5. Краенкова, К. И. Социальный бизнес как инновационный подход к развитию организаций». Социально-экономическое развитие организаций и инновации»: материалы докладов Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. Витебск: ВГТУ, 2015. Ч. I. С. 217-220.

6. Краенкова, К. И., Ванкевич Е. В. Социальное предпринимательство в современных условиях: сущность и методы оценки. Вестник БГЭУ. 2018. № 2 (127). С. 5-16.

References

1. Kontseptsiya Dostoyrnogo truda MOT [ILO Decent Work Concept]. 2019. URL: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/>.

2. Statisticheskie dannye o vynuuzhdennoy migratsii v Respublike Belarus' [Statistics on forced migration in the Republic of Belarus]. 2019. URL: <http://mvd.gov.by/main.aspx?guid=69883>.

3. Gosudarstvennaya sluzhba zanyatosti Respubliki Belarus' [The State Employment Service of the Republic of Belarus]. 2018. URL: <http://gsz.gov.by/ru/applicant/faq/?id=2>.

4. Kraenkova, K. I. (2018). Rynok truda v Respublike Belarus' dlya sotsial'no nezashchishchennykh sloev naseleniya: problemy i perspektivy razvitiya [Labor market in the Republic of Belarus for socially disadvantaged population: problems and prospects of development]. Sotsial'no-trudovaya sfera i demograficheskoe razvitie Respubliki Belarus' (28–29). S. 120-122.

5. Kraenkova, K. I. (2015). Sotsial'nyy biznes kak innovatsionnyy podkhod k razvitiyu organizatsiy [Social business as an innovative approach to the development of organizations. Socio-economic Development of Organizations and Innovation]. Sotsial'no-ekonomicheskoe razvitie organizatsiy i innovatsii»: materialy dokladov Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.: v 2 ch. Vitebsk: VGTU, Ch I. S. 217-220.

6. Kraenkova, K. I., Vankevich E. V. (2018). Sotsial'noe predprinimatel'stvo v sovremennykh usloviyakh: sushchnost' i metody otsenki [Social entrepreneurship in modern conditions: the essence and methods of evaluation]. Vestnik BGEU, 2 (127). 5-16.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Краєнкова Кристина Ігорівна, м.е.н., старший викладач кафедри економіки УО «ВДТУ», м. Вітебськ, 210035, пр-т Московський 72, Республіка Білорусь.
e-mail: Kristina-zhavrnk@rambler.ru

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Краєнкова Кристина Ігорєвна, м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики УО «ВГТУ», г. Витебск, 210035, пр-т Московский 72, Республика Беларусь.
e-mail: Kristina-zhavrnk@rambler.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Krayenkova Kristina, master of Economics, Senior Lecturer, Department of Economics, VSTU, Vitebsk, 210035, Moscowski Ave. 72, Republic of Belarus.
e-mail: Kristina-zhavrnk@rambler.ru

Подано до редакції 04.10.2019
Прийнято до друку 26.10.2019

УДК 330.8

<https://doi.org/10.31470/2306-546X-2019-43-117-125>

НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ІНДИВІДА НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

Шумей А. О.

Актуальність теми дослідження. В сучасній економічній науці існує велика кількість шкіл, які досліджують економічну поведінку індивіда, який є відправною точкою у системі прийняття рішення. Дослідження новітніх тенденцій у вивченні економічної поведінки індивіда є актуальним, оскільки це дає нам змогу використовувати нові підходи для вирішення нагальних проблем в економічній науці.

Постановка проблеми. В умовах одночасного існування в економічній науці мейнстриму та гетеродоксії необхідно чітко розрізняти, які аспекти та ідеї досліджує певна течія та які питання вирішує, до яких наукових поглядів тяжіє науковий світ та чому. Останні дослідження демонструють те, що науковці схильні до використання ідей гетеродоксії, адже її методологія, ідеї та висновки можуть розв'язати ряд питань та дати відповіді щодо особливості економічної поведінки індивіда.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У широкому колі вітчизняних та зарубіжних публікацій висвітлено основні ідеї сучасних наукових підходів до економічної поведінки індивіда. Проте в даних дослідженнях не систематизована інформація щодо основних шкіл гетеродоксії.

Метою дослідження є систематизація інформації щодо ідей сучасної гетеродоксії та обґрунтування існування плюралізму в сучасній економічній науці.

Методологічною основою статті були загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема індукція, дедукція, аналіз, синтез та порівняння.

Результати роботи: розглянуто основні школи початку XXI століття, які досліджують процес прийняття рішення індивідом в економічній системі. Висвітлені основні тенденції тяжіння наукового світу до поглядів представників гетеродоксії, які вважають, що людина не є раціональним суб'єктом господарювання. Зроблено висновки щодо того чому неокласичний підхід є мейнстримом та чи є шанси сучасної гетеродоксії змінити базові моделі економічної теорії.

