

6. Буряк П. Перспективи створення інтегрованих підприємницьких структур // Вісник економічної науки України. – 2006. – №2. – С. 182-184.
7. Власюк О. С. Аналітична оцінка стратегічних напрямків та заходів щодо реалізації програми стабілізації економіки України / О. С. Власюк // НІСД – К. : Вид-во НІСД, 1998. – С. 13-15.
8. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27-30.
9. Волкова Н. Н., Сахно Т. В. Промышленные кластеры: монография. – Полтава: АСМИ, 2005. – 282 с.
10. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці - тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена... / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10-11.
11. Герасимчук З. В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення : [монографія] / З. В. Герасимчук, Н. С. Вавдюк. – Луцьк: Настир'я, 2006. – 244 с.
12. Дудкіна К. Кластер – світовий досвід економічної політики держави // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 2003. – №1. – С. 491-496.
13. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / За ред. З. С. Варналія ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
14. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : [монографія] / М. М. Єрмошенко. – К. : Київ нац. торг-екон. ун-т, 2001. – 209 с.
15. Кизим О. М. Промислова політика та кластеризація економіки України : [монографія] / Кизим М. О. – Х. : ВД «Інжек», 2011. – 304 с.
16. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / [под ред. Е. А. Олейникова]. – М. : ЗАО «Бизнес-школа: Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
17. Портер М. Международная конкуренция : пер. с англ. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
18. Портер М. Конкуренция : пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2000. – 495 с.
19. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / Соколенко С. І. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
20. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31-35, (100).
21. Соколенко С. І. Підсумки соціально-економічних досліджень / За ред. С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2005. – 13 с.

УДК 330.88

О.І. Колядич
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Університет економіки та права «КРОК»*

Поведінкова економічна теорія в поясненні соціально-трудо­вих відносин

Поведінкова економіка, як галузь економічної науки, що враховує психологічні особливості людського сприйняття, судження та дії, все більше використовується у поясненні поведінки економічних суб'єктів у різних сферах трудової діяльності. Узгодженість соціально-трудо­вих відносин та довіра між її суб'єктами сприяє успішному економічному розвитку суспільства. Разом з тим, ця сфера не стала об'єктом спеціальних досліджень представників поведінкової економічної теорії.

Стаття присвячена виявленню можливостей застосування методів аналізу поведінкової економічної теорії в поясненні нерациональної поведінки суб'єктів соціально-трудоових відносин.

Ключові слова: поведінкова економіка, соціально-трудоові відносини, інтервенціонізм, ринок праці, «новий» патерналізм, принцип відносності, несприятливий відбір, ефект компромісу, ефект ендаументу.

А.И. Колядич
кандидат економічних наук
доцент кафедри економічної теорії
Університет економіки і права «КРОК»

Поведенческая экономическая теория в объяснении социально-трудоовых отношений

Поведенческая экономика, как отрасль экономической науки, учитывая психологические особенности человеческого восприятия, суждения и действия, все больше заслуживает внимания с точки зрения объяснения поведения экономических субъектов в различных сферах трудовой деятельности. Согласованность социально-трудоовых отношений и взаимопонимание их субъектов способствует успешному экономическому развитию общества. Вместе с тем, эта сфера фактически остается вне поля зрения видных представителей поведенческой экономической теории.

Статья посвящена выявлению возможностей применения методов анализа поведенческой экономической теории в объяснении нерационального поведения субъектов социально-трудоовых отношений.

Ключевые слова: поведенческая экономика, социально-трудоовые отношения, интервенционизм, рынок труда, «новый» патерналізм, принцип относительности, неблагоприятный отбор, эффект компромисса, эффект эндаумента.

O.I. Koliadych
PhD in Economics, Associate Professor
of Economic Theory Department
“KROK” University

Behavioral economic theory in explaining social and labor relations

Behavioral economics as a branch of economic science which considering the psychological features of human perception, judgments and actions, deserves more attention from the point of view to explaining the behavior of economic subjects in various spheres of labor activity. Coherence of social and labor relations and mutual understanding of its subjects contributes to the successful economic development of society. At the same time, this sphere actually remains out of sight of prominent representatives of behavioral economic theory.

The article is devoted to revealing the possibilities of applying methods of analysis of behavioral economic theory on explaining the irrational behavior of subjects of social and labor relations.

Key words: behavioral economics, social and labor relations, interventionism, labor market, «new» paternalism, the principle of relativity, unfavorable selection, the effect of compromise, endowment effect.

