезпечує досягнення істотного рівня добробуту й якості життя, соціальної справедливості та захищеності» [14, с. 290].

Незважаючи на розбіжності між теоретиками соціального ринкового господарства щодо практики економічної політики, її цілей та інструментів, основна ідея є спільною для всіх. Суть соціального ринкового господарства, на думку вчених, які стояли біля витоків розроблення цієї моделі [4; 10; 11; 13; 17], полягає у тому, що в самій ринковій системі закладено принципи, які здатні забезпечити економічне зростання і високий рівень добробуту учасників ринку. Його вихідна передумова, яка набуває різні форми, полягає у тому, що вільна ринкова економіка цілком здатна виконати соціальні завдання сучасного суспільства. Однак ринковий механізм повинен бути «налаштований» відповідним чином: забезпечувати ефективну конкуренцію, мотивацію до праці, економічну свободу та рівні права учасників ринку. Тож завдання такого «налаштування» має виконати держава, і, відповідно до ордоліберальної типологізації економічних устроїв суспільства, соціальна ринкова економіка є свідомо встановленим ринковим устроєм. Цим, по суті, модель соціального ринкового господарства відрізняється від неринкових (соціалістичних) моделей економіки, у яких вирішення соціальних проблем і реформ покладається на державу за яскраво вираженого дирижизму в управлінні.

**Метою** даної статті є розвиток концептуальних положень соціально орієнтованої економіки з урахуванням поведінкового підходу. У статті розглянуто такі питання: огляд моделей соціалізації економіки; поведінкова економіка і зміна моделі економічного агента; імплементація поведінкових припущень у концептуальну базу соціально орієнтованої економіки.

#### Результати дослідження.

Технологічні досягнення кінця ХХ ст., що забезпечили високі стандарти споживання і високі вимоги до залучених у виробничий процес людей, викликали також модифікацію стимулів та мотивів діяльності. З одного боку, працівники вважають за краще працювати за меншу зарплату, якщо їм вдасться самореалізуватися на робочому місці, не виконувати рутинних операцій, самостійно приймати рішення, розраховувати на культурне та професійне зростання.

З іншого боку, відзначається прагнення все більшого числа людей присвячувати якомога більше часу самоосвіті, участі в громадських організаціях, сім'ї. Все це призводить до формування творчого типу особистості.

Пріоритети розвитку особистості як працівника й як члена суспільства виходять на перший план, при цьому економіка стає більш «етичною» і гуманною, орієнто-

ваною на задоволення потреб окремої людини в рамках загальних соціальних інтересів. Ці процеси призводять до трансформації ринкових стимулів і рушійних сил, які вже виходять за рамки індивідуалістичної концепції поведінки економічних агентів і більш широкої моделі homo economicus, або моделі REMM [18].

Досягнення у сфері поведінкової і експериментальної економіки демонструють, що поведінка людей не є раціональною у суто економічному (традиційному) розумінні. Люди приймають економічні рішення під впливом низки неекономічних чинників: психологічних, поведінкових, фізіологічних [19–21]. Починаючи з робіт Канемана та Тверські розширено сферу економічної науки, що оперує вже іншою моделлю економічної поведінки людей [22; 23].

Нобелівську премію з економіки 2017 р. було присуджено Річарду Талеру за його піонерні роботи з вивчення нерациональності в поведінці людей і використання нових інструментів соціально-економічної політики, які підштовхують людей до прийняття оптимальних рішень [24].

Визнання цього тягне за собою перегляд передумов ринкового механізму, пов'язаних із моделлю поведінки людей. По суті, йдеться про нову концепцію ринку, яка передбачає поряд із традиційними ринковими стимулами (власний інтерес і вигода) також поведінкові та психологічні чинники взаємодії людей. Але це означає, що концепція соціально орієнтованої ринкової економіки потребує розвитку з урахуванням ідей поведінкового підходу.

Слід зазначити, що в дискусії з приводу цієї концепції питання поведінкових припущень і, більш широко, моделі людини (базової моделі економічного агента) займають досить скромне місце у вітчизняній науковій літературі порівняно, наприклад, з обговоренням цілей і засобів соціально-економічної політики держави, його роллю у формуванні соціально орієнтованої економіки, ознак і показників цього типу економіки. З одного боку, кажучи про ринкову систему, яка є необхідною умовою соціально орієнтованої економіки, як підкреслювалося вище, неявно мається на увазі відповідна модель homo economicus. З іншого боку, як також було відзначено вище, підкреслюється спрямованість «настройки» ринку на економічний і соціальний прогрес людини, цінності і мотивація якого істотно змінилися та відрізняються від передумов раціональної моделі економічного агента. Це зумовлює необхідність включення поведінкових передумов у систему концептуальних положень соціально орієнтованої економіки.