Висновки. На основі проведеного дослідження були окреслені причини застосування ідей мейнстриму та гетеродоксії та було визначено, що використання ідей різних підходів викликано умовами дослідження та проблемою, яку дослідник хоче розв'язати.

Ключові слова: гетеродоксія; економічна поведінка індивіда; лауреати Нобелівської премії; мейнстрим; плюралізм.

НОВЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ИНДИВИДА В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Шумей А. А.

Актуальность темы исследования. В современной экономической науке существует большое количество школ, которые исследуют экономическое поведение индивида, который является отправной точкой в системе принятия решения. Исследование новейших тенденций в изучении экономического поведения индивида является актуальным, поскольку это дает нам возможность использовать новые подходы для решения насущных проблем в экономической науке.

Постановка проблемы. В условиях одновременного существования в экономической науке мейнстрима и гетеродоксии необходимо четко различать, какие аспекты и идеи исследует определенная течения и какие вопросы решает, к каким научным идеям тяготеет научный мир и почему. Последние исследования показывают, что ученые склонны к использованию идей гетеродоксии, ведь ее методология, идеи и выводы могут решить ряд вопросов и дать ответы на счет особенностей экономического поведения индивида.

Анализ последних исследований и публикаций. Во многих отечественных и зарубежных публикациях освещены основные идеи современных научных подходов к экономическому поведению индивида. Однако в данных исследованиях не систематизирована информация об основных школах гетеродоксии.

Целью исследования является систематизация информации об идеях современной гетеродоксии и обоснование существования плюрализма в современной экономической науке.

Методологической основой статьи были общенаучные и специальные методы исследования, в частности индукция, дедукция, анализ, синтез и сравнения.

Результаты работы: рассмотрены основные школы начала XXI века, которые исследуют процесс принятия решения индивидом в экономической системе. Освещены основные тенденции симпатизирования научного мира к взглядам представителей гетеродоксии, которые считают, что человек не является рациональным субъектом. Сделаны выводы о том, почему неоклассический подход является мейнстримом и есть ли шансы современной гетеродоксии изменить базовые модели экономической теории.

Выводы. На основе проведенного исследования были очерчены причины применения идей мейнстрима и гетеродоксии и было определено, что использование идей различных подходов вызвано условиями исследования и проблемой, которую исследователь хочет решить.

Ключевые слова: гетеродоксия; экономическое поведение индивида; лауреаты Нобелевской премии; мейнстрим; плюрализм.

NEWEST TRENDS IN THE RESEARCH OF INDIVIDUAL'S ECONOMIC BEHAVIOR AT THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY

Shumei A. O.

Relevance of the research topic. There are a large number of schools which study the economic behavior of an individual in modern economic science, who is the starting point in the decision-making system. Research on the latest trends in the study of an individual's economic behavior is relevant, as it enables us to use new approaches to solve pressing problems in economic science.

Formulation of the problem. Mainstream and heterodoxy exist in economic science at the same time. It is necessary to clearly distinguish what aspects and ideas a particular trend is exploring, and what questions determine which scientific world is drawn to and why. Recent studies have shown that scientists are inclined to use the ideas of heterodoxy, since its methodology, ideas and conclusions can address a number of questions and provide answers about the peculiarities of an individual's economic behavior.

Analysis of recent research and publications. In a wide range of domestic and foreign publications the basic ideas of modern scientific approaches to the economic behavior of the individual are covered. However, these studies do not systematize information about mainstream heterodox schools.

The purpose of the study is to systematize information about ideas of the modern heterodoxy and to substantiate the existence of pluralism in modern economic science.

The methodological basis of the article was general scientific and specific research methods, including induction, deduction, analysis, synthesis and comparison.

Results: The main schools of the beginning of the 21st century are examined, which explore the process of decision making by an individual in the economic system. The basic tendencies of sympathizing the scientific world to the views of representatives of heterodoxy, who consider that a person is not a rational subject, are covered. Information about all schools is systematized in the conclusion. The analysis of why the neoclassical approach is mainstream is made in the end of the article. It is assumed whether there is a chance and under what conditions modern pluralism can change the basic models of economics.

Conclusions. The reasons for applying the ideas of mainstream and heterodoxy were outlined on the basis of the study. It was determined that the using of ideas from different approaches is caused by the conditions of the research and the problem that the researcher wants to solve.

Keywords: heterodoxy; the economic behavior of the individual; Nobel Prize laureates; mainstream; pluralism.

JEL Classification: A11, B29, B30, D11.