Постановка проблеми

Методологічні підходи та інструменти, які застосовуються представниками поведінкової економічної теорії, досить швидко отримали академічне визнання, проникнувши в мейнстрім економічної науки. Стрімкий інтервенціоналізм поведінкового економічного аналізу сприяв суттєвій перебудові багатьох його розділів. Як на рівні загальних концептуальних положень (макрорівень), так і конкретних ситуаційних взаємодій (мікрорівень), методологія поведінкової економічної теорії може стати ефективним допоміжним засобом аналізу соціально-трудових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідження поведінкової економіки можна розподілити на декілька пов'язаних між собою сфер. Першою є сфера дослідження індивідуальної поведінки. Тільки в 1960-1970-х роках з'явилися праці, в яких системно досліджуються прояви відхилення поведінки людей від раціональної. Засновником поведінкової економічної теорії став нобелівський лауреат, американський економіст, професор психології та інформатики Г. Саймон [1]. Його дослідження ґрунтувалися на міждисциплінарному підході та здійснювалися на межі психології, теорії інформації, організації, комп'ютерного моделювання прийняття рішень. У 1978 році вченому було присуджено Нобелівську премію з економіки «за новаторське дослідження процесу прийняття рішень в межах економічних організацій».

Значний внесок у розробку проблем прийняття рішень в організаціях, здійснили Дж. Г. Марч і Р. М. Сайерт [2]. З досліджень вищезгаданих вчених випливає те, що цілі фірми не є наперед заданими, а виникають в процесі переговорів як всередині зацікавлених груп, так і між ними.

Одним з фундаторів поведінкової економіки є Р. Д. Льюїс. Він по-новому пояснює дефініцію «культура», під якою розуміє колективне програмування мислення групи людей та його вплив на поведінку окремої людини й тієї спільності, до якої вона належить. Обізнаність в особливостях цього програмування дає можливість побудувати комунікаційну модель, яка, на думку вченого, дозволить успішно спілкуватися з представниками інших культур [3].

Теорія перспектив Д. Канемана та А. Тверські значно зміцнила фундамент поведінкової економіки. Вчені, обравши об'єктом своїх досліджень механізми прийняття рішень в умовах невизначеності, демонструють, що нормативна теорія і модель часто розходяться з реальністю [4]. Найбільш популярною працею згаданих авторів є «Prospect theory: An analysis of decision under risk», яка вийшла у 1979 році, та в якій автори застосували психологічні методи для пояснення провалів теорії, що використовує припущення про раціональність економічних агентів при прийнятті рішень [5]. Перша наукова конференція, присвячена саме поведінковій економіці, пройшла наприкінці 1980-х років в Чиказькому університеті, об'єднавши психологів, економістів і соціологів.

Різні види аномальної поведінки економічних суб'єктів були проаналізовані К. Камерером. Виявлені вченим прояви ірраціональної поведінки належать до різних сфер економічної діяльності, а саме: фінансової, страхової, споживчої, що стало свідченням універсального характеру моделей, запропонованих автором [5].

Інший дослідник поведінкової економіки Я. Козелецький вважає, що людині притаманні прагнення до постійного подолання своїх колишніх досягнень і результатів, бажання вийти за межі того, чим вона володіє. Таку властивість автор називає «трансгресією» [6].

Дослідник поведінкової економіки Д. Аріелі, використовуючи класичні візуальні ілюзії, показує, наскільки індивіди далекі від передбачуваної раціональності прийняття власних рішень [7].

У працях Дж. Акерлофа і Р. Шіллера обґрунтовується ідея про те, що люди часто приймають рішення, які суперечать природі раціональних інтересів, або вірять економічним висновкам експертів, вважаючи, що ті піклуються тільки про їхній добробут [8].

З вагомих здобутків теоретиків поведінкової економіки заслуговують на увагу також праці – С. Д. Левіта і С. Дж. Дабнера [9], які доводять свої ідеї на цифрах і прикладах.

Найбільше визнання отримали в наш час дослідження Р. Талера, який став лауреатом Нобелівської премії з економіки 2017 року. Він сформулював, так званий «ефект власності», започаткував теорію поведінкового фінансування і розробив стратегію «Лібертаріанського патерналізму» [10].

Поведінкова економічна теорія є, фактично, продовженням інституціонального аналізу соціально-психологічного напрямку, сформульованого на початку ХХ століття. До того, як поведінкова економіка сформувалась як система поглядів, роль альтернативи неокласичному аналізу відігравали інституціональні теорії. Дослідження сфери соціально-трудова відносин наприкінці ХХ століття все більше переходили на методологічні засади інституціоналізму. Ми припускаємо, що у перспективі синтез методологічних підходів інституціональної та поведінкової теорій може створити достатньо потужну дослідницьку парадигму в дослідженні суспільних та, зокрема, соціально-трудова відносин.

Економічні дослідження, що розкривають методологічні засади інституціонального аналізу соціально-трудова відносин, подано в працях І. Агапової, Д. Норта, Д. Ходжсона, а також дослідника мережевої економіки М. Кастельса.

