

Пошук найбільш оптимальних шляхів «перелому» в цій ситуації має своїм кардинальним стратегічним напрямом посилення державного регулювання. На думку деяких економістів, монетаризм як теоретична основа державної економічної політики України, повинен дати місце кейнсіанській теорії.

Вивчення світової економічної думки показує, що до першочергових факторів, які визначають темпи та якість економічного зростання, відносять такі:

1) національне багатство за інших рівних умов створюється виключно суспільно корисною людською працею;

2) кожна країна розвивається циклічно, послідовно переходячи через стадії кризи, оновлення, стабілізації і підйому, однак вихід з економічної кризи забезпечують не тільки підприємці, а спільні зусилля підприємців і держави за активної ролі останньої;

3) жодна держава не згортає до нуля державний сектор, а навпаки, увесь час його фінансує.

Під таким кутом зору правомірна розробка дійового механізму трудової діяльності як одного з важливих інструментів реалізації економічних функцій держави, що забезпечує пріоритет інтересів національного відродження над інтересами власними.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Наумова С. А.* Аспекти и уровни исследования мотивации как объекта социалистического управления / В сб. Мотивация и поведение человека в сфере труда. — М.: НИИ труда, 1990. — 188 с.

2. *Беляева И., Катильский Е., Магун В.* Мотивация трудовой деятельности и некоторые направления перестройки системы управления труда. Ключевой вопрос социологии труда. — М.: НИИ труда, 1988. — С. 112—115.

3. *Макконелл К., Брю С.* Экономикс: Принципы, проблемы, политика: В 2-х томах. — М.: Республика, 1992. — Т. 1. — Гл. 1. — С. 48, 52.

4. Приватизація майна в Україні. — К.: Юрінформ, 1994. — С. 33—35.

5. *Лозня І. В.* Теорія власності. — К.: Логос, 2000. — 279 с.

6. *Павловський М.* Шлях України. — К.: Техніка, 1997. — 110 с.

7. *Гець В., Пирожков С., Губський Б.* Про сучасні проблеми економічного розвитку України // Економіка України. — 1999. — № 9. — С. 91—94.

8. Шліцер М. Порівняння економічних систем. — К.: Основи, 1997. — Розд. 11. — С. 4—5.

РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ І СИЛА ЗВИЧАЮ

Економісти, як правило, абсолютизують принцип раціональності, ігноруючи інші фактори, що впливають на економічну поведінку і використовуються економічними агентами в процесі прийняття рішень. Наприклад, М. Фрідмен, ігноруючи заклики до більш реалістичного аналізу і нехтуючи емпіричною очевидністю того, що природа ділової активності зумовлена значною мірою звичками, традиціями і правилами, висунув такий аргумент: «Розглянемо будь-який фактор, який, як нам здається, безпосередньо визначає ділову поведінку, — звичні реакції, випадковий вибір або що-небудь ще. В усякому разі, коли дія цього фактора обумовлює поведінку, узгоджену з раціональною максимізацією прибутку інформованого агента, бізнес буде процвітати і накопичувати ресурси для свого розширення. В іншому випадку розвиток бізнесу призведе до втрати ресурсів, і його існування може бути підтримано тільки шляхом долучення ресурсів іззовні» [1, с. 22].

Керуючись цією тезою, протягом десятиріч економісти практично не аналізували дійсні процеси, що управляють діями і рішеннями, сподіваючись, що таємні сили «природного відбору» підтвердять «правильний прогноз» людської поведінки, що базується на «економічній» оцінці, тобто поведінці агента, механічно запрограмованого на максимізацію певної об'єктивної функції.

У даній статті ми хочемо показати, що економічні агенти в процесі прийняття рішень і укладання угод в реальному світі, особливо в умовах перехідної економіки, дуже часто виходять не з міркувань раціональності, а свідомо або підсвідомо покладаються на звички або правила. Широка розповсюдженість звичок та правил перетворює оптимізацію в окремих випадках з більш широкого класу проблем прийняття рішень.

