



УДК 338.001.36

Артеменко О.

МОДЕЛІ ЛЮДСЬКОЇ ПОВЕДІНКИ І КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Розглянуто фактори людської поведінки та їх вплив на економічні зв'язки. Охарактеризовано психологічні чинники формування економічних підходів до розвитку господарства країни, а також проаналізоване питання важливості врахування психології економічної поведінки задля досягнення економічної безпеки держави.

Ключові слова: економічна безпека, економічні агенти, соціальна структура, добробут населення.

Усі економічні зв'язки, що формують глобальну господарську мережу і трактуються основою економічних відносин, є насамперед зв'язками одних індивідів з іншими. Особливість етнічного виховання, національних ідей та культури країни – значна частина проблематики діалогу в контексті економічних контактів. Говорячи про встановлення успішного зв'язку для розвитку економіки країни, обов'язково потрібно зважати на психологічно-духовні чинники, що є основними на рівні індивідуального спілкування всередині торговельної мережі, оскільки саме вони – джерело людської волі до активної приватної ініціативи, впливові регулятори соціально-трудової активності, цілеспрямованої професійної мобільності, людської діяльності в цілому.

Саме тому ми присвятили цю статтю факторам людської поведінки. Завданням статті є розгляд і характеристика психологічних чинників формування економічних підходів до розвитку господарства країни, а також аналіз питання важливості врахування психології економічної поведінки в економічній безпеці держави.

Польський соціолог П. Штомпка визначив поняття соціальної структури, що, на нашу думку, є важливим аспектом процесу розвитку економічної безпеки в цілому. Вчений звернувся до універсального змісту поняття структури, котру він розуміє як приховану мережу стійких регулярних зв'язків між елементами певної сфери дійсності, що суттєво впливають на розвиток її явищ. Далі, базуючись на цьому універсальному визначенні, П. Штомпка виокремив чотири виміри – нормативний, ідеальний, інтеракційний та вимір інтересів, відповідно до яких описав чотири часткові процеси утворення соціальної структури. Зокрема, процес інституціоналізації нормативної структури соціолог пов'язав із соціальними нормами, цінностями та інституціями, що виникають навколо соціально значущих функцій – творчої, виховної, виробничої, релігійної, політич-

ної тощо; процес артикуляції ідеальної структури він репрезентує, як процес появи і становлення стандартних переконань, поглядів, міфів, стереотипів; процес експансії інтеракційної структури представляє як розширення мережі міжособистісних контактів і комунікацій; процес кристалізації структур інтересів – як виникнення нерівності між людьми в доступі до благ, влади, престижу [5, 3–13], що є, як уже зазначено, серйозною проблемою в питанні економічної безпеки.

Упродовж останніх років науковці дедалі частіше намагаються розглядати не тільки виробничий, а й споживчий потенціал «людського фактора» як реальної складової соціальної структури та як основу двигуна економічного розвитку. Проте політика багатьох держав не враховує розроблення в галузі соціально-психологічних закономірностей економічної поведінки акторів. Для гарантування економічної безпеки, за принципами соціально орієнтованої ринкової економіки, важливим є завдання соціально-психологічного наближення державної політики до об'єктивних тенденцій, закономірностей, форм соціально-трудової життєдіяльності індивідів, що формують акторів міжнародного ринку, оскільки лише об'єктивна і, насамперед, соціально-психологічно обґрунтована державна політика здатна забезпечити її раціональність, адекватний вплив на свідомість, соціально-трудову поведінку та діяльність людей, таким чином поліпшити наявне становище й забезпечити вдалу та результативну співпрацю у міжнародних економічних відносинах, а відповідно й економічну безпеку держави.