Цікавим є твердження І. Агапової відносно того, що інституціональні проблеми економічного розвитку набувають поширення в наукових колах у другій половині ХХ ст., насамперед завдяки Р. Коузу і Г. Беккеру. Як зазначає дослідниця: «Р. Коуз перший звернув увагу на ту роль, яку відіграє право та інші соціальні інститути ... у поведінці фірм та функціонуванні ринку. Тоді як Г. Беккер, використовуючи інструменти мікроекономічного аналізу, здійснив спробу утвердити економічний підхід в якості загального, у поясненні політичних, правових та інших соціальних інститутів [11, с. 7].

Лауреат Нобелівської премії Д. Норт у своїй праці «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки» зосереджує увагу на визначеннях понять інституція та інституційна зміна. «Інституції – це правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище. І, як наслідок, вони структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного. Інституційна зміна визначає шлях, яким суспільства розвиваються в часі, і тому є ключем до розуміння історичної зміни» [12, с. 11].

До вчених, які намагалися розглядати відносини між працедавцем і найманим працівником з позицій контрактної теорії, належить Ф. Найт. У роботі «Ризик, невизначеність і прибуток» вчений пояснює причини і обставини делегування найманим працівником права контролю за своїми діями працедавцю, або підприємцю. За Ф. Найтом, люди, які беруть на себе тягар ризику, що оцінюється, і невизначеності, яка не визначається, а також гарантують більшості їхню заробітну плату – отримують право управління діяльністю цієї більшості і привласнення певної частини доходу. Ф. Найт пише про підприємців так: «Це впевнені у собі і

азартні особи, які перебирають на себе ризик або страхують тих, хто піддається сумнівам, гарантуючи їм наперед визначений дохід в обмін на дійсний результат праці» [13, с. 25].

Статусні основи суб'єктів соціально-трудових відносин розглядають А. Алчіан і Г. Демсец. У статті «Виробництво, інформаційні витрати і економічна організація» її автори розглядають фірму як аналог ринкових відносин, тобто як систему добровільних взаємовигідних контрактів, де згода сторін, що беруть участь, означає, що вони вибрали найкращу альтернативу з можливих. Проте, відмінність у відносинах «працедавець-найманий працівник» і «продавець-покупець» полягає у командному використанні ресурсів і у переважаючій позиції працедавця у контрактних відносинах. На думку А. Алчіана і Г. Демсеца, з метою подолання опортунізму існує потреба у виокремленні центрального агента, який володіє правом найму, звільнення і здійснення нагляду, тобто «вузлом прав». Завдяки потокам інформації, що спрямовуються в бік переважаючої сторони контрактів – працедавцю, фірма набуває характеристику суб'єкта ефективного ринку, на якому інформація про якості великого набору специфічних ресурсів стає доступною з меншими витратами. Такий підхід дозволив вищезазначеним авторам визначати фірму як спеціалізований сурогат ринку для командного використання внутрішніх ресурсів [14].

Д. Ходжсон у своїй праці «Економічна теорія і інститути: Маніфест сучасної інституціональної економічної теорії» переходить від ортодоксальних методів неокласики до системних методів еволюційного підходу. Визначаючи такі фундаментальні неокласичні припущення, як ендогенні індивідуальні смаки та екзогенні виробничі технології, він зазначає такі переваги еволюційного підходу, як: «...можливість зосередитися на процесах трансформації у часі як індивідуальних смаків, так і виробничих технологій. Якщо привести те й інше до системи, то їх еволюція і зміни стають правомірними та доволі значимими предметами дослідження. Навпаки, залишаючись в межах ортодоксальної схеми, ми орієнтовані на умови рівноваги, що виникають з оптимізації при заданих смаках і технологіях» [15, с. 47]. Застосування системного підходу та еволюційного аналізу дало Д. Ходжсону можливість по-новому трактувати деякі положення нової інституціональної економічної теорії.

Значну увагу Д. Ходжсон приділяє саме контрактним відносинам і зазначає, що життя та діяльність представників ділових кіл «обплутана мережею контактів, на які часто накладаються правила гри або рутинізовані угоди як формального, так і неформального характеру». Д. Ходжсон наводить приклад ринків праці і зазначає, що більшість з них формуються на основі суворих правил поведінки і в укладанні контрактів, які відображають традицію та пануючу культуру суспільства.

Дослідник мережевої економіки М. Кастельс розглядає феномен людини крізь призму праці. Для нього людина – це, в першу чергу, працівник, що виконує певні операції. Відштовхуючись від розгляду зв'язку «праця - капітал», вчений приходять до висновку, що в сучасному світі сформувався певний розрив між ним, властивий для нового суспільства. Капітал стає глобальним, а людина, як носій праці, залишається на локальному рівні. Причому, сам локальний рівень розривається, сегментується. Індивід відривається від реальності. Внаслідок чого формується нова соціальність, яку М. Кастельс називає «мережевою соціальністю». У цих умовах людина переносить свої основні зв'язки у віртуальне середовище, яке дозволяє підтримувати вже існуючі, навіть слабкі, комунікації, а також формувати нові. В людині починає розвиватися індивідуалізм, який

проявляється у всіх сферах життя, включно з економічною діяльністю. Індивід, оточений Мережею, починає самостійно визначати специфіку своєї трудової діяльності, програмувати свою зайнятість. Цей феномен М. Кастельс назвав «само-програмуючою робочою силою». Дослідження такого самопрограмування беззаперечно повинне опиратися не лише на стандартний набір правил раціональної поведінки [16, с. 47-49].