Принципово важливим із теоретичного погляду є питання про те, якими властивостями володіє поведінка людей, про розвиток яких йдеться. Вихідні припущення щодо поведінки економічного агента, який, по-перше, діє у соціально орієнтованій економіці (виробляє, споживає, накопичує тощо), по-друге, для котрого ця економічна система діє, його інтересам слугує, його потреби задовольняє.

Таким чином, припущення моделі економічного агента, тобто людини в контексті економічної поведінки, повинні бути обов'язковим елементом концептуальної бази. Цей елемент є принципово важливим і з практичного погляду, тому що адекватність теоретичної моделі (поведінкових передумов) реальній поведінці людей і механізм прийняття ними економічних рішень зумовлює ефект політики держави щодо формування соціально орієнтованої економіки, ступінь успіху або провалу в досягненні поставлених цілей цієї політики.

Сформулюємо систему базових положень, які можуть бути прийняті як аксіоматичні твердження концепції соціально орієнтованої економіки. Ця система об'єднує

принципові тези і, на нашу думку, є ядром концепції, яка може доповнюватися положеннями, що відображають специфічні аспекти чи завдання соціально-економічної політики.

1. Ринкова економіка: ефективність ринкового механізму як засобу взаємодії економічних агентів і його здатності забезпечити економічне зростання, індивідуальний та суспільний добробут.

2. Продуктивна роль держави у забезпеченні добробуту, зокрема соціальних прав, гарантій і безпеки. Вона проявляється у функціях: формування інституційної структури економічної системи і суспільства; вибору оптимальної структури суспільних благ.

3. Поведінкові передумови: люди приймають економічні рішення не тільки виходячи з принципу раціональності, а й під впливом психологічних, поведінкових та інших неекономічних чинників, унаслідок чого їх вибір відхиляється від оптимального рішення.

4. Соціальний капітал є найважливішим ресурсом економічної системи, який підсилює її продуктивність, у тому числі й за рахунок зниження трансакційних витрат.

5. Можливість досягнення соціального консенсусу.

Перші два положення є загальноприйнятими для основних ідей, які характерні у цілому для концепцій соціалізації економіки: передумови щодо ефективності ринку та продуктивної діяльності держави, яка виражається у забезпеченні соціальних гарантій, соціальної справедливості та соціальної рівності. Слід зазначити, що різні концепції соціалізації економіки представляють рамки цієї діяльності більш-менш широко – від мінімального втручання держави в ринковий механізм й обмеження державного регулювання у сфері соціальних гарантій і захисту (ліберальна модель) до провідної ролі держави у цих питаннях (соціал-демократична модель) [25].

Наступним за рівнем методологічної важливості концептуальним положенням є припущення про поведінку людей та прийняття ними рішень в економічному житті. Зробимо зауваження з приводу цього положення. Як було визначено вище, ці припущення засновані на ідеях неоінституціоналізму і поведінкової економіки.

Основними припущеннями неоінституціонального аналізу щодо поведінки економічних агентів є обмежена раціональність і опортунізм [26–28]. Суть обмеженої раціональності в тому, що люди, приймаючи економічні рішення, «...прагнуть діяти раціонально, але мають цю здатність лише в обмеженій мірі» [6, с. 41]. У контексті нашого предмету слід підкреслити, що прихильники (автори) концепції обмеженої раціональності О. Вільямс [26] і Г. Саймон [27; 28] уважали, що раціональний вибір обмежується пізнавальними здібностями людини, які визначаються передусім його інтелектом. Окрім того, як обмежені ресурси розглядаються також час і інформація.

Опортунізм означає, що, по-перше, мотивація людини обмежується тільки його власними інтересами; він слідує своїм інтересам будь-якими шляхами, включаючи порушення моральних норм, «...у тому числі обманним шляхом, включаючи сюди такі форми обману, як брехня, злодійство, шахрайство, але навряд чи обмежуючись ними...» [26, с. 43]. Прикладом опортуністичної поведінки може бути ухилення від оподаткування, використовуючи різні «лазівки» і неоднозначності в податковому законодавстві, а також пряме його порушення [29, с. 78–99].