На думку В. Базилевича [2, 18–29] сучасна економічна теорія повинна розглядати людину як працівника, як суб'єкта міжнародних відносин, як споживача і носія кінцевої мети суспільного виробництва. Тут мова не стільки про людську поведінку як предмет вивчення, скільки про апріорну модель, гіпотезу людської поведінки як інструмент дослідження, елемент методу економічної теорії та теорії безпеки держави. Водночас М. Довбенко вважає, що реалістична економічна теорія має пояснювати і передбачати не лише «поведінку» ринків та інституцій, а й економічну поведінку індивіда. Економічна поведінка – це людська поведінка, що пов'язана з вибором і прийняттям рішень стосовно раціонального використання ресурсів (простору, енергії, матеріальних ресурсів, часу, зусиль, грошей) з метою задоволення потреб. Результати дослідження людської поведінки необхідно враховувати з огляду на те, що індивіди реагують на економічні умови залежно від того, як вони їх сприймають, і того, як їх сприймають довколишні. Ці сприйняття, оцінки та, відповідно, рішення можуть бути помилковими. Людина не завжди приймає оптимальні рішення або максимізує користь.

Економічна теорія, справді, не може обійтися без робочої моделі поведінки людини, тобто певних припущень стосовно детермінант та способів її економічної діяльності. Головними компонентами такої моделі є: гіпотеза про мотивацію і цільову функцію економічної діяльності людини, гіпотеза про доступну їй інформацію і сформоване уявлення про фізичні й, головне, інтелектуальні можливості людини, що дають їй змогу досягати своїх цілей.



Як показує світовий досвід, держава як суб'єкт соціально-економічних відносин у сфері глобалізаційних та розвиткових процесів може регулювати шляхи відтворення та використання праці, відаючи перевагу окремим формам соціально-трудова відносин: патерналізму, партнерству, конкуренції, солідарності, субсидіарності, дискримінації чи конфлікту, особисто забезпечуючи чи порушуючи безпеку держави. Це стосується всього комплексу економічних, політичних, соціальних, правових, моральних, психологічних та інших аспектів державної організації економічної діяльності людини й суспільства [4].

Розділивши суб'єкт реальної економічної діяльності та його теоретичну модель, можна розглядати питання про зв'язок між ними.

Інколи робоча модель поведінки людини віддаляється від її реальної поведінки. Така відносна незалежність є окремою проблемою. Якби ступінь цієї незалежності був дуже великим, то вивчення моделі людської поведінки в економічній теорії було б цікавим тільки для вузького кола спеціалістів з історії та методології цієї науки. Але, по-перше, знання моделі людської поведінки, яке лежить в основі висновків економічної теорії, розкриває перед нами область допустимих значень, у котрій ці висновки справедливі та вчать обережності під час їхнього застосування. Іншими словами, більшість моделей характеризуються певними умовами, за яких доцільне їх використання. По-друге, модель людської поведінки в будь-якій теоретичній системі тісно пов'язана зі загальними уявленнями її автора про закони функціонування економіки та про оптимальну державну політику, тобто має місце фактор суб'єктивності.

Можна виділити два основних типи економічного світогляду. Для першого типу характерні моделі людської поведінки, в яких головним мотивом виступає власний інтерес, як правило, грошовий, або такий, який можна звести до грошей. «Его» інтелект та інформованість оцінюють високо і вважають достатніми для досягнення наміченої «еґоїстичної» цілі. Ці моделі зазвичай відповідають погляду на економіку і громадськість загалом, як на просту сукупність господарюючих індивідів. У таких теоріях економічну систему розглядають як порівняно гармонійну систему, в якій «компетентний еґоїзм» усіх її членів через опосередковану свободу конкуренції веде до найбільшого благополуччя всієї громадськості. Прикладом слугує теорія «невидимої руки» А. Сміта. За цих умов будь-яке втручання ззовні (за винятком того, що захищає свободу конкуренції) викличе проблеми в досягненні індивідом, а тому й усією громадськістю, свого оптимуму, на чому часто наголошують представники неокласичного напрямку. Наприклад А. Маршалл [3] спробував поєднати реалістичний опис господарської поведінки з абстрактними дедуктивними висновками, отриманими за допомогою раціонально-максимізаційної моделі поведінки людини, однак досягти їх органічного синтезу йому не вдалося. По суті, модель людської поведінки залишилася в А. Маршалла двоякою, що дає змогу передбачати людську поведінку лише в обмеженій сфері, де домінують грошові інтереси. І, на наш погляд, в окремих випадках така модель може справді з достатнім рівнем адекватності описувати поведінку людини.