Загалом, методологічні засади поведінкової економіки та інституціоналізму вже сформуливали широке аналітичне поле для розвитку досліджень соціально-трудоових відносин, поведінкових реакцій суб'єктів цієї сфери життя суспільства.

Невирішені раніше частини загальної проблеми

Теорія поведінкової економіки виробила якісно відмінний від неокласичного методологічний інструментарій, який застосовується в різних сферах економіки – у маркетингу, фінансах, теорії інвестицій, у державному регулюванні тощо. На жаль, цей інструментарій ще не використовується у дослідженні соціально-трудоових відносин. Саме соціально-трудоові відносини створюють нові можливості для досліджень з позицій поведінкової економіки.

Формулювання цілей статті

Метою статті є виявлення перспективних сегментів застосування методологічних інструментаріїв поведінкової економіки в дослідженні сфери соціально-трудоових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження

Утвердження аналітичного напрямку поведінкової (біхевіористської) економіки в якості самостійної субдисципліни, що сформувалася на межі економічних і психологічних досліджень, відбулося відносно нещодавно – в 1970-х роках. До другої половини ХХ століття всі постулати неокласичної теорії, включно з максимізацією цільової функції корисності, були дуже переконливими. Тому, не використовувалися припущення, які б значно ускладнювали аналіз [17, с. 33-53].

Неправильно буде вважати що поведінкова економіка стала першою серйозною альтернативою мейнстриму. Адже класична та неокласична теорії критикувалися з різних альтернативних методологічних підходів. Такою альтернативою була німецька історична школа, з її критикою класичних постулатів. Ще одним викликом для неокласики став американський інституціоналізм, який частково зійшов з методологічної платформи історичної школи. А соціально-психологічний напрям, очолюваний Т. Вебленом, з його запереченням концепції «економічної людини» А. Сміта та маржиналістських підходів, що ґрунтуються на засадах раціональності та доцільності, – став методологічною базою поведінкової економічної теорії. Врешті-решт, відмова від загальноприйнятої моделі раціонального вибору, визначила новий ракурс дослідження поведінкових реакцій, на якому продовжує будуватися значна частина сучасного економічного аналізу. З подібним твердженням погоджується відомий представник поведінкової економічної теорії Р. Талер. Він стверджував, що поведінкова економіка: «...це не нова дисципліна: це все та ж економіка, але значно збагачена знаннями з психології та інших соціальних наук». [18].

Праці з поведінкової економіки були відзначені Нобелівським комітетом. У 2002 році лауреатами стали психолог Даніел Канеман (Прінстонський університет, США) і економіст Вернон Сміт (Єрусалимський університет, Ізраїль). Обидва вчені довели, що люди насправді діють не так розумно і раціонально, як це описується в класичних економічних теоріях. А психологічні поведінкові помилки, які властиві людській природі, істотно впливають на економічні та бізнесові

рішення людини. Можна сказати, що формально було визнано факт формування нових наукових дисциплін – економічної психології та поведінкової економіки.

У 2017 році відзначено ще один успіх представника поведінкової економіки – Річарда Талера (Чиказький університет, США). На думку Нобелівського комітету, в дослідженнях Р. Талера мова йде про інтеграцію економіки з психологією. «Річард Талер ввів психологічні та емоційні чинники в аналіз прийняття індивідуальних рішень в сфері економіки», – наголошується в заяві Нобелівського комітету. Вивчаючи наслідки обмеженої раціональності, соціальних переваг і відсутності самоконтролю, Талер зумів показати, як ці людські риси здійснюють систематичний вплив на прийняття людиною індивідуальних рішень та на ситуацію на ринку [19].

Популярність ідей економістів поведінкової економіки, їх інтервенціоністський поступ, підтверджується проникненням в макроекономіку, в теорію споживчого вибору, фінансову теорію, економіку права, а також в теорію економічного розвитку і теорію ігор. Необхідно зауважити, що перспективною сферою дослідження залишається теорія соціально-трудових відносин. Адже поведінкова економіка використала результати досліджень процесу прийняття рішень індивідумом, максимально наблизивши пояснення до реальної поведінки людини, якій властива нерациональність.