Актуальність теми дослідження та постановка проблеми. Економічна наука досліджує різноманітну проблематику, значна частина якої стосується аналізу економічної поведінки господарюючих суб'єктів (підприємства, організації, домашні господарства, людина). Індивід у цьому контексті займає одну із ключових позицій, оскільки його можна вважати відправною точкою в системі прийняття рішень.

В сучасних умовах перманентного наукового розвитку важливо визначити, які ідеї в економічному науковому світі є передовими. Аналізуючи економічну поведінку, було визначено, що в процесі прийняття рішення людині властиве відхилення від раціональності. На дані відхилення було звернено увагу ще в середині XIX ст. представниками історичної школи, які наголошували на тому, що на людську поведінку в економіці впливають певні історичні, культурні та соціальні фактори. Цю ідею, доповнюючи іншими факторами впливу, наприкінці XIX на початку XX ст. продовжували розвивати інституціоналісти.

В умовах історичної зміни течій мейнстриму у XX ст. (від кейнсіанства до неокласики) масштаби розгляду людської поведінки в економічній системі змінювалися. Наприкінці XX століття обґрунтування «аномалій» в раціональній поведінці людини почало поширюватися із новою силою. Для цього періоду характерне зародження нових гетеродоксальних течій.

Паралельно, але не відособлено, в економічній науці функціонує неокласика, яка вважається мейнстримом та наголошує на проявах раціональності в людській поведінці. На тлі існування біполярних підходів щодо існування раціональності в процесі прийняття рішень індивідів виникає питання щодо того, що визнає світова наукова спільнота. Одним із найпрестижніших визнань є отримання Нобелівської премії. В економіці вона називається Премія Центрального банку Швеції в галузі економіки пам'яті Альфреда Нобеля.

Для економічної теорії XXI століття характерне існування плюралізму наукових течій. Одна і та сама проблема може розглядатися під різним кутом зору, а іноді одні ідеї можуть бути абсолютно протилежні іншим. Оскільки людина – істота, яка живе в світі, де на неї впливає широкий спектр зовнішніх факторів, що можуть змінити її економічні рішення, то у XXI столітті виникають нові школи, що звертають увагу на це та тлумачать особисту економічну поведінку. Зокрема у XXI столітті 9 науковців, які розглядають процес прийняття рішення людиною в економіці, були нагороджені Нобелівською премією за п'ятьма напрямками. Дана відзнака наголошує на тому, що розв'язання проблеми щодо побудови моделі реалістичного процесу прийняття рішення індивіда є дуже актуальним у наш час.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження економічної поведінки індивіда висвітлені у вітчизняних та зарубіжних публікаціях. Зокрема у працях лауреатів премії Центрального банку Швеції в галузі економіки пам'яті А. Нобеля Дж. Акерлофа [1], М. Спенса [1], Дж. Стігліца [1], Д. Канемана [2, 3], В. Сміта [4], П. Даймонда, Д. Мортесена, К. Піссарідса, Р. Талера [5] розроблено методологію дослідження економічної поведінки людини та проаналізовано різні фактори, які впливають на економічну поведінку індивіда, та процес прийняття людиною рішення. Також значний внесок у розробку методології дослідження та аналіз економічної поведінки людини було зроблено С. Левіттом [6], С. Дабнером [6], Дж. Лістом, К. Камерером [7], Дж. Лоустейном, Д. Крепсом, М. Арелланом, С. Бондом та ін.

Українські науковці у своїх працях детально аналізують окремо кожен сучасний напрям дослідження економічної поведінки людини. Зокрема у працях В. Базилевича, В. Вірченка, А. Вітренка, В. Волчика, О. Длугопольського, Ю. Івашука, П. Ілляшенка, Р. Корнилюка, [8] А. Солдатова [9] та ін. проаналізовано процес зародження та розвитку сучасних напрямків гетеродоксії.

Таким чином можна сказати, що як в зарубіжних так і вітчизняних публікаціях не систематизовано інформацію щодо провідних течій в економічній теорії XXI століття та не досліджено причини існування плюралізму економічної науки.

Метою дослідження є систематизація та аналіз основних течій гетеродоксії, що досліджують економічну поведінку індивіда, порівняння їх із мейнстримом та обґрунтування існування плюралізму в сучасній економічній науці.

Методологія дослідження. Для дослідження була використана методологічна база основних теоретичних підходів. У статті використані загальнонаукові та спеціальні методи. Перш за все використовувалися такі методи як порівняння, аналіз, синтез, індукція та дедукція.

Основні результати. Багато проблем, які виникають в економічній теорії, дослідники намагаються розв'язати, використовуючи різні підходи. Одним із нерозв'язаних питань в економічній науці є побудова моделі економічної поведінки індивіда.