В другому типі економічного світогляду цільова функція людини передбачається більш складною (наприклад, у ній враховують, окрім багатства та доходу, вільний час, спокій, дотримання традицій або альтруїстичні погляди). Іншою принциповою відмінністю є те, що на здібності та можливості людини накладаються суттєві обмеження (які роблять моделювання більш реалістичним): недоступність інформації, обмеженість пам'яті, вплив емоцій, звичок, а також зовнішнього тиску (в т. ч. моральних та релігійних норм), які ускладнюють діяльність, що відповідає раціональним розрахункам. Такі «недосконалі» (з погляду раціонального вибору) господарські агенти не здатні досягнути повного оптимуму з урахуванням будь-якої економічної цільової функції. Крім того, вони позбавлені абсолютного індивідуалізму та утворюють колективи з груповими інтересами. Тому суспільство тут не може зводитися до простої сукупності індивідів. Також воно не перебуває в гармонійному, рівноважному стані. Звідси й необхідність активного втручання суспільства (в образі «влади») в економіку для врегулювання питань щодо загального суспільного блага, а також узгодження різноманітних питань з приводу групових та державних інтересів. Тут обмеженій моделі «економічної людини» А. Маршалла була протиставлена концепція поширення цієї моделі на всю людську діяльність. Така ідея виникла у Г. Госсена, австрійської школи, і її продовжував розвивати Л. Роббінс. Для їх переконань характерно те, що неможливо відокремити ринкову діяльність людини від інших форм раціональної дії. Такий підхід свідчить, що при розгляді економічної поведінки людини не можна ігнорувати неекономічні мотиви, з чим ми погоджуємося.

Неокласична школа «раціональних очікувань», передбачає, що господарські агенти цілком спроможні розрізнити інфляційне зростання цін, і тому в принципі відмовляються від державної політики стимулювання попиту. Тобто, теорія раціональних очікувань теж дуже високо ранжує раціональність поведінки людини.

Теорія Кейнса відповідала дійсності після великої депресії 1929–1933 рр., яка продемонструвала банкрутство ліберально-індивідуалістичного типу економічної теорії та політики в умовах монополістичних корпорацій. А потім, коли державне регулювання, соціальні програми досягли такого масштабу, що почали стримувати приватну ініціативу та підприємницький дух, закономірним стало повернення від соціально-диригентського типу економічного світогляду до лейбористсько-індивідуалістичного [9].

Загалом, різниця між двома наведеними моделями людської поведінки багато в чому пов'язана з різними рівнями абстрагування під час підходу до людини та суспільства. Зокрема на думку Г. Башнянина [1], одним із чинників, що впливає на модель людської поведінки, є масштаб капіталу, яким ця людина володіє. В цьому аспекті вчений зазначив, що людина, яка займається значним бізнесом, об'єктивно надаватиме перевагу тим ефектам, які за часом віддалені від поточного моменту або є не тільки економічними.



Отже, як висновок варто сказати, що:

- ✓ людину можна розглядати як ізольованого індивіда, так і як члена соціальної групи, суспільства, людства;
- ✓ метою економічної поведінки людини можна вважати, в принципі, й гроші, відповідні до них товари, також користь, яку вони (товари, послуги) можуть дати для задоволення потреб. Звичайно, можна ігнорувати чи, навпаки, враховувати дію на поведінку індивіда тих або інших суспільних інститутів (релігії, моралі тощо). Проте доцільним та виправданим з погляду економічної науки буде вибір такого рівня абстракції, на якому проявляються специфічні, суттєві саме для цієї проблеми, риси об'єкта дослідження;
- ✓ на основі здійсненого аналізу можна також підсумувати, що питання моделі людської поведінки в економічній теорії потребують подальшого глибокого вивчення й аналізу, з урахуванням сучасних особливостей розвитку економічних (та психологічних) інститутів.