Перш ніж перейти до розгляду можливостей збагачення методологічної бази теорій соціально-трудових відносин ідеями поведінкової економіки, слід структурувати об'єкт ймовірних «інтервенцій» – взаємного проникнення теорій. Ринок праці в неокласичній інтерпретації породжує низку економічних обмежень щодо розвитку системи соціально-трудових відносин. Ці обмеження повинні стати пріоритетними у розробці комплексу заходів з налагодження системної політики регулювання соціально-трудової сфери. При здійсненні аналізу систем слід виокремлювати таку мережу рівнів, як: мегасистему (світову економіку), макросистему (національну економіку), мезосистему (регіональну економіку, галузь), мікросистему (підприємство, фірму), наносистему (економічну діяльність індивіда). У свою чергу, економічна система підпорядковується ширшій системі – суспільству (соціальній системі).

Для аналізу таких економічних обмежень зосередимося на найбільш показових: макро-, мезо- та мікрорівнях. На національному (макрорівні), внаслідок зростання відкритості більшості економік виникають специфічні процеси як у розвитку соціально-трудових відносин, так і в розвитку особистості працівника. Вплив здійснюється, насамперед, на структуру національного виробництва, яка змінюється, й відбувається ротація з заміною якісних робочих місць на менш якісні. Вищезазначене діє так, що можуть або провокуватися, або обмежуватися негативні явища на ринку праці. Наприклад, унаслідок розвитку міжнародної міграції робочої сили для країни, яка постачає емігрантів, виникають кількісні обмеження трудових ресурсів, а також якісні, оскільки виїжджає, насамперед, молодь та висококваліфіковані працівники. Приймаючи іммігрантів, країна, навпаки, знімає частину обмежень за кількістю і якістю трудових ресурсів. Але для неї виникають проблеми і обмеження, пов'язані з функціонуванням соціальної сфери: житла, освіти, охорони здоров'я, культурної і соціальної адаптації. Варто зауважити, що дії зі стимулювання рееміграції також вимагають фінансових витрат та організаційних зусиль. Невідпрацьоване і нерозвинуте законодавство щодо інтеграції у світовий ринок праці створює значні обмеження, пов'язані з порушеннями в правах при наймі, соціальному захисті і при еміграції та імміграції. Потік іноземних інвестицій створює робочі місця, але при цьому можуть зміню-

ватися характеристики робочих місць, що знімає частину обмежень соціально-трудової сфери, пов'язаних з кількісним і якісним дисбалансом робочої сили і робочих місць. У той же час діяльність ТНК з «переманювання» працівників може загострювати регіональні і галузеві дисбаланси на ринку праці, тобто проковувати нові обмеження.

Розвиток міжнародних засобів інформатизації і комунікації впливає на ринок праці через створення і поширення нових потреб, а, отже, змінює внутрішню мотивацію. Це збільшує стимули до праці, розширює обмеження ресурсної бази і продуктивності роботи. Активізується створення «інформаційних» робочих місць, що знімає обмеження якості праці і міграційної рухомості робочої сили. З іншого боку, можуть бути спровоковані нераціональні потреби і споживчі стандарти, які негативно позначаються на мотивації до праці, породжують бажання володіти всіма матеріальними цінностями відразу, що підриває стимул до праці. Може виникати апатія від неможливості отримувати гідний заробіток, а це призводить до безробіття або криміналізації відносин.

Найважливіші показники рівня і якості життя – рівень доходів, заробітної плати, диференціація доходів – визначають обмеження розвитку робочої сили, а отже, і якісні параметри пропозиції на ринку праці. Особливо це помітно на ринку праці в Україні. Недостатнє зростання доходів шкодить мотиваційним механізмам. Недоліки у сфері заробітної плати заважають їй стати важливим стимулом зростання продуктивності праці, дієвою ціною залучення якісної робочої сили, інструментом структурного перерозподілу працівників. Невиправдана диференціація доходів провокує напружені соціально-трудові відносини, блокує здійснення соціального партнерства та економічного розвитку.

На національному рівні формуються інституції – законодавчі обмеження, пов'язані з рухом робочої сили. Тут визначаються основні вимоги до режиму і умов праці, враховуються наслідки включення в глобальну світову систему і створюється механізм пом'якшення цих наслідків. До того ж, на макрорівні визначаються параметри державної підтримки розвитку культури, які впливають на загальний рівень якості сучасної робочої сили.

У цілому, на національному рівні визначаються параметри інституціональних перетворень системи соціально-трудових відносин; модель ринку праці; гарантії зайнятості; стандарти реалізації власності та обміну правочинностями на робочу силу; рівні соціальної допомоги і мінімальної заробітної плати; тривалість робочого дня і загальний обсяг річного робочого часу (зادля того, щоб стимулювати людей до праці та мінімізувати рівень безробіття тощо).

Найбільшої гостроти проблема економічних обмежень праці досягає на мезорівні – рівні регіонів країни. Тут обмеження, виокремлені на національному рівні, набувають конкретної визначеності.

