

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528) www.economy.nayka.com.ua | № 5, 2018

УДК 330.88

*В. В. Грецька-Миргородська,
начальник управління інноваційного розвитку та іміджевих проєктів,
Харківська міська рада*

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПОВЕДІНКОВІ ПЕРЕДУМОВИ АНАЛІЗУ

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

FORMATION OF A SOCIALLY ORIENTED ECONOMY: BEHAVIORAL PREREQUISITES OF ANALYSIS

Завдання статті сформулювати зв'язок питань формування соціально-орієнтованої економіки із останніми досягненнями такого напрямку як поведінкова економіка.

В роботі розглянуто застосування такої поведінкової властивості як інерційність для аналізу особливостей формування соціально-орієнтованої економіки в період ринкових трансформацій (на прикладі східноєвропейських країн і республік колишнього СРСР).

Результати дослідження можуть бути використані при розробці програм розвитку соціально-орієнтованої економіки в державі, спираючись на теоретичні досягнення та інструментарій поведінкової економіки.

Використання поведінкового підходу в процесах побудови соціально-орієнтованої економіки дозволить отримати більш ефективні результати.

Дана робота розширює можливості щодо формування соціально-орієнтованої економіки в країнах, що проходять період ринкових трансформацій, зокрема орієнтацію на причини соціально-економічних проблем (лобізм в парламенті і уряді при прийнятті рішень, вигідних великому бізнесу, олігархічним угрупованнями певним політичним силам, загальні патерналістичні налаштування в суспільстві), а не на наслідки у вигляді низьких економічних показників.

The paper deals with theoretical grounds of features' study of formation of a socially-oriented economy grounded on the behavioral economy. The following issues are considered: behavioral paradigm in economy; behavioral prerequisites for analyzing the formation of a social oriented economy; inertness of people's behavior and its role in the period of market transformation. The article states that inertia principle inherent to both natural and social systems, is necessary for analysis of market reforms in forming a

social oriented economy. Inertia in people's behavior, based on the paternalistic attitude to social security and social protection, is one of the main features that has significantly influenced duration and success of these processes. The results of the research can be used in creation of development programs of a socially-oriented economy in the state, relying on theoretical achievements and the tools of the behavioral economy.

Ключові слова: соціально-орієнтована економіка, поведінкова економіка, ринкові реформи, поведінкова інерційність.

Keywords: social oriented economy, behavioral economy, market reforms, behavioral inertness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблематика, пов'язана з соціально-орієнтованою економікою, соціальною економікою, соціальним господарством, знаходиться в центрі уваги вчених і практиків, починаючи з середини минулого століття. Накопичений значний багаж досліджень, розробок і рекомендацій по цій темі, різні аспекти якої можна знайти зокрема у [1, с. 519-530; 2, с. 27-45; 3; 4, с. 26-41; 5, 6]. Значна частина робіт присвячена теоретичним і, вужче, дефініційним аспектам питань соціально-орієнтованої економіки, у тому числі аналізу розмежувань між соціальною, соціально-орієнтованою економікою і економікою добробуту [7; 8, с. 47-51].

Багато дослідників аналізували необхідність і можливість формування соціально-орієнтованої економіки в період ринкових реформ [9, с. 288-313.; 10, с. 10-12; 11, с. 33-36].

Однак теоретична платформа цього аналізу залишалася в рамках неокласичної парадигми. В даний час ми можемо розглянути цей досвід реформування з позицій нових методологій, які отримали розвиток з кінця минулого століття.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є обґрунтування теоретичних передумов аналізу формування соціально-орієнтованої економіки з позицій поведінкової економіки. Дослідження включає розгляд таких питань: поведінкова парадигма в економіці та її застосування; поведінкові передумови аналізу формування соціально-орієнтованої економіки; інертність поведінки людей і її роль в період ринкових перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Поведінкова економіка отримала значний розвиток, починаючи з останньої чверті минулого століття. Хоча цей напрям економічної теорії, який вже можна назвати парадигмою, зародився дуже давно (можна з достатньою впевненістю стверджувати, що його витоки можна знайти у А. Сміта в його відомій праці «Теорія моральних почуттів» [12]), проте саме останні десятиліття характеризуються бурхливим розквітом цього напрямку. Досить сказати, що за останні 15 років Нобелівська премія з економіки тричі вручалася вченим, чий дослідження і досягнення безпосередньо пов'язані з поведінковою економікою. У 2002 році нобелівська премія була присуджена Вернону Сміту [13, с. 111-137; 14, с. 274-279; 15, с. 923-955] за експериментальні дослідження ринку і поведінки економічних агентів і Даніелу Канеману за дослідження психологічних чинників прийняття рішень [16, с. 1325-1348; 17, с. 99-127]. Вернон Сміт закріпив офіційний статус експериментальної економіки як рівноправної методології економічного аналізу поряд з іншими методами; досягнення Д. Канемана стимулювали інкорпорування ідей і підходів психології для пояснення економічної поведінки, зокрема в умовах ризику.