У ХХІ столітті мейстрімом вважають неокласичну економічну теорію, в якій індивід виступає як раціональний суб'єкт господарювання. Саме поведінку учасників ринку розглядає теорія раціональних очікувань, згідно якої суб'єкти орієнтуються на майбутні зміни в ринковій кон'юктурі. Представник цієї школи Р.Лукас стверджував, що для суб'єктів не властиво пасивно очікувати зміни в економіці. Спираючись на широку інформацію, індивіди здатні передбачити майбутні зміни. Р.Лукас вважав, що очікування є раціональними, тому що суб'єкти використовують доступну їм інформацію оптимально і при здійсненні вибору не робить помилкових передбачень [10, с.139].

Розглядом поведінки економічних суб'єктів також займаються представники гетеродоксії. Перш за все лауреати Нобелівської премії у ХХІ столітті, які вивчали цю проблему, оскільки їхні дослідження є визнаними у світовій науковій спільноті (табл.1).

Таблиця 1. Нобелівські лауреати ХХІ століття, що аналізували поведінку індивіда у своїх дослідженнях

№	Рік	Лауреат	Обґрунтування присудження премії Центрального банку Швеції в галузі економіки пам'яті А. Нобеля
1	2001	Дж.Акерлоф М.Спенс Дж.Стігліц	За аналіз ринків з асиметричною інформацією
2	2002	Д.Канеман	За розуміння комплексного підходу до психологічних досліджень в економіці, особливо відносно суджень та прийняття рішень в умовах невизначеності
3	2002	В.Сміт	За створення лабораторних експериментів як інструменту емпіричного економічного аналізу, особливо при вивченні альтернативних ринкових механізмів
4	2010	П.Даймонд Д.Мортесен К.Піссарідес	За роботу з аналізу ринків з моделями пошуку
5	2017	Р.Талер	За внесок до поведінкової економіки

Джерело: складено автором на основі даних [11], [12], [13], [14].

Детальний аналіз засвідчує, що погляди науковців можна звести до одного твердження – дії суб'єктів через певний перелік обставин не можуть бути раціональними. Лауреати 2001 року Дж. Акерлоф, М. Спенс та Дж. Стігліц зазначали, що існує асиметричність інформації, що призводить до провалів ринку. Ця проблема в розрізі людської поведінки розглянута в статті економістів «Ринок «лимонів»: невизначеність якості і ринковий механізм». В ній зазначено, що покупці не володіють тією ж інформацією про товар, що і продавці. Це нам дозволяє зробити висновок, що вибір покупця вже не буде оптимальним [2, с. 489].

Для обґрунтування своїх поглядів вчені аналізували ринок вживаних автомобілів. На цьому прикладі вони демонстрували механізм встановлення рівноважної ціни за умови існування асиметрії інформації. Було зазначено, що на ринку вживаних автомобілів товар продається за різних умов. Можна натрапити як на хорошу машину так і на «лимон» (неякісний автомобіль). Проблема полягає в тому, що покупець заздалегідь рідко володіє інформацією про те, який автомобіль придбає.

В процесі встановлення ціни на машину на ринку вживаних автомобілів продавці орієнтуються на середню ціну. У цьому випадку власники «лимонів»¹ можуть завищити ціну, а власники хороших автомобілів змушені знизити ціну для того щоб бути конкурентоздатними або вийти із ринку [2, с.595]. Таким чином під час придбання машини покупець потрапляє у пастку асиметрії інформації. Через це ситуація на ринку має модифікований вигляд (рис.1).

Таким чином ми бачимо, що на ринку власники «лимонів» можуть активно приховувати недоліки товару, викривляти реальну інформацію та завищувати ціну на свої автомобілі. У той час власники вживаних машин з високою якістю вимушені знижувати свою ціну або залишати ринок через відсутність конкурентних переваг, тому що ринок вживаних речей працює за інших законів. Люди не готові платити високу ціну за вживані речі, адже вони розуміють, що у будь-який час вони можуть натрапити на «лимон».

Асиметрія інформації не єдиний фактор, який впливає на поведінку індивіда. Її можна віднести до зовнішніх факторів впливу. У 2002 році було отримано наступну Нобелівську премію за дослідження економічної поведінки людини. Відзнаку отримав Д. Канеман, який за освітою психолог та математик. Його дослідження виявилися актуальними, тому що було помічено, що велика кількість проблем в економіці вирішується за допомогою міждисциплінарного підходу. Взагалі у великій кількості сучасних досліджень використовують міждисциплінарний підхід, сутність його в економічній науці полягає у вивченні всіх чинників, які формують соціально-культурне середовище, де відбуваються всі економічні процеси. Основною перевагою даного підходу є подолання формалізованих та нереалістичних умов аналізу.

¹ «Лимон» - товар із дефектами, які приховані від покупця продавцем.