Відмінність підходу поведінкової економіки до аналізу нерациональності економічних агентів від неоінституційного підходу полягає у тому, що його представники пов'язують відхилення від раціональності з психологічними і поведінковими чинниками: увагою, волею, інерт-

ністю, упередженням та ін. [22–24]. Об'єднує ці два підходи залучення в аналіз когнітивних можливостей людини.

З поведінковими передумовами тісно пов'язане дослідження соціального капіталу. Аби не заглиблюватися в дискусію про дефініції соціального капіталу, яка активно ведеться з кінця минулого століття, обмежимося лише констатацією того, що зміст цього поняття пов'язаний із характеристиками взаємодії людей. Трактуючи Дж. Коулманом соціального капіталу як особливого ресурсу, який є властивим структурі зв'язків і доступним актору, включеному в цю систему [30, с. 124], або точка зору Ф. Фукуями, який розкриває зміст соціального капіталу через культуру співпраці, неформальні норми взаємодії та відносин людей [31], так само як і інші дослідники, сходяться в тому, що соціальний капітал – це атрибут взаємозв'язків і взаємодії людей. Уважаючи, що елементи мережі, з одного боку, і зв'язку між ними – з іншого, не є абсолютно незалежними, а певним чином зумовлюють один одного, можна вважати, що припущення про властивості поведінки людей є певною мірою і передумовами дослідження соціального капіталу.

Остання теза про соціальний консенсус, по суті, є похідною від попередньої, тому що консенсус є однією з характеристик соціального капіталу, певною формою взаємодії людей. Дійсно, можливості досягнення консенсусу зумовлюються структурою цінностей, норм та зв'язків у суспільстві, тісністю зв'язків та довірою. Консенсус був виділений в окремий концептуальний елемент, зважаючи на його важливість.

Консенсус (згода – лат.) в економіці та соціології трактується у близьких значеннях як узгоджене рішення, спільна точка зору всіх членів групи (суспільства) [32, с. 17–18]. Можливість досягнення консенсусу означає можливість уникнути конфліктів під час прийняття групових рішень, а це не тільки рішення на рівні окремих інститутів – організацій бізнесу, добровільних спільнот, а й узгодження питань соціально-економічної політики держави. Як відомо, метод голосування є в певному сенсі вимушеним заходом, який передбачає підпорядкування деякої частини суспільства (мережі) рішенням, які вона не підтримує. Орієнтація на досягнення консенсусу стимулює процеси співпраці, тоді голосування породжує суперництво, порушує згуртованість і підсилює конфліктність у групі (суспільстві) [33]. Дослідження механізмів досягнення консенсусу і умов, за яких це можливо, проводиться із застосуванням різних методів, у тому числі теорії випадкових процесів, де довіра формалізується у термінах ймовірності [34].

Досягнення консенсусу, з одного боку, свідчить про низку позитивних характеристик взаємодії членів групи (суспільства), таких як толерантність, довіра, повага і т. п., про достатню ступінь гомогенності суспільства з погляду цінностей і норм, що відповідає високій якості соціального капіталу. З іншого боку, досягнення консенсусу само по собі є результатом продуктивної ролі соціального капіталу, яка реалізується за схемою: досягнення консенсусу → зменшення конфліктності → зниження трансакційних витрат → збільшення економічної продуктивності → підвищення добробуту.

Слід підкреслити, що завдання соціально-економічної політики в напрямі певних соціальних орієнтирів формуються на платформі запропонованого концептуального ядра, але не є його частиною. Так, наприклад, визнання соціального капіталу найважливішим ресурсом і чинником взаємодії людей означає необхідність постановки відповідних завдань для соціально-економічної політики

зі створення інституційних та економічних умов формування цього капіталу, його накопичення і відтворення. Це, своєю чергою, спирається на поведінкові припущення, які враховуються під час формування відповідної інституційної структури, бюджетної політики (оптимальної структури державних видатків) тощо.