Нарешті, Річард Талер був нагороджений в 2017 році Нобелівською премією за його внесок в розвиток поведінкової економіки і оцінки впливу психологічних факторів на економічну поведінку. Він запропонував теорію «підштовхування» (nudge theory), яка використовує психологічні та поведінкові властивості людей для непрямого непримусового впливу на їх поведінку з метою підштовхування їх до певних рішень. [18]

На цьому заснована стратегія Лібертаріанського патерналізму - вона орієнтована на досягнення оптимальних рішень в ринковій економіці, які є такими, що важко реалізуються,

внаслідок нераціональної поведінки людей, внаслідок чого їх вибір відхиляється від оптимального. Можна сказати, що Р.Талер запропонував використовувати нераціональні властивості поведінки для досягнення раціональних цілей.

В даний час підходи, що їх пропонує поведінкова економіка, активно використовуються для валідації економічних теорій та їх здатності передбачення, оцінки наслідків та ефективності соціально-економічної політики. Залучення підходів поведінкової економіки дозволяє знаходити нові шляхи і засоби для управління поведінкою економічних агентів¹[19, с. 25-34], крім тих, які пропонуються неокласичною теорією (мейстрімом). Останні передбачають, переважно, матеріальні стимули, в тому числі грошові, тому що засновані на базовій гіпотезі раціональної поведінки економічного агента.

Поведінкова економіка пропонує інструменти впливу на економічну поведінку за допомогою різних поведінкових факторів, серед яких психологічні, когнітивні, соціальні та інші нематеріальні стимули. Ці інструменти можуть використовувати такі поведінкові властивості, як інерцію в поведінці людей, неприйняття втрат, упередження, соціальні порівняння тощо. Як правило, такі засоби соціально-економічної політики або політики компанії не вимагають додаткових витрат на відміну від «традиційних» інструментів, до яких відносяться такі, як податкові пільги, субсидії, різні види фінансової допомоги.

Переконливим прикладом успішного використання підходів поведінкової економіки в управлінні і економічній політиці є той факт, що в урядах США і Великобританії створені спеціальні підрозділи («nudge units»), в завдання яких входить тестування і оцінка нових інструментів («поштовхів»), які не оперують фінансовими стимулами, а засновані на теорії «підштовхування» [18].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як наголошується в [21, с. 1-33], поведінкова економіка може бути корисна не тільки при розробці і тестуванні нових інструментів соціально-економічної політики і управління економічною поведінкою в загальному, але і при оцінці ефектів і наслідків реформ, заснованих на традиційних підходах, в т .ч. неокласичних. Розглянемо застосування поведінкової парадигми до аналізу формування соціально-орієнтованої економіки в період ринкових трансформацій у постсоціалістичних країнах.

Основною проблемою цього періоду з точки зору перспектив формування соціально-орієнтованої економіки прийнято вважати ресурсну проблему, а саме недостатність фінансових коштів, що виділяються на соціальні програми. Це, в свою чергу, є наслідком негативних тенденцій в економіці, перш за все, падіння обсягів виробництва (ВВП), яке посилювалося інфляцією.

Зараз ми не будемо розглядати інші фактори, що сприяють скороченню фінансування соціальних статей видатків бюджету, серед яких, зокрема, лобізм в парламенті і уряді при прийнятті рішень, вигідних великому бізнесу, олігархічним угрупованнями певним політичним силам. Значне зниження темпів зростання економіки і скорочення бюджету об'єктивно, як здається, погіршують перспективи забезпечення соціальної захищеності - однієї з ключових дефініційних характеристик соціально-орієнтованої економіки. Чи означає це, що якщо б коштів було достатньо для фінансування витрат, спрямованих на забезпечення соціальної захищеності, то формування соціально-орієнтованої економіки в період ринкових трансформацій не було б проблематичним? Для відповіді на це питання звернемося до положень поведінкової економіки.