Рисунок 1. Інтерпретація ринку лимонів.

Джерело: власна розробка автора

Використовуючи дану методологію Д. Канеман разом із А. Тверські розробили теорію перспектив – теорію прийняття рішень за умов невизначеності, згідно з якою індивіди спочатку виконують процес редагування, перетворюючи проблему в сукупність простих перспектив, а потім оцінюють імовірність різних результатів. Ця теорія визначає, що у людини немає можливості правильно оцінювати майбутні вигоди в абсолютному вираженні, використовуючи математичні методи. Насправді індивід оцінює їх порівняно з деяким загальноприйнятим стандартом. Його головна мета – прагнення уникнути погіршення свого становища.

Теорія перспектив опирається на три невід’ємні властивості функції оцінки простих ризикових лотерей або шансів:

1. Залежність від початкового становища відображається в тому, що функція оцінки визначена в координатах «виграші» і «збитки». Їхня цінність визначається відносно вихідної (нульової) точки. Альтернативи оцінюються індивідами за допомогою змін у добробуті щодо початкового становища.

2. Ухилення від втрат відображається в тому, що для функції характерна більша крутизна у разі збитків (негативна область визначення), ніж у випадку виграшів (позитивна область визначення). Зазвичай вона буває увігнутою для виграшів і опуклою для втрат.

3. Спада чутливості, яка виражається у зменшенні граничної цінності як доходу, так і втрат із збільшенням їх розміру [3, с.268].

Також своє бачення щодо того, що людська поведінка не є раціональна Д. Канеман описав у своїй книзі «Думай повільно – вирішуй швидко». Згідно із автором у людини існує дві системи мислення, які впливають на процес прийняття рішення:

- Система 1 спрацьовує автоматично і дуже швидко, не вимагаючи або майже не вимагаючи зусиль і не даючи відчуття навмисного контролю;

- для активації Системи 2 необхідні свідомі розумові зусилля, в тому числі для складних обчислень. Через це людина рідко «використовує» Систему 2 [2, с.13].

Д. Канеман доводить те, що Система 1 частіше спрацьовує, ніж Система 2. Якби прийняття рішення відбувалося за умови використання тільки Системи 2, то індивід відповідав би моделям неокласики.

Узагальнюючи погляди Д. Канемана та А. Тверські можна сказати, що людина не завжди в процесі прийняття рішення буде використовувати додаткові свідомі розумові зусилля та застосовувати складні математичні зусилля. В процесі прийняття рішення вона переслідує лише одну мету – не погіршити свій стан відносно поточних умов.

Нобелівський лауреат 2002 року В. Сміт, наукові інтереси якого пов’язані з експериментальною економікою, також досліджував економічну поведінку людини. Вчений зробив багато висновків щодо особливостей поведінки індивіда в економіці на основі проведення експериментів у лабораторних умовах. Особливу увагу він звертав на взаємодію між людьми при досягненні різних цілей. Наприклад, В. Сміт зазначав, що при встановленні певної «контрактної» ціни на ринку у покупця та продавця все одно існують свої суб’єктивні ціни. Різниця між контрактними та суб’єктивними цінами потім сприймаються як «виграш» або «програв». Це в свою чергу вказує на те, що хрест Маршала піддається певній корекції. Також В. Сміт писав, що прийняття рішення в колективі зменшує їхню оптимальність, оскільки люди мають різні стимули [4, с.75].

Необхідно зауважити, що між поведінковою економічною теорією та експериментальною економікою є певні відмінності. Вони полягають у тому, що поведінкова економіка використовує не лише експерименти, а її більше цікавлять емпіричні дослідження. У свою чергу представники експериментальної економіки

досліджують економічну поведінку індивіда в лабораторних умовах. Але багато послідовників та дослідників поведінкової економічної теорії та експериментальної економіки підкреслюють те, що в даних галузях відбуваються певні інтеграційні явища, які розмивають відмінності між цими течіями.

На нашу думку, для дослідження економічної поведінки індивіда необхідно використовувати здобутки та інструментарій як експериментальної економіки так і поведінкової економічної теорії. Це пов'язано із тим, що кожний напрямок переслідує різні завдання. Наприклад, використання експериментальних методів допомагає тестувати гіпотези на виявляти помилки та істинність припущень та висновків, а також оцінювати причинно-наслідкові ефекти. Поведінкову економічну теорію в першу чергу цікавить сам процес прийняття рішення та психологічні фактори, які впливають на нього [15]. Тому методологія та висновки експериментальної економіки та поведінкової економічної теорії, на нашу думку, доповнюють один одного, оскільки експериментальну економіку в даному випадку можна обожнювати із дослідженням передумови та результатом дії, а поведінкову економіку із самою дією.