Психологічні основи поведінки людини широко розглянуті також в економічній теорії добробуту і теорії економічної ефективності. І. Бентам проголосив як єдину мету будь-якого уряду «забезпечення найбільшого щастя найбільшому числу людей» [4]. Принципово різне ставлення щодо такої мети мають автори двох найбільш відомих теорій економічного добробуту – італійський економіст В. Парето і англійський економіст А. Пігу.

За економічними поглядами В. Парето (1848–1923) можна віднести до представників Лозаннської економічної школи. Як і Вальрас, Парето вважає політичну економію своєрідною механікою, котра розкриває процеси економічних взаємодій на основі теорії рівноваги. Він переконаний, що дана наука повинна досліджувати механізм, який встановлює рівновагу між потребами людей і обмеженими засобами їх задоволення. На думку Парето, завжди існує така комбінація цінностей, за якої споживачеві байдуже, в якій пропорції він їх отримує, аби сума цих цінностей не змінювалась і давала максимум задоволення. Ці положення В. Парето послужили основою сучасної теорії споживчої поведінки [6].

Але найбільш відомий Парето своїм принципом оптимальності, названим «Оптимум Парето», який ліг в основу так званої нової економіки добробуту. Оптимум Парето свідчить, що добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь-яка зміна цього розподілу погіршує добробут хоч би одного суб'єкта економічної системи. У ситуації, оптимальній за Парето, не можна поліпшити становище будь-якого учасника економічного процесу, одночасно не знижуючи добробуту як мінімум одного з останніх. Такий стан ринку називається Парето-оптимальним станом [9]. Згідно з критерієм Парето (критерієм зростання суспільного добробуту), рух у бік оптимуму можливий лише за такого розподілу ресурсів, який збільшує добробут принаймні однієї людини, не заподіючи збитку нікому іншому.



Базовою основою теореми Парето стали погляди Бентама та інших ранніх представників утилітаризму з числа економістів про те, що щастя (його розглядали як задоволення або корисність) різних людей порівнянні й аддитивні, тобто їх можна підсумовувати в якесь загальне щастя всіх. І, за Парето, критерієм оптимальності є не загальна максимізація корисності, а її максимізація для кожного окремого індивіда в межах володіння певним початковим запасом благ.

Оптимізація цільових функцій, за Парето, означає вибір якнайкращої альтернативи зі всіх можливих усіма учасниками економічного процесу. Проте варто зазначити, що вибір кожного індивіда залежить від цін і початкового об'єму благ, яким він розпоряджається, і, варіюючи початковий розподіл благ, ми змінюємо і рівноважний розподіл, і ціни. Звідси випливає, що ринкова рівновага – це найкраще становище в рамках системи розподілу, що вже сформувалася, і модель Парето припускає несприйняття суспільством нерівності. На основі вивчення статистики низки країн у різні історичні епохи Парето встановив, що розподіл доходів вище певної величини зберігає значну стійкість, і це свідчить, на його думку, про нерівномірний розподіл природних людських здібностей, а не про недосконалість соціальних умов [6].

Згідно з поглядами Парето, досконала конкуренція забезпечить максимізацію функції корисності в масштабах усього суспільства. Проте на початку ХХ ст. виникли певні сумніви в істинності даного положення. У зв'язку з цим слід згадати про погляди англійського економіста Г. Сиджвіка (1838–1900), який уперше почав розглядати поняття «багатство» і «добробут» з погляду як суспільства, так і окремого індивіда, акцентувавши на тому, що одні й ті самі поняття мають різне значення залежно від того, дивимося ми на них із суспільної чи індивідуальної точки зору. Тому в Сиджвіка накопичений запас матеріальних ресурсів (що було синонімом багатства у класиків) і багатство суспільства, його реальний дохід є зовсім не одим і тим самим [7, 12].