Поведінкові передумови неокласичної моделі загальної рівноваги виходять з певних припущень. Серед них раціональність економічних агентів, індивідуалізм, оптимізація вибору, сталість уподобань, конкурентна поведінка, гіпотеза повної інформації. Такими є найбільш вагомими припущення неокласичної мікроекономічної теорії, яка вже понад 100 років є однією з основних течій в економічній науці. Наскільки усі ці припущення працездат-

ні в умовах перехідної економіки? Будучи обмеженими обсягом статті, докладно зупинимось лише на одному з них — принципі раціональності.

Ідея відмови від принципу раціональності має досить довгу історію в економічній науці. Дискусії з цього приводу точилися ще наприкінці XIX — на початку XX ст. Особливий внесок в цьому плані зробив Торнстайн Веблен. В своїх роботах він показав, що в економіці існують масові явища, які не можуть бути пояснені раціонально. Зокрема, це так зване «наведене споживання», коли люди починають витратити великі кошти на абсолютно безглузді речі, наслідуючи певний приклад, певну моду. Т. Веблен говорив про те, що нераціональна поведінка набула масового характеру. Люди в масовому порядку не носять абсолютно добротні костюми, які вони придбали лише два роки тому. Замість того, щоб вкладати гроші в діло, в банк, вони йдуть і купують ще один костюм, тому що в цьому сезоні чомусь в моді костюм з широкими лацканами. Де ж тут раціональна поведінка? Люди середнього достатку при більш розумній поведінці, якби вони не робили дурниць протягом свого життя, могли б побудувати будинок, — писав Т. Веблен, — а вони живуть в найманій квартирі. Навіщо вони так роблять? Адже це абсолютно нераціональна економічна поведінка.

Т. Веблен запропонував свою модель. Він говорив, що в економічній поведінці панує стадне почуття, так звана гонка за лідером. Він запропонував поняття «демонстративне споживання» і стверджував, що чим багатшою є людина, тим більше значення для неї має чисто демонстративне споживання. Люди, за думкою Т. Веблена, вдаються до значного обсягу витрат лише тому, що хтось уже так зробив. Вони хочуть дотягнутися від положення, в якому, скажімо, немає автомобіля, до положення, в якому автомобіль є. Вони надають перевагу не тому, щоб розширити свій бізнес, а купують автомобіль (або яхту, або що-небудь ще). Таку поведінку Т. Веблен вважав нераціональною. Він піддавав критиці економічну науку, проте як економіст фактично нічого не пропонував натомість.

Концепцією, що заклала основи як сучасного інституційного підходу, так і цілого ряду модифікацій інших соціальних наук, стала концепція обмеженої раціональності (*bounded rationality*), запропонована видатним соціальним психологом Гербертом Саймоном, праці якого з'явилися в 50-ті роки XX ст.

Саймон говорив про те, що людина не електронно-обчислювальна машина, що її рахувальні здібності обмежені біо-

логічно. Оперуючи на ринку, людина в певний момент часу припиняє всі обчислення, бо не може підрахувати все — її здібності обмежені. Тому припущення, що всі обчислення, які робить людина, є точними і миттєвими, є хибним, і вважати це припущення наріжним каменем економічної теорії, як це роблять класики і неокласики, помилково. Немає людини, яка б увесь час точно обчислювала свою вигоду. Людина може помилятися і, більш того, помиляється постійно. А як тоді доводити її раціональну поведінку? Справа в тому, що людина, не здатна вірно обчислити все, все ж таки може вірно підрахувати щось, і вона прагне поводитися раціонально. Це і є головною ідеєю обмеженої раціональності: не те що людина поводить себе раціонально, вона прагне до цього.

Поняття «bounded rationality» — дуже важливе, бо через нього вводиться уявлення про те, що отримання інформації пов'язане з витратами. Йдеться про транзакційні інформаційні витрати, зумовлені необхідністю обчислення, обробки інформації.

Дійсно, в реальному житті люди прагнуть поводитися раціонально, для чого обирають певну стратегію поведінки. Існує три характеристики такої стратегії.