Лауреати 2010 року у своїй теорії аналізу ринку з моделями пошуку зазначали, що покупці та продавці нерухомості, роботодавці та потенційні працівники зазвичай довго шукають один одного. Через обмеженість часу та інформації вони змушені погоджуватися на гірші варіанти цін чи зарплат, ніж може запропонувати ринок.

Якщо аналізувати ринок різних товарів, то через насиченість ринку пропозиціями у покупця більше шансів натрапити на недобросовісного продавця. Намагаючись запобігти угоди із недобросовісним продавцем, покупці часто звертаються до великих точок, що займаються продажем різного типу товарів, які мають тенденцію до встановлення монополістичних цін, які вище за ціни «чистих» конкурентних ринків. Розкриття цієї проблематики демонструє нам, що суб'єкт за таких обставин не може мінімізувати свої витрати [13].

Наступний лауреат Нобелівської премії Р. Талер, який досліджував економічну поведінку індивіда, отримав премію у 2017 році за науковий внесок у поведінкову економіку.

У своїх роботах економіст акцентував увагу на існуванні ментального обліку, для якого характерні 3 елементи:

I. Гедоністичне редагування, під час якого відбувається кодування інформації, прийняття рішення та їх оцінка. Воно має 4 наслідки, які пов'язані із кривою цінності теорії перспектив:

1. Якщо виграшів кілька, то людина сприймає їх окремо (тому що елементарна функція корисності для виграшів опукла, цим підвищується задоволення від виграшів).

2. Якщо втрат кілька, то суб'єкт їх об'єднує (тому що елементарна функція корисності для втрат опукла, цим знижується чутливість втрат в цілому).

3. Схильність інтегрувати дрібні втрати з більшими виграшами (щоб в цілому залишитися «в плюсі» і не відчувати наслідки втрат)

4. Відокремлювати малі виграші від більших втрат (корисність маленького виграшу, розглянутого ізольовано, буде більше корисні малюнького скорочення великих втрат).

II. Бюджетування – розподіл витрат та результатів по різним ментальним рахункам. Згідно із цим елементом суб'єкти встановлюють певні ліміти та цільові значення для різних витрат. Також встановлені певні бюджети для проведення різних операцій не взаємозамінні один для одного: економія за однією статтею не компенсує перевищення витрат за іншою. А це суперечить стандартній економічній моделі, для якої характерно те, що будь-які складові багатства суб'єктів взаємозамінні.

Відповідно до теорії із бюджетуванням людські дрібні постійні витрати або зовсім не кодуються, або потрапляють у категорію «інші витрати», де в результаті накопичуються великі суми. Ще однією важливою особливістю є те, що люди більше схильні здійснювати витрати, якщо об'єкт можна віднести до декількох категорій.

III. Сальдування, яке можна представити у вигляді підведення ризику балансу у бухгалтерському обліку, але за Р. Талером це стосується різних ментальних рахунків. Після закриття одних рахунків, відкриваються інші, де встановлюються нові точки відліку виграшу та втрат [5, с.98].

Проблему економічної поведінки також розглядають інші видатні економісти, які можливо мали змогу отримати Нобелівську премію. Такі висновки можна зробити згідно списку фаворитів букмекерської компанії Ladbrokes, прогнози якої часто співпадали із подальшими нагородами. Їхні прогнози в основному базуються на кількості посилань на роботи певного вченого, що є певним показником авторитетності та актуальності даних поглядів економіста. Але все ж таки список претендентів на премію є секретним і, згідно із правилами Нобелівського фонду, буде розголошено лише через 50 років [16].

Згідно із прогнозами Ladbrokes Нобелівську премію у галузі економіки у питанні дослідження людської поведінки була можливість отримати у 2015, 2017 та 2018 роках (табл. 2).

Таблиця 2. Можливі претенденти на отримання Нобелівської премії в галузі економіки згідно прогнозам букмекерської компанії Ladbrokes

Рік	Лауреат	Внесок в економічну науку
2015	Дж. Ліст	За розробку експериментів у польових умовах
2017	К. Камерер Дж. Лоуенштейн	За внесок в нейроекономіку та поведінкову економічну теорію
2018	Д. Крепс	За розвиток динамічних моделей в теорії вибору

Джерело: складено автором на основі даних [16, 17, 18].