Проблемам дослідження добробуту була присвячена робота іншого видного англійського економіста, представника кембріджської школи А. Пігу (1877–1959), книга якого «Економічна теорія добробуту» вийшла в світ у 1924 р. [10, 23–34].

Метою свого дослідження А. Пігу визначив розроблення практичного інструментарію для забезпечення добробуту на основі неокласичної теорії: теорії спадаючої граничної корисності, суб'єктивно-психологічного підходу в оцінці благ і принципу утилітаризму. Можна з повним правом сказати, що Пігу завершив створення неокласичної теорії добробуту. В рамках своєї концепції він звернув увагу на те, що поняття індивідуального добробуту ширше, ніж чисто економічні його аспекти. Крім максимуму корисності від споживання, воно охоплює й такі складові, як характер роботи, умови навколишнього середовища, взаємини з іншими людьми, становища в суспільстві, житлові умови, громадський порядок і безпеку. У кожному з подібних аспектів людина може відчувати себе більшою чи меншою мірою задоволеною. Нині ці характеристики об'єднані в поняття «якість життя». Проте визначення якості життя зіштовху-



ється зі значними труднощами, пов'язаними з неможливістю виміряти користь. А. Пігу неодноразово підкреслював, що розміри національного дивіденду неточно відображають рівень загального добробуту, оскільки багато елементів якості життя, що не мають грошової оцінки, є реальними чинниками добробуту. Тому можливі ситуації зростання рівня загального добробуту за незмінного рівня економічного добробуту. І саме в цих ситуаціях вимальовується чітка залежність економічних агентів від суто психологічних чинників [10, 125–152].

Враховуючи всі згадані підходи, ми класифікували економічних агентів, про психологічні особливості яких вже неодноразово згадували.

Економічні агенти – суб'єкти економічних відносин, що беруть участь у виробництві, розподілі, обміні та споживанні економічних благ, відповідно гарантуючи економічну безпеку. Класифікація економічних агентів подана на рис. 1.

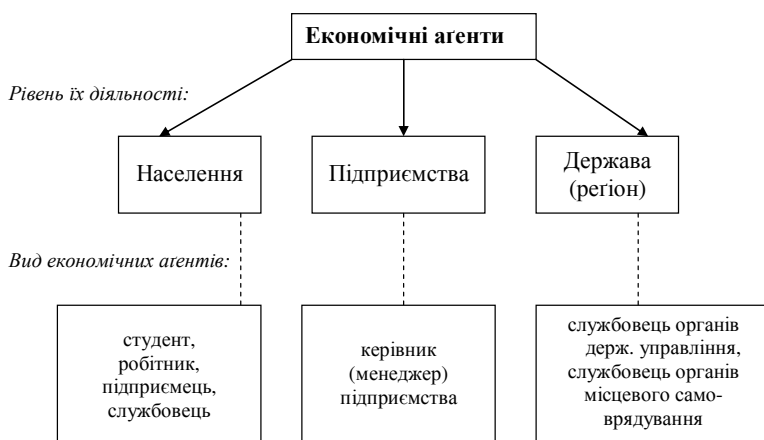


Рис. 1. Класифікація економічних агентів за рівнем їх діяльності

Примітка: розробила авторка

Населення – домашні господарства (індивіди та їх сім'ї), які займають в економіці двозначне становище. Як агенти пропозиції вони, володіючи економічними ресурсами, є їх продавцями на ринку ресурсів, отримуючи за це грошові доходи, необхідні для споживання товарів та послуг. У нашій роботі до цього типу економічних агентів ми віднесли: студентів, робітників, підприємців та службовців.