Регіональні характеристики розвитку інфраструктури визначають умови життя в регіоні, мобільність робочої сили, впливають на мотивацію економічної діяльності і, у такий спосіб, встановлюють обмеження на регіональному ринку праці. Успішність інститутів (процесів) соціально-трудової сфери впливає на систему обмежень, вибудовану ринком праці через стимулювання створення робочих місць, працевлаштування звільнених працівників, їх перенавчання і організацію громадських робіт. Саме на регіональному рівні вирішується завдання формування ментальності нормального, а не екстремального життя і, як наслідок, створюються умови для соціальної стійкості.

На мікрорівні, тобто в межах окремого підприємства, створюються певні умови праці і притаманні їм обмеження взаємодії через фізичні та психічні осо-

бливості працівників. Тут діють етичні обмеження, що виявляються в конфліктності або безконфліктності, шахрайстві та імітації діяльності. Суттєве значення у пом'якшенні обмежень в соціально-трудої сфері має реалізація соціальної функції підприємства. Вона виявляється в забезпеченні працівників соціальними послугами через організацію власне діяльності підприємства, оплату соціального пакета, навчання працівника, через соціальну орієнтацію і гуманізацію праці та управління. Саме цей рівень є найбільш перспективним для проведення досліджень із застосуванням методів поведінкової економічної теорії.

Можливості, які відкриває поведінкова економіка для дослідження соціально-трудої сфери на її трьох рівнях: макро-, мезо-, мікро-, є різними. Домінує, насамперед, останній – мікрорівень.

Стосовно макрорівня, дослідники-біхевіористи не обмежилися позитивним аналізом, а розробили нормативні рекомендації для держави, корпорацій, політичних партій. Ця нормативна програма отримала назву «нового патерналізму». Програма була подана в книзі Річарда Талера і Каса Санштейна «Підштовхування: як поліпшити рішення, що стосуються здоров'я, достатку і щастя» [10]. Дослідження вчених дозволили, у порівнянні з традиційною неокласичною моделлю, істотно розширити межі втручання держави в економіку в цілому, і в прийнятті рішень кожною окремою людиною. Залежно від міри та величини впливу держави на процес прийняття рішень, можна виокремити жорстку і менш жорстку форми патерналізму [20]. «Жорсткий» патерналізм означає суттєвий вплив на прийняття рішень і законодавче обмеження. Наприклад, заборона на вживання наркотиків, здійснення насильства. Менш жорстка форма передбачає пом'якшення обмеження і можливість вибору. Наприклад, йдеться про можливість вибору форми нагромадження пенсійних коштів.

Досліджуються різні види патерналізму:

– «асиметричний патерналізм» – форма державного втручання, яка приносить значні вигоди обмежено раціональним людям, але при цьому жодним чином не впливає на тих, хто є повністю раціональним [21];

– «лібертаріанський патерналізм» – форма державного втручання, коли держава тільки «підштовхує» індивіда до прийняття того чи іншого рішення, але остаточне рішення приймає індивід [22].

Отже, поведінкова економіка рішуче відкидає традиційну антипатерналістську передумову. Державне втручання стає інструментом, за допомогою якого в поведінковій економіці «недосконала» поведінка обмеженого індивіда наближається до «ідеальної», тобто максимально раціональної.

Існує обмежена реалістичність економічних теорій макрорівня. Критичні стріли в бік «нереалістичних» макроекономічних моделей спрямовувалися й економістами, які не обмежувалися методологією поведінкової економічної теорії. Так, Г. Саймон зазначав, що: «нереалістичність передумов ідеалізованих моделей не є нормальним умовою для формулювання коректних економічних теорій» [23].

Критичний реаліст Т. Лоусон вважає, що «проблема економічної науки полягає в тому, що економісти часто створюють економічні теорії і моделюють економічні процеси без зв'язку з реальним світом, незважаючи на відсутність, протягом тривалого часу, очевидних емпіричних успіхів. Якби методологічні проекти в сфері економічної науки явно використовували соціальну метафізику, вони б визначалися як реалістичні» [24].

Теорія Д. Канемана і А. Тверські чітко окреслила сегмент досліджень поведінкової економіки. У процесі експериментальних даних вищезгадані автори показали, що принципи вибору, які використовуються людьми, є складнішими, ніж

ті, що використовуються в економічних моделях. Економістам довелося думати не про те, як ігнорувати нові дані, а як знайти спосіб підвищення якості експериментальних даних [4].

«Новий» патерналізм, в основі якого лежать суб'єктивні переваги індивідів, нині використовується окремими економістами для розробки принципів економічної політики, в якій домінує лібертаріанська ідея збереження максимально широкої свободи вибору. У цьому разі рішення приймає індивідум, а держава визначає параметри сфери вибору. Д. Тверські та А. Канеман вважали своїм головним завданням розробку емпірично адекватної теорії вибору, яка б описувала реально спостережувані процеси прийняття рішень економічними агентами [4].