Якщо проаналізувати внесок в економічну науку можливих претендентів на отримання Нобелівської премії, можна впевнено сказати, що питання економічної поведінки індивіда є актуальним та досі не розв'язаним. У той же час більшість науковців об'єднує ідея, що людська поведінка не є раціональною. Так наприклад фаворит букмекерської компанії Ladbroke's Дж. Ліст, якому Ladbroke's пророкувала отримання Нобелівської премії у 2015 році за розробку експериментів у польових умовах, критикував погляди В. Сміта. Дж. Ліст казав, що результати експериментів спотворює контроль над індивідами. Тому що при проведенні експериментів В. Сміт задавав параметри стимулів. Але в реальності люди – індивіди, які реагують на різні стимули, які іноді можуть бути випадковими. Їхньою поведінкою можна маніпулювати з різними добрими та недобрими намірами, якщо знайти відповідні важелі в реальному житті [6, с.164].

Також необхідно звернути увагу на інших науковців, які за пророкуванням букмекерської компанії могли отримати Нобелівську премію у 2017 році К. Камерер та Дж. Лоуенштейн за внесок в нейроекономіку та поведінкову економічну теорію.

К. Камерер більше приділяє увагу поведінковій теорії ігор – напрям теорії ігор, який займається адаптацією теоретико-ігрових ситуацій до експериментального дизайну. Також поведінкову теорію ігор аналізують як синтез поведінкової та експериментальної економіки. Найчастіше вона розглядає як реальні люди поведуться в ситуації ухвалення стратегічного рішення, коли успіх індивіда залежить від рішень інших учасників гри.

Дана течія концентрує увагу на трьох проблемах:

1. Математичні моделі, що пояснюють соціальну взаємодію людей в умовах торгів і встановленні довіри між ними;

2. Обмеження стратегічної поведінки і когнітивні можливості обліку кроків суперників;

3. Модифікація стратегій в процесі навчання людей на практиці.

Декілька експериментів, які провів К. Камерер показав, що люди при прийнятті рішення з урахуванням дії суперників можуть мислити лише на 1-2 кроки вперед [7].

У свою чергу Дж. Лоуенштейн більше акцентує увагу на нейроекономіці – міждисциплінарному напрямку в науці, що використовує методологію економіки, нейробіології та психології. Вона вивчає процес прийняття рішень в умовах вибору між альтернативними варіантами, розподілу ризику і винагороди.

Один із головних об'єктів дослідження в нейроекономіці є емоції, які виникають при здійсненні вибору. Висновки представників нейроекономіки дуже часто співпадають із висновками дослідників в царині поведінкової економічної теорії. Проте в розрізі нейроекономіки вивчається більше реакція мозку на різні імпульси під час здійснення вибору [9].

Тенденція звернення уваги наукової спільноти на проблему дослідження людської поведінки продовжилася у 2018 році, оскільки передбачення щодо отримання Нобелівської премії будуються на кількості цитувань. Серед претендентів у 2018 році називали Д. Крепса, який займається дослідженнями в поведінковій економіці, розвитком динамічних моделей в теорії вибору та представив своє бачення рівноваги Неша – «секвенційну рівновагу», згідно якої враховується не лише вигода кожного гравця, але і його віра в те, який вибір зроблять інші учасники. Вчений приділив увагу поведінці учасників, які вступають у взаємодію та здатні змінити свій вибір за умови, якщо опонент приймає нове рішення при наступному кроці. Дані дослідження демонструють нам те, що з часом моделі, які описують реальну людську поведінку, ускладнюються все більшим використанням математичного апарату [16].

У цьому контексті необхідно зазначити, що у 2018 році згідно прогнозів Нобелівську премію могли отримати М. Ареллано та С. Бонд за панельні дослідження. Методологія даних досліджень передбачає використання даних двох вимірів, отримані від однакової групи людей [18]. Панельні дослідження часто використовуються маркетологами для вивчення споживчої поведінки для виключання нестабільних людських реакцій на впровадження певної операційної діяльності компанії та для аналізу споживчої орієнтації [19, с.119].

Висновки та дискусія. Таким чином, провівши аналіз основних течій економічної науки початку 21 століття, можна сказати, що представники гетеродоксії займають провідні позиції у вивченні людської поведінки в економіці, оскільки вищеперераховані погляди економістів демонструють нам, що людська поведінка не є раціональною. Також через те, що людина – суб'єкт суспільно-історичної діяльності та культури, то для вивчення її поведінки все частіше починають використовувати міждисциплінарний підхід. Це призводить до радикального перегляду базових економічних моделей.

Однією із сучасних тенденцій дослідження економічної поведінки людини є існування плюралізму в економічній науці. Дане явище можна пояснити тим, що людина – біологічна та соціальна істота, яка також є суб'єктом соціально-історичної та культурної діяльності, тому для дослідження факторів, які впливають на процес прийняття рішення, необхідно застосовувати різні підходи. Це можна пов'язати із тим, що одна течія не може розв'язати всі питання, які виникають під час дослідження економічної поведінки індивіда. Також при дослідженні економічної поведінки індивіда необхідно використовувати різні методологічні підходи, які зможуть розкрити більш широко реакцію індивіда на одні і ті ж фактори за різних умов.