Слід зауважити, що соціальна захищеність оцінюється людьми, які мають певні переконання і упередження, поведінкові властивості та звички, а також різноманітні психологічні особливості. Всі ці фактори мають значення при особистій, індивідуальній оцінці соціально-економічної політики. Це відноситься і до оцінки соціальної захищеності та соціального забезпечення. Очікування громадян в цій сфері, сформовані в соціалістичній економіці східно-європейських країн, а також республік колишнього СРСР, були неадекватні ринковій економіці. Можна сказати, що вони були в певній мірі несумісні з ринковими реформами.

При аналізі проблем, які пов'язані із забезпеченням соціальної захищеності в період ринкової трансформації, слід взяти до уваги таку поведінкову передумову, як інерційність поведінки, яка може внести вклад в пояснення наслідків ринкових реформ з точки зору формування соціально-

¹ Будемо використовувати термін «економічний агент» в трактуванні Ероу - це учасники економічного процесу, які в ході його роблять той чи інший вибір[20, с. 98-107]

орієнтованої економіки. Принцип інерційності, властивий природним системам, діє і для соціальних систем, в яких поведінка елементів системи (агентів) також не може змінитися миттєво. Економічні агенти мають свою індивідуальну пам'ять, взагалі кажучи, різної «глибини». В силу цього економічний агент, за рідкісним винятком (це відноситься, в основному, до професій, пов'язаних зі спекуляціями, наприклад, на фондовому, валютному ринках), не може різко в один момент змінити свою поведінку: він (непрофесійний економіст) за інерцією продовжує рухатися по своїй траєкторії, тобто приймати рішення за вже засвоєними ним лекалами.

Це досить очевидний висновок, виходячи з поведінкових передумов, проте питання полягає в оцінці тимчасового періоду інерції. Це має суттєве значення для вироблення адекватної економічної політики з урахуванням цієї поведінкової особливості. Від чого залежить тривалість періоду інерції? Це можна вважати потенціалом інерції. У термінах практичних дій це визначає горизонт планування і власне інструменти політики.

Висуємо дві гіпотези щодо поведінкових факторів, що визначають інерційний шлях економічних агентів. По-перше, поведінкова пам'ять залежить від кількості людей, які підтримували певний стандарт поведінки, тобто тривалість інерційного руху людей залежить від численності їх спільноти. З плином часу це спільнота може зменшуватися (в силу природних причин, зокрема), відповідно, сила інерції слабшає. Однак можуть бути використані різні політичні засоби збереження і відтворення цієї спільноти.

По-друге, тривалість інерційного періоду залежить від вихідного імпульсу, який може бути інтерпретований для нашого аналізу, як ступінь переконаності людей в стандартах своєї поведінки. У термінах поведінкової економіки це може бути інтерпретовано як схильність до певного типу поведінки, або переконання (biases).

Слід зауважити, що ця схильність залежить від численності групи, яка розділяє, тобто реалізує даний стандарт поведінки, відносин, ціннісних орієнтирів. Однак, стійкість цього переконання залежить від впевненості окремих людей в його правильності.

Таким чином, тривалість інерційного періоду деякого стандарту поведінки залежить від числа його послідовників і сили (ступеня) їх переконаності (прихильності до цього стандарту). Тепер розглянемо з цієї точки зору забезпечення соціальної захищеності людей в період ринкових реформ.

У соціалістичній економіці склався стереотип патерналізму у ставленні до цього питання. Люди мали стійким переконанням, що соціальний захист може бути отримана тільки від держави, яка повинна бути сильною та спроможною.

Хоча рівень життя, який забезпечувався державою в соціалістичних країнах, був істотно нижче, ніж в країнах з ринковою економікою, переконаність в патерналістській політиці забезпечення соціальної захищеності була дуже високою, це можна розглядати як фактор інерційності поведінки людей та їх відношення до реформ. Люди не були готові взяти на себе відповідальність за своє майбутнє та дотримувалися вкоріненого стандарту передачі цієї відповідальності політиці держави.

Аналізуючи поведінкові відмінності різних постсоціалістичних країн, слід зазначити, що ці країни істотно розрізняються за тривалістю періоду вкорінення норм і стереотипів поведінки. Прибалтійські республіки були приєднані тільки після 2-ї світової війни і об'єктивно мали більш короткий період для накопичення потенціалу інерції на відміну від інших республік колишнього СРСР, приєднаних до нього значно раніше.