Підприємства – це установи у вигляді фабрик, ферм, шахт, крамниць і т. ін., які виконують одразу кілька специфічних функцій щодо виготовлення та розподілу товарів і послуг. Щодо фірм, то це організації, які володіють цими підприємствами та проводять на них господарську діяльність. Багато фірм є власниками кількох підприємств і управляють ними. Як агенти попиту вони ку-



пують необхідні для виробництва ресурси, а як агенти пропозиції – пропонують на ринку вироблені товари та послуги. В нашій роботі ми виділили в цьому типі підкаст фірм та керівника (менеджера) підприємства.

Держава (регіон) – третій тип економічного агента, є безпосереднім учасником економічного колообігу, прямо чи дотично вмішуючись у хід цього процесу. Ми виділили тут службовців державних органів управління та службовців органів місцевого самоврядування.

Економічні агенти постійно взаємодіють один з одним, мають певні особливості діяльності, а відповідно, й різні психологічні чинники. Проте, аналізуючи дослідження, що провели центр Разумкова, Київський центр політичних досліджень та конфліктології, журнал Російської академії наук «Соціологічні дослідження», ми визначили й класифікували саме ті, які, на нашу думку, є ключовими для гарантування економічної безпеки держави.

Artemenko O. Models of human behavior and classification of economic agents in the light of state economic security. The article is devoted to the factor of human behavior and its impact on economic connections. Factors of economic approaches to the economic development of the country are examined and characterized. The importance of taking into account the psychology of economic behavior in order to achieve economic security is illuminated.

Key words: economic security, economic agents, social structure, population welfare.

Артеменко О. Модели человеческого поведения и классификация экономических агентов в контексте экономической безопасности государства. Статья посвящена факторам человеческого поведения и их влиянию на экономические связи. Рассмотрены и охарактеризованы факторы формирования экономических подходов к развитию хозяйства страны, а также проанализирован вопрос важности учета психологии экономического поведения для достижения экономической безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономические агенты, социальная структура, благосостояние населения.

Література

1. *Артеменко О.* Духовні та психологічні чинники глобалізації: постановка проблеми / О. Артеменко, А. Мокій, У. Щурко // Економічні науки. – 2008. – Вип. 5 (19), ч. 2. – 339 с. – (Серія «Економічна теорія та економічна історія»).
2. *Базилевич В. Д.* Економіко-правові аспекти інтеграційних процесів у трансформаційних економіках / В. Д. Базилевич, Л. С. Головка, Н. І. Гражевська // Фінанси України. – 1999. – № 8. – С. 18–29.
3. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. Т. 1 / А. Маршалл. – М., 1983. – С. 83.
4. *Петроє О. М.* Соціально-психологічні чинники реформування ринку праці 2004 року : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / О. М. Петроє. – К., 2004. – 20 с.



5. *Штомпка П.* Понятие социальной структуры: попытка обобщения / П. Штомпка // Социологические исследования. – 2001. – № 9. – С. 3–13.
6. *Hauser C.* The Learning Region: The Impact of Social Capital and Weak Ties on Innovation / C. Hauser, G. Tappeiner, J. Walde // *Regional Studies*. – 2007. – To. 1 (February). – Vol. 41. – P. 75–88.
7. *Havard W. C.* Henry Sidgwick and Later Utilitarian Political Philosophy / W. C. Havard. – Tampa : University of Florida Press Book, 1959.
8. *Kelner J.* Political Attitudes, Social Capital and Political Participation / J. Kelner. – Ohio : Kenyon College, 2001.
9. *López-Rodríguez J.* Human Capital Accumulation and Geography: Empirical Evidence from the European Union / J. López-Rodríguez, A. Faina // *Regional Studies*. – 2007. – No. 2 (April). – Vol. 41. – P. 217–234.
10. *Pigou Arthur C.* The Economics of Welfare / Arthur C. Pigou. – London : Macmillan and Co, 1932.
11. *Sidgwick H.* The Methods of Ethics / H. Sidgwick. – 7th ed. – London : Macmillan, 1907.