Як зазначає ще один відомий представник поведінкової економіки Д. Аріелі з приводу нерациональності: «...визнання факту нашої неідеальності (іраціональності) є ключем до розуміння самих себе, воно здатне дати нам багато практичних переваг» [25, с. 16]. До того ж, вчений розглядає іраціональність людини в якості домінуючого фактору: «Я прийшов до висновку, що ми є передбачувано іраціональними – іншими словами, наша іраціональність виявляється однаково, раз за разом. Коли ми виступаємо в ролі споживачів, бізнесменів або політиків, розуміння нашої передбачуваної іраціональності стає стартовим майданчиком для покращення процесів прийняття рішень та зміни життя на краще» [25, с. 17].

Серед методологічних прийомів, застосовуваних представниками поведінкової економічної теорії, заслуговує на особливу увагу «принцип відносності». Врахування цього принципу може бути корисним в дослідженні поведінки суб'єктів соціально-трудова відносин. Поміж іншого, він передбачає слабкість зв'язку між рівнем заробітної плати (доходів) та задоволенням.

Значна кількість досліджень доводить той факт, що у країнах з найбільш задоволеним населенням рівень доходів на душу населення є нижчим, ніж у країнах з вищими доходами. Подібну ситуацію пояснював ще Т. Веблен, запровадивши поняття «заздрісне порівняння». За його допомоги аргументоване намагання нагромаджувати капітал чи багатство, коли власник меншої за розміром власності відчуває заздрість до багатшого капіталіста і прагне наздогнати його. Престижне споживання, на думку Т. Веблена, приводить до неправильного використання виробничої енергії і, в кінцевому результаті, до втрати реального доходу для суспільства. В даній ситуації багаті заздять багатшим, що здійснює на суспільство руйнівну дію. Рішення проблеми іраціональності полягає у подоланні глухого кута відносності, а в межах окремого суспільства це може стосуватися подолання проблеми нерівності у доходах [27].

Варто зауважити, що несприятливий відбір є ефектом компромісу. Вихід за межі принципу економічного раціоналізму можна розглядати на прикладі моделі, розробленої Е. Уейсом, яка ґрунтується на передумовах нового кейнсіанства – різномірності праці та асиметричності інформації. Йдеться про те, що одні працівники мають кращі навички і характеризуються вищою дисциплінованістю. А інші не можуть похвалитися ні тим, ні іншим. Працедавці ж не мають точної і повної інформації про працівників, що вкотре доводить хибність класичного постулату повноти інформації. За таких умов, підвищена заробітна плата стає «сигналом» для більш кваліфікованих і дисциплінованих працівників. У цій моделі завищена зарплата є засобом подолання ситуації несприятливого відбору.

Концепція обмеженої раціональності Г. Саймона, спирається на ідею, що більшість людей раціональні лише частково. Вони застосовують, найімовірніше, евристичний аналіз, аніж правила оптимізації, оскільки обчислити корисність кожної з можливих дій досить складно. Ідеї Г. Саймона ґрунтуються на тому, що

люди не мають досконалої пам'яті, безмежних розумових та пізнавальних здібностей, вони не здатні коректно оцінювати ймовірності бажаних подій тощо [23].

Теоретико-практичні висновки Р. Талера по-особливому пояснюють нераціональну поведінку суб'єктів ринку праці та соціально-трудових відносин. Вчений виявляє, так званий «ефект ендаументу». Речі, якими людина володіє становлять для неї більшу цінність, порівняно з тими, які їй не належать. «Я назвав цей феномен «ефектом ендаументу», тому що на мові економістів те, що тобі належить, є частиною твого ендаументу. Я постійно зіштовхувався з спостереженням, що для людей більшою цінністю мали ті речі, які були частиною їх ендаументу, ніж ті, які були їм доступні, але ще їм не належали» [18, с. 14-15]. «Ефект ендаументу» може пояснювати поведінку працівників, які тривалий період працюють в одній компанії чи на одному робочому місці і не виявляють особливого бажання здійснювати пошук кращих, з позицій раціональної поведінки, варіантів працевлаштування. Реальним фактором «підштовхування» для таких працівників стає тільки звільнення, або структурна реорганізація підприємства, в результаті якої їм доводиться, скажімо, переходити в інші підрозділи. «Ефект ендаументу», певною мірою, пояснює швидкість процесів ротації кадрів, динаміку ринків праці окремих економічних систем, регіонів і навіть цивілізацій (Східної, Західної). Яскравим прикладом «ефекту ендаументу» є найм працівників у японських корпораціях. Окрім всього іншого, японські працівники вважають робоче місце корпорації частиною їх ендаумента.

«Ефект ендаументу» спостерігався, а частково зберігається й до тепер, в країнах та на ринках праці пострадянських суспільств, включно з українським. Працедавець у особі держави практикував довготривалі трудові угоди і постійний найм з благами, які, зазвичай, не мали грошового вираження і не пов'язувалися з особистим трудовим внеском працівника.