Пострадянські республіки, які були приєднані до 2-ї світової війни, мали набагато більш тривалий період стійкого типу поведінки. Серед них 4 республіки мали поєднання обох факторів, що впливають на інерційність поведінки (чисельність патерналістично налаштованого населення з патерналістськими поглядами на соціальне забезпечення та соціальний захист та тривалість існування даного переконання)². Це обумовило тривалість інерційного шляху в процесі формування соціально-орієнтованої економіки в цих країнах. Наявність достатнього фінансування соціальних

2 Україна, Білорусія, Казахстан і Російська федерація

статей бюджету в період ринкової трансформації могло, скоріше, не полегшити (прискорити) побудову зазначеного типу економіки, а, навпаки, пролонгувати його формування.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Поведінкова економіка пропонує свої підходи до оцінки ефектів і наслідків соціально-економічних реформ. Ці підходи використовують різні поведінкові особливості економічних агентів, в т.ч. психологічні, когнітивні та інші неекономічні параметри, як фактори економічних реформ. В роботі розглянуто застосування такої поведінкової властивості як інерційність для аналізу особливостей формування соціально-орієнтованої економіки в період ринкових трансформацій (на прикладі східноєвропейських країн і республік колишнього СРСР). Інерція в поведінці людей, заснована на патерналістському ставленні до соціального забезпечення і соціального захисту, є однією з головних таких особливостей, яка істотно вплинула на тривалість і успішність цих процесів.

Список літератури.

1. Hayek F. A. The use of knowledge in society // The American economic review. – 1945. – Т. 35. – №. 4. – С. 519-530.
2. Eucken W. What kind of economic and social system? //Germany's Social Market Economy: Origins and Evolution. – Palgrave Macmillan, London, 1989. – С. 27-45.
3. Corchón L. C. The theory of implementation of socially optimal decisions in economics. – London : Macmillan, 1996.
4. Задорожний Г. В., Радченко Я. Ю. Социальная экономика как научная область постнеклассического экономического знания //Социальная экономика. – 2003. – №. 4. – С. 26-41
5. Becker G. S., Murphy K. M. Social economics: Market behavior in a social environment. – Harvard University Press, 2009.
6. Нуреев Р. М. Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России //М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ. – 2007.
7. Макара О. В. Соціально орієнтована національна економіка: теоретико-методологічні засади та механізми інституційного забезпечення: монографія //Луцьк: Вежа-Друк. – 2012. – Т. 416.
8. Шульга Ж. О. Проблеми соціально орієнтованої ринкової економіки: теоретико-методологічний аспект //Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vbumb/2009_2/8.pdf. – 2009. – С. 47-51.
9. Базылев Н., Базылева М. Социально-ориентированная рыночная экономика и ее эволюция //Экономический вестник. Беларусь: Институт приватизации и менеджмента. – 2003. – №. 3. – С. 288-313.
10. Головінов О. М. Соціально орієнтована ринкова економіка як модель соціальної держави //Економіка та держава. – 2007. – №. 2. – С. 10-12
11. Дребот О. М. Особливості побудови соціально-орієнтованої економіки у трансформаційний період / О. М. Дребот // Вісник СевНТУ : зб. наук. праць. – Вип. 109/2010. – Сер.: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2010. – С. 33–36.
12. *Смит А.* Теорія моральних почуттів. — М.: Республіка, 1997. 352 с.
13. Smith V. L. An experimental study of competitive market behavior //Journal of political economy. – 1962. – Т. 70. – №. 2. – С. 111-137.
14. Smith V. L. Experimental economics: Induced value theory //The American Economic Review. – 1976. – Т. 66. – №. 2. – С. 274-279.
15. Smith V. L. Microeconomic systems as an experimental science //The American Economic Review. – 1982. – Т. 72. – №. 5. – С. 923-955.
16. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem //Journal of political Economy. – 1990. – Т. 98. – №. 6. – С. 1325-1348.
17. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk // Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I. – 2013. – С. 99-127.
18. Ричард Талер, Касс Санстейн. Nudge. Архитектура выбора. — Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 240 с.
19. Меркулова Т.В. Рациональність в економічній моделі людини // Економічна теорія. – 2005. – №1. – С. 25–34.
20. Эрроу К. Информация и экономическое поведение// Вопросы экономики. – 1995 – с. 98 –

21. Richard T. Ely. Behavioral Economics and Public Policy: a pragmatic perspective// *American Economic Review: Papers and Proceedings* 2015, 105(5): p. 1 – 33. Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20151108>

References.