Зазначимо, що соціальна орієнтованість економіки означає не тільки тип цих орієнтирів, тобто завдань державної політики регулювання економіки, а й те, що така теоретична модель (концепція) економіки заснована на припущеннях щодо людини, індивідуальної та колективної поведінки економічних агентів, їх взаємодії. Дана модель соціально орієнтована в тому сенсі, що вона виходить із базового припущення, що рушійною силою економіки є не просто людина (або однорідна множина індивідів), а гетерогенне співтовариство людей, різних за низкою ознак і властивостей поведінки, що взаємодіють.

**Висновки.** Незважаючи на відмінності, які різні дослідники оцінюють як більш-менш істотні, концепції (моделі) соціалізації економіки мають спільні аспекти, серед яких – ефективний ринок і роль держави у забезпеченні соціальних гарантій та захисту. Реалізація цих завдань базується переважно на відомих положеннях

ліберального напрямку економічної теорії, теорії суспільного вибору і «договірній» моделі економіки.

Разом із тим кінець минулого і початок цього століття ознаменувалися потужним розвитком поведінкової економіки як альтернативної методології економічного аналізу, яка має значний потенціал із погляду імплементації її підходів у розвиток концептуальних основ соціально орієнтованої економіки і соціально-економічної політики держави.

Поведінкова економіка пропонує зміну традиційної моделі homo economicus, відходить від принципу раціональності в поведінці людей і вводить в економічний аналіз психологічні та інші «неекономічні» чинники індивідів. Концепція соціально орієнтованої економіки, крім традиційного трактування з боку соціальних завдань державної політики, отримує новий зміст із боку базових припущень, які засновані на положеннях неінституціоналізму і поведінкової економіки. Запропонована система концептуальних припущень соціально орієнтованої економіки з урахуванням ідей поведінкового підходу є більш адекватною сучасним умовам розвитку економіки і суспільства, завдяки чому може бути продуктивною основою для розроблення соціально-економічної політики України на сучасному етапі.

#### Список використаних джерел:

1. Штейн Л. фон. История социального движения Франции с 1789 года. СПб.: Тип. А.М. Котомина, 1872. 320 с.
2. Штейн Л. фон. Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательств Франции, Англии и Германии. СПб.: Изд-во А.С. Гиероглифова, 1874. 650 с.
3. Сковронский Д.М. Идея та визначення соціальної держави у історіографічному аспекті. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2015. № 825. С. 217–223.
4. Эрхард Л. Благосостояние для всех; пер. с нем.; авт. предисл. Б.Б. Багряцкий, В.Г. Гребенников. М.: Начала-Пресс, 1991. 332 с.
5. Вейт-Уилсон Дж. Государство благосостояния: проблема в самом понятии. Pro et Contra. 2001. № 3. Т. 6. С. 128–157.
6. Козьма В.В. «Держава добробуту» – запорука політичної стабільності (до питання демократичної трансформації українського суспільства). Практична філософія. 2015. № 1. С. 3–8. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pf\\_2015\\_1\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pf_2015_1_3)
7. Buchanan J.M. The constitution of economic policy. The American economic review. 1987. Т. 77. №. 3. P. 243–250.
8. Röpke W. A humane economy: the social framework of the free market. Open Road Media, 2014.
9. Röpke W. Economics of the free society. Ludwig von Mises Institute, 1963.
10. Социальное рыночное хозяйство – основоположники и классики / ред.-сост.: К. Кроуфорд, С.И. Невский, Е.В. Романова; предисл. К. Кроуфорд; Фонд Конрада Аденауэра в России. М.: Весь Мир, 2017. 416 с.
11. Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства. Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии; пер. с нем. под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 262–283.
12. Müller-Armack A. The meaning of the social market economy //Germany's Social Market Economy: Origins and evolution. Palgrave Macmillan, London, 1989. P. 82–86.
13. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995. С. 409–410.
14. Базылев Н., Базылева М. Социально ориентированная рыночная экономика и ее эволюция. Экономический вестник. 2003. №. 3. С. 288–313.
15. Дикань В.Л. Социально ориентированная рыночная экономика Украины в условиях глобализации. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. №. 35. С. 15–19.
16. Геєць В. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні. Економіка України. 2000. №. 1. С. 4–11.
17. Социальное рыночное хозяйство в Германии: Истоки, концепция, практика / А.Ю. Чепуренко (общ. ред.). М.: Российская политическая энциклопедия, 2001.
18. Бруннер К. Представления о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества. THESIS. 1993. №№ 1, 3. С. 51–72.
19. Simon H.A. A behavioral model of rational choice. The quarterly journal of economics. 1955. Т. 69. №. 1. P. 99–118.
20. Salovey P., Mayer J.D. Emotional intelligence. Imagination, cognition and personality. 1990. Т. 9. №. 3. С. 185–211.
21. Gold J.I., Shadlen M.N. The neural basis of decision making. Annual review of neuroscience. 2007. Т. 30.
22. Tversky A., Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science. 1974. Т. 185. №. 4157. P. 1124–1131.
23. Kahneman D., Tversky A. Choices, values, and frames. American Psychologist. 1984. Т. 39. №. 4. С. 341.
24. Thaler R.H., Sunstein C.R. Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness, New Haven, CT: Yale University Press, 2008.
25. Жиглей І.В. Моделі соціальних держав та соціальний захист: екскурс в минуле та майбутнє. Вісник ЖДТУ. 2008. № 4(46). С. 71–79.

26. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. THESIS. 1993. Т. 1. № 3. С. 39–49.
27. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. THESIS. 1993. Т. 1. № 3. С. 16–38.
28. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса; под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999. Т. 1. 356 с.
29. Меркулова Т.В. Институт налога. Харьков, 2006. 224 с.
30. Coleman J. Капитал социальный и человеческий. Общественные науки и современность. 2001. №. 3. С. 121–139.
31. Fukuyama F. Social capital and the global economy. Foreign Affairs. 1995. № 74. С. 52–58.
32. Герасіна Л.М. Консенсус як стратегія примирення в політико-правових конфліктах. Український соціум. 2006. № 6. С. 17–24.
33. Аронов И.З., Максимова О.В., Жажигалкин А.В. Исследование времени достижения консенсуса в работе технических комитетов по стандартизации на основе регулярных марковских цепей. Компьютерные исследования и моделирование. 2015. Т. 7. №. 4. С. 941–950.
34. DeGroot M.H. Reaching a consensus. Journal of the American Statistical Association. 1974. Т. 69. №. 345. P. 118–121.

### КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: ЧТО НОВОГО ВНОСИТ ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД?

**Аннотация.** Статья посвящена вопросам развития концептуальных положений социально ориентированной экономики с учетом поведенческого подхода. Рассмотрены следующие вопросы: обзор моделей социализации экономики; допущение поведенческой экономики и изменение модели экономического агента; имплементация поведенческих предположений в концептуальную базу социально ориентированной экономики. Выделены общие аспекты концепций социализации экономики: эффективный рынок и роль государства в обеспечении социальных гарантий и защиты. Обосновано дополнение этих положений следующими предположениями: поведенческими предпосылками, в частности ограниченной рациональностью, оппортунизмом, инерционностью поведения экономических агентов; социальным капиталом как важнейшим ресурсом развития; возможностью достижения социального консенсуса. Поведенческая экономика предлагает смену традиционной модели homo economicus, отходит от принципа рациональности в поведении людей и вводит в экономический анализ психологические и другие «неэкономические» факторы индивидов. Предложенная система предположений является более адекватной современным условиям развития экономики и общества, благодаря чему может быть продуктивной основой для разработки социально-экономической политики Украины.

**Ключевые слова:** поведенческий подход, социально ориентированная экономика, концепции социализации экономики, поведенческая экономика.

### CONCEPTS OF ECONOMY SOCIALIZATION: WHAT NEW BRINGS THE BEHAVIORAL APPROACH?

**Summary.** The article is devoted to develop the conceptual provisions of a socially oriented economy taking into account the behavioral approach. The article deals with the following issues: an overview of socialization models of economy; assumptions of behavioral economy and change of economic agent model; implementation of behavioral assumptions into the conceptual framework of a socially oriented economy. Common aspects of the concepts of socialization of the economy are defined: effective market and the role of the state in provision of social guarantees and protection. The addition of these concepts is substantiated by the following assumptions: behavioral preconditions, in particular, limited rationality, opportunism, inertia of behavior of economic agents; social capital as the most important development resource; possibility of achieving social consensus. Behavioral economy offers a change of the traditional “homo economicus” model, standing aside from rationality principle in people's behavior. It involves psychological and other “non-economic” factors of individuals into economic analysis. The proposed system of assumptions is more adequate to modern conditions of economic and social development that can be a productive basis for the development of socio-economic policy of Ukraine.

**Key words:** behavioral approach, socially-oriented economy, concepts of socialization of economy, behavioral economics.