По-перше, люди перестерігаються непередбачуваних обставин і, витрачаючи ресурс, залишають собі резерв. З погляду досконалого ринку, така поведінка людини нераціональна — частина грошей у неї лежить мертвим вантажем, в той час як на ці гроші можна було б купити, скажімо, автомобіль. Однак людина свідомо відмовляється від задоволення частини своїх потреб, щоб створити резерв. Слід зауважити, що ідея формування резерву вже не вкладається в класичну теорію рівноваги. Вона робить її значною мірою умовною, не працюючою за конкретних обставин.

По-друге, люди прагнуть не витрачати сили, щоразу знову визначаючи, як їм себе поводити, а використовують певні моделі поведінки, які вже виправдали себе стосовно даної операції. Іншими словами, люди прагнуть виявити певні стереотипи поведінки і наслідувати ним. Дії, що повторюються, формують стереотип поведінки. Людина дотримується її, поки не стикається з тим, що спростовує цю модель поведінки.

По-третє, люди прагнуть спрощення умов контрактів, що укладаються. Постійно виникають господарські суперечки, викликані тим, що люди не до кінця домовились, недописали свою угоду. Люди намагаються не укладати надмірно довгих контрактів, бо тоді вони будуть занадто складними для розуміння. Люди

прагнуть спиратися на здоровий глузд, фіксуючи в контракті лише те, що вони зможуть зрозуміти і проконтролювати.

Але повернімося до задачі, поставленої на початку статті. Ми бачимо, що люди не здатні всюди і завжди поводитися раціонально. Чим же вони керуються у випадках складності, масштабності і невизначеності інформації, в умовах обмеженості своїх когнітивних здібностей? Наша відповідь: вони керуються звичками і правилами, притаманними тому чи іншому суспільству.

Звичка визначається Ч. Кейміком як «більш або менш самопідтримуюча схильність або тенденція до наслідування певної самовстановленої або набутої форми поведінки» [2, с. 1044]. Правила можна розглядати як умовні або безумовні зразки мислення або поведінки, які можуть засвоюватись агентами як свідомо, так і підсвідомо. Звичайно правила мають таку форму: за обставин X необхідно виконати дію Y . Дотримання правил може бути свідомим і навмисним, при постійному дотриманні правила воно може перерости у звичку. Загалом легше порушити правило, ніж змінити звичку: звички проявляються самовільно, вони закріплені на підсвідомому рівні нервової системи. Однак звички мають ту ж саму загальну форму, що і правила: за обставин X виконується дія Y . Тому і далі ми не будемо чітко розмежовувати звички і правила.

Цілком очевидно, що є ефективні з економічного погляду звички і правила, та не ефективні. Крім того, певні типи поведінки, що повторюються, можуть закріплюватися, навіть якщо вони не вигідні агентам. Прикладом можуть слугувати типові для нашого суспільства традиції підтримувати дітей матеріально майже протягом усього життя або влаштовувати пишні весілля, витрачаючи на них кошти, які неможливо при середній зарплаті заробити протягом кількох років. У той же час звички потрібні для того, щоб діяти в складних невизначених обставинах. Розвинена здатність до вироблення звичок може приводити до неадекватності поведінки і помилок, але це не відміння необхідності звичок як таких. Є обставини, за яких вигідно покладатись на звички і правила. Дж. Ходжсон виділяє наступні випадки, коли використання звичок і правил є необхідним [3, с. 40]:

1. Оптимізація вибору, коли відомий набір альтернатив і можливе застосування спрощених процедур і рішень, спрямованих на пошук оптимуму.

2. Масштабність інформації, коли вона може бути легко доступною і зрозумілою для агента, але її пошук вимагає значних витрат часу та інших ресурсів.

3.Складність інформації, коли існує розрив між складністю середовища прийняття рішень, з одного боку, і аналітичними та рахувальними здібностями агента, — з іншого.

4.Невизначеність, коли критично важлива інформація про вірогідність майбутніх подій є, по суті, недоступною.

5.Обмеженість когнітивних здібностей агента: загальні труднощі з розглядом та інтерпретацією даних, отриманих агентом.

6.Навчання агента: накопичення критично важливого знання про світ.

7.Спілкування агентів: необхідність вступати в регулярний контакт з іншими агентами.