1. Hayek, F. A. (1945), “The use of knowledge in society”, *The American economic review*, no. 35(4), pp. 519–530
2. Eucken, W. (1989). What kind of economic and social system?. *Germany's Social Market Economy: Origins and Evolution* (pp. 27-45). Palgrave Macmillan, London.
3. Corchón, L. C. (1996), *The theory of implementation of socially optimal decisions in economics*, Macmillan, London, UK.
4. Zadorozhny, G.V. and Radchenko, Ya. Yu. (2003), “Social Economics as a Scientific Field of Post-Nonclassical economic knowledge”, *Social'naya ehkonomika*, no. 4, pp. 26-41.
5. Becker, G. S. and Murphy, K. M. (2009), “*Social economics: Market behavior in a social environment*”, Harvard University Press.
6. Nureev, R. M. (2007), *Social'noe rynochnoe hozyajstvo: koncepciya, prakticheskij opyt i perspektivy primeniya v Rossii* [Social market economy: concept, practical experience and perspectives of application in Russia], GU-VSHEH, Moscow, Russian Federation.
7. Makara, O. V. (2012), *Sotsial'no oriientovana natsional'na ekonomika: teoretyko-metodolohichni zasady ta mekhanizmy instytutsijnoho zabezpechennia* [Socially oriented national economy: theoretical and methodological foundations and mechanisms of institutional support], Vezha-Druk, Lutsk, Ukraine.
8. Shulga, Zh.O. (2009), “*Problems of socially oriented market economy: theoretical and methodological aspect*”[Online] available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vbumb/2009_2/8.pdf. – 2009. – С. 47-51. (Accessed 18 April 2018).
9. Bazylev, N. and Bazyleva, M. (2003), “Social-oriented market economy and its evolution”, *Ekonomicheskij vestnik. Belarus': Institut privatizacii i menedzhment*, no. 3
10. Golovinov, O. M. (2007), Socially oriented market economy as a model of social state”, *Economy and state*, no. 2, pp. 10-12.
11. Drebot O. M. (2010) Osoblyvosti pobudovy sotsial'no-oriientovanoi ekonomiky u transformatsijnij period [Features a socially-oriented economy in transformation period], *Visnyk SevNTU: Sb. sciences works, Economics and Finance addition* Vol. 109 – Sevastopol, Ukraine. pp. 33–36.
12. Smith, A. (1997), *Teoriia moral'nykh pochuttiv* [The Theory of Moral Sentiments], Respublika, Moscow, Russian Federation.
13. Smith, V. L. (1962), “An experimental study of competitive market behavior”, *Journal of political economy*, no. 70 (2), pp. 111-137.
14. Smith, V. L. (1976), “Experimental economics: Induced value theory”, *The American Economic Review*, no. 66 (2), pp. 274-279.
15. Smith, V. L. (1982), “Microeconomic systems as an experimental science”, *The American Economic Review*, no. 72(5), pp. 923-955.
16. Kahneman, D. Knetsch, J. L. and Thaler, R. H. (1990), “Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem”, *Journal of political Economy*, no. 98(6), pp. 1325-1348.
17. Kahneman, D. And Tversky, A. (2013), “Prospect theory: An analysis of decision under risk”, *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I*, pp. 99-127
18. Rychard Taler, Kass Sanstejn.(2017) *Nudge. Arkhitektura vybora* [Nudge Choice architecture.]. — Mann, Yvanov y Ferber, pp. 240
19. Merkulova, T.V. (2005), “*Rationality in economic models of human*”, *Ekonomichna teoriya*, no. 1, pp. 25-34.
20. Errou K (2011) Ynformatsiya y ekonomicheskoe povedeniye [Information and economic behavior], *Voprosy ekonomyky*. Vol. 5., pp. 98 – 107
21. Richard, T. Ely. (2015), “Behavioral Economics and Public Policy: a pragmatic perspective” *American Economic Review: Papers and Proceedings* vol. 105(5) pp. 1 – 33. available at: <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20151108> (Accessed 18 April 2018).

Стаття надійшла до редакції 19.05.2018 р.