Висновки

На основі аналізу концептуальних засад теорій поведінкової економіки можна зробити висновки про те, що вони суттєво доповнюють дослідницький потенціал класично-неокласичного напрямку та якісно поліпшують інституціональний аналіз. У поєднанні з методами інституціонального аналізу, методи поведінкової економічної теорії розкривають нові, нетипові, ірраціональні характеристики поведінки суб'єктів соціально-трудових відносин. Їх необхідно врахувати як на макрорівні, при вирішенні проблеми державного патерналізму, формуванні відносин «держава-найманий працівник», а також і на мікрорівні – під час аналізу взаємин між працедавцем та найманим працівником.

Література

1. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. А. Саймон // Теория фирмы / сост. В. М. Гальперин. – СПб. : Экономическая школа, 1995.
2. Cyert R. M. A Behavioral Theory of the Firm (1963), A Behavioral Theory of the Firm, second edn (1992 ; March J.G. Handbook of Organizations. Chicago, IL: Rand McNally, 1965 ; March J.G. Decisions and Organizations. Oxford: Basil Blackwell, 1988.
3. Льюис Р. Д. Деловые культуры в мировом бизнесе / Р. Д. Льюис ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 439 с.
4. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы [Текст] / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24, № 4. – С. 31-42.
5. Camerer C. Prospect Theory in the Wild: Evidence from the Field // D. Kahneman, A. Tversky (eds.). Choices, Values, and Frames. P. 288–300.
6. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений / Ю. Козелецкий. – М.: Прогресс, 1979. – 504 с. ; Козелецкий Ю. Человек многомерный: (Психологическое эссе) / Ю. Козелецкий ; пер. с польск. – Киев: Лыбидь, 1991. – 285 с.

7. Ариели Д. Позитивная иррациональность / Д. М. Ариели. – М. : ЭКСМО, 2010. – 380 с.
8. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма? / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер // пер. с англ. Д. Прияткина ; под научн. ред. А.Суворова ; вступ. ст. С. Гуриева. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
9. Левитт С. Д., Дабнер С. Дж. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями / С. Д. Левитт, С. Дж. Дабнер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 288 с. ; Левитт С. Д., Дабнер С. Дж. Суперфрикономика / С. Д. Левитт, С. Дж. Дабнер ; пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.
10. Талер Р., Санстейн К. «Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье» / Ричард Талер, Касс Санстейн ; пер. с англ. Е. Петровой // [науч. ред. С. Щербаков]. – М. : «Манн, Иванов и Фербер», 2017. – 240 с.
11. Агапова И. И. Институциональная экономика: [Учеб. пособие] / И. И. Агапова. – М. : Экономистъ, 2006. – 254 с.
12. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
13. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт ; [пер. с англ. М. Я. Каждана]. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
14. Alchian, Armen A., Demsetz, Harold Production, Information Costs, and Economic Organization // *The American Economic Review* 1972, December. Volume 62. – Issue 5. – P. 777-795.
15. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон ; [пер. з англ.]. – М. : Изд-во Дело, 2003. – 464 с.
16. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 640 с.
17. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон // Вехи экономической мысли. – Т. 2. Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 534 с.
18. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать? / Ричард Талер ; [пер. з англ.]. – М. : Эксмо, 2017. – 366 с.
19. Официальный сайт Нобелевского комитета, секция «Экономические науки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/press.html
20. Хендс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее, будущее [Текст] / У. Хендс // Вопросы экономики. – 2012. – №10. – С. 52-73.
21. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and The Case for «Asymmetric Paternalism» // *University of Pennsylvania Law Review*. 2003. Vol. 151. No. 1.
22. Sunstein C., Thaler R. Libertarian Paternalism // *American Economic Review*. – 2003. – Vol. 93. – No. 2.
23. Саймон Г. Проверяемость и приближительность / Г. Саймон // *Философия экономики* ; Антология под. ред. Д. Хаусмана. – М. : Издательство Института Гайдара, 2012. – 520 с.
24. Лоусон Т. Что может предложить реализм? / Т. Лоусон // *Философия экономики* ; Антология под ред. Д. Хаусмана. – М. : Издательство Института Гайдара, 2012. – 520 с.
25. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Дэн Ариели ; пер. с англ. Павла Миронова. – (Стокгольмская школа экономики). – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.
26. Селигман М. В поисках счастья. Как получать удовольствие от жизни каждый день / Мартин Селигман ; пер. с англ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 318 с.
27. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; перевод с английского ; Вступительная статья кандидата экономических наук С. Г. Сорокиной ; Общая редакция доктора экономических наук В. В. Мотылева. – М. : Изд-во Прогресс, 1984. – 368 с.
28. Спенс М. А. Передача сигналов в ретроспективе и информационная структура рынков. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. / М. А. Спенс // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. – Т. V: В 2 кн. – М. : Мысль, 2005. – Кн. 2. – С. 484-534.*