Глибоко проаналізувавши усі ці випадки, Дж. Ходжсон робить висновок про доцільність покладання на звички і правила в багатьох ситуаціях реального життя, особливо в умовах невизначеності, яка в першу чергу пов'язана з нестачею нашого знання про майбутнє.

Взагалі припущення про глобальну раціональність людської поведінки передбачає, що початкова інформація є для агента даністю і що сама по собі вона не піддається критичному аналізу, пов'язаному з процесами пізнання, обчислення, спілкування і вибіркового бачення. Раціональний вибір між альтернативами вимагає чіткого, обмеженого і недвозначного набору рішень, втілених у формі певних задач або вірогідностей, що піддаються обчисленню. Звідси і впливає емпірична концепція знання, яка серйозно обмежує природу і масштаб усіх інформаційних проблем, натомість допомагає раціональному оптимізатору оцінити «задані» факти і знайти оптимум, що відповідає його незмінним індивідуальним уподобанням. Але емпірична концепція знання непридатна в реальності, оскільки для того, щоб отримати знання про світ, нам необхідно спочатку розробити певні структури пізнання, які частково формуються в процесі соціальної взаємодії з іншими індивідами.

Саме концепції «обмеженої раціональності» і «задовільності» принципово прийнятні, на нашу думку, для вирішення проблем економічної поведінки в умовах масштабності, складності інформації і невизначеності. В подібних обставинах ми змушені вдаватися до правил і традицій замість здійснення глобальної оптимізації. Обмеженість людського знання і здібностей до прийняття рішень є, таким чином, причиною того, що люди спираються на звички і правила. В свою чергу, їх повторне використання дає поштовх до виникнення організацій і інститутів.

За будь-якого пояснення походження, прийняття і передачі звичок і правил важливо уникати «пастки» функціоналізму. Корисні наслідки того, що люди дотримуються звичок або правил, самі по собі не пояснюють, чому індивіди покладаються на них. Розглядати корисні функції явищ як причини їх існування було б помилкою функціоналістського напрямку. Альтернативою функціоналізму є еволюційне пояснення, згідно з яким корисний характер звички або правила в даній конкретній ситуації проявляється в наданні вибіркового переваг тому агенту, який їх дотримується.

Слід зауважити, що даний підхід базується на поглядах «старих» інституціоналістів, таких, як Т. Веблен, Дж. Коммонс, Ч. Пірс і Мітчел. Саме вони першими відкинули ідею постійно обчислюючого, гранично пристосованого агента, замість цього зробивши акцент на ролі інерції і звичок.

Коли індивідуальні звички розділяються суспільством або групою і закріплюються в цих межах, вони набувають форми соціально-економічних інститутів. «Старі» інституціоналісти визначають інститути не у вузькому смислі формальних організацій, а у більш широкому контексті соціально обумовленої поведінки, як розповсюджений і незмінний спосіб мислення або дії, який закріплений в звичках групи або у звичаях народу. Сучасний неінституціоналіст Д.Норт також визначає інститути як «правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне рiчище» [4, с. 11]. Таким чином, поняття інституту в роботах як «старих», так і сучасних інституціоналістів тісно пов'язане з культурними цінностями і нормами, звичками і правилами. Саме культурні норми і традиції лежать в основі неформальних обмежень або неформальних інститутів.

Тут ми підходимо до надзвичайно важливого висновку: в умовах перехідної економіки, яка відзначається нестабільністю, мінливістю законодавчо встановлених «правил гри», невизначеністю інформації, набагато зростає роль саме неформальних інститутів у регулюванні людської взаємодії. Не маючи можливості завжди і в усьому, особливо в довгостроковій перспективі, покладатися на формальні регулятори (закони, постанови, приписи), які в умовах перехідної економіки об'єктивно не можуть бути стабільними, знаходячись в умовах невизначеності щодо майбутнього, люди змушені слідувати прикладу інших або покладатися на звичаї, традиційні способи дії. Прикладами такої поведінки можуть слугувати вже звична і традиційна для нашого суспільства зага-

льна неповага до законів, ухиляння від сплати податків, неплатежі, формування мережі особистих неформальних зв'язків (найчастіше корупційним шляхом), надзвичайно висока персоніфікація контрактних відносин, тінізація економічних стосунків. Звичка поступати звичним, перевіреним способом залишається ефективною, незважаючи на невизначеність ситуації.

Надзвичайно висока життєздатність неформальних регуляторів відіграє в перехідній економіці часом негативну роль, сприяючи консервації звичних алгоритмів дії і виступаючи іноді приводом для відторгнення нових інститутів. Можна навіть говорити про деформалізацію інституційного простору перехідного суспільства, оскільки формальні «правила гри» відходять тут на другий план, поступаючись місцем неформальним стосункам. В кінцевому підсумку цей зсув — від формальних інститутів до неформальних, від явних контрактів до неявних, від стандартних трансакцій до персоніфікованих угод — визначає інституціональну природу перехідного суспільства.

Характерно, що поведінка організацій і громадян зазвичай тільки тоді повністю узгоджується з новими формальними правилами, коли зроблені порушення реально і невідворотно викликають карні санкції влади. В решті випадків люди надають перевагу дотриманню неформальних правил, виконуючи вимоги формальних лише в тій мірі, в якій вони не суперечать існуючій системі інтересів.

Природа цього явища стає більш зрозумілою, якщо враховувати особливості формальних і неформальних інститутів. Після прийняття юридичних рішень формальні правила можуть змінитися одномоментно, «за одну ніч» (зміна законодавства, конституції, судові рішення). В системі інститутів вони утворюють свого роду зовнішній, поверховий шар, здатний змінюватись дуже швидко. Інша справа — неформальні інститути. Загальноприйнятні звичні стереотипи і норми поведінки, що міцно укорінилися в індивідуальній і суспільній свідомості, складають найбільш тривке «ядро» системи інститутів, яке дуже повільно піддається змінам. Неформальні інститути, які визначають характер дії громадян, фірм, організацій, владних структур, не випадково визначаються в інституціональній теорії терміном «рутини», що означає нормальні і передбачувані зразки поведінки. Неформальні норми і правила при усіх змінах оточуючого середовища змінюються поступово, по мірі формування альтернативних моделей поведінки організацій і індивідуумів, пов'язаних з новим сприйняттям ними переваг і витрат.

В Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, сформовано основний контур ринкового права (формальні інститути-норми) і створено ряд необхідних організаційно-інституціональних передумов здійснення процесів ринкового обміну і руху капіталу. Але інерція старих неформальних інститутів, звичок і традицій настільки сильна, старі, неринкові рутини ділової поведінки настільки глибоко укорінилися, що деформують, перекручують або зовсім зводять нанівець частину принципів функціонування ринку. Перед державою в цих умовах постає складне завдання щодо прискорення зміни глибинних неформальних інститутів, що в свою чергу залежить від усвідомлення ринковими суб'єктами незворотності проведених ринкових перетворень. Такому усвідомленню буде сприяти правове забезпечення приватної власності, чітке дотримання контрактного права, антимонопольного законодавства, ринкового трудового права, визначення сфер природних монополій, захист свободи торгівлі, реальна підтримка утворення нових фірм, перетворення підприємств державної власності в рівноправних учасників ринкової конкуренції, запровадження принципів верховенства закону і прозорості в усіх сферах суспільного життя.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Friedman M.* The Methodology of Positive Economics. In: Friedman M. Essays in Positive Economics. Chicago. University of Chicago Press, 1953. — 538 p.
2. *Camie C.* The Matter of Habit. — American Journal of Sociology, 1986, vol. 91, № 5. — P. 1039—1058.
3. *Ходжсон Дж.* Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. — 2000. — № 1. — С. 39—55.
4. *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. — К.: Основи, 2000. — 198 с.

Л. В. ВОРОБІЙОВА, асистент

ФІЗИЧНА ЕКОНОМІЯ У СУЧАСНІЙ ПАРАДИГМІ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Економічна думка в Україні має багатотисячолітню історію. Особливо потрібно виділити її значимість у другій половині XIX століття, коли відбувалися величезні зрушення в економіці та соціальній структурі суспільства. Ліквідація кріпацтва прискорила розвиток капіталізму як у промисловості, так і в сільському господарстві. І