Але все ж таки в економічній теорії продовжують користуватися неокласичними моделями. Це можна пов'язати із декількома факторами:

1. Ці моделі використовують протягом довгого часу і вони є базою для інших моделей.
2. Ці моделі спрощені.
3. Ці моделі математично-формалізовані.

На відміну від неокласичних уявлень про людську поведінку нові ідеї економістів більше описані словесно, лише деякі твердження формалізовані та графічно інтерпретовані. Також в них майже не використано математичного апарату.

Це легко пояснити тим, що кожна людина неповторна із своїм світоглядом, сприйняттям, культурою, релігією тощо. Ці обставини не дають можливості вивести один математичний опис. Але у той же час лауреати та можливі претенденти на отримання Нобелівської премії залишаються у центрі уваги та одними із найбільш цитованими економістами. Майже не маючи формалізовані моделі, вони все ж таки вивели загальні алгоритми людської поведінки та зробили висновки.

Таким чином в результаті проведеного аналізу основних теорій початку XXI століття, які розглядають поведінку людини в економічній системі, було встановлено, що наукова спільнота тяжіє до заперечення існування раціонального індивіда не зважаючи на неокласику, яка на даний момент є мейнстрімом. Сучасний плюралізм наукових поглядів показує, що гетеродоксія займає передові позиції в економічній теорії і вона заслуговує уваги. Також значна кількість Нобелівських премій за ідеї, що мають зв'язок із аналізом поведінки суб'єктів господарювання, демонструє, що це питання є актуальним у XXI столітті.

На нашу думку, відсутність формалізованих моделей – це лише питання часу. Тому що із розвитком інформаційних технологій інформацію про людину легше збирати, зберігати та оброблювати. Це дозволить охопити більшу кількість респондентів у реальних умовах, отримати більш достовірні результати та зробити формалізоване представлення з мінімальною похибкою. Наявність похибки у майбутніх моделях неможливо буде виключити, оскільки кожен індивід неповторний і діє згідно своїх уявлень щодо навколишнього середовища. Також ми вважаємо, що визнання таких ідей може з часом призвести до масового перегляду більшості моделей економічної теорії. Тож в даний момент головною проблемою є формалізація теорій сучасної гетеродоксії та питання щодо подальших виявлень факторів, які впливають на економічну поведінку людини та створення на основі даних досліджень нових теорій.

Список використаних джерел

1. George A. Akerlof. *The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. The Quarterly Journal of Economics*, 84, August 1970, p.488-500.
2. Канеман Д. *Думай медленно... решай быстрою*. Москва: АСТ. 2014. 427 с.
3. Kahneman D. *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. Econometrica*. 1979. 47. P. 263-291.
4. Смит В. *Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / Вернон Смит; пер. с англ. под научн. ред. Р. М. Нуреева*. Москва : ИРИСЭН; Мысль, 2008. 808 с.
5. Талер Р. *Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать*. Москва: Эксмо, 2017. 458 с.
6. Левитт Д. С. *Суперффрикономика / Манн, Иванов, 2010*. 284 с.
7. Камерер К. *Неврология и теория игр: насколько хорошо люди умеют стратегически мыслить?* URL: <http://lpgenerator.ru/blog/2014/09/22/nevrologiya-i-teoriya-igr-naskolko-horoshho-lyudi-umeyut-strategicheski-myslit/>
8. Корнилюк Р. *Мічені Нобелем: три теоретики пошуку. Реальна економіка*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2010/10/15/252206/>
9. Солдатов А. *Нейроэкономика: наша жизнь как выбор. Psychologies*. URL: <http://www.psychologies.ru/self-knowledge/behavior/neyroekonomika-jizn-kak-vyibor/>
10. Золотух І. Б. *Історія економічних вчень. Підручник*. Тернопіль : Економічна думка. 2004. 314 с.
11. *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2001*. Nobelprize.org. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2001/
12. *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2002*. Nobelprize.org. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/
13. *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2010*. Nobelprize.org. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2010/
14. *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017*. Nobelprize.org. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/
15. *Лаборатория экспериментальной и поведенческой экономики национального исследовательского университета «Высшей школы экономики»*. URL: <http://epee.hse.ru/exp>
16. *Главные кандидаты на Нобелевскую премию по экономике. Вести. Экономика*. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/63241>
17. Салькова А. *Герпес и нанотрубки: кто получит Нобеля? Газета.ru*. URL: https://www.gazeta.ru/science/2017/10/01_a_10913120.shtml
18. *Official Economics Nobel Prize 2018 Predictions thread. Economics Job Market Rumors*. URL: <https://www.econjobrumors.com/topic/official-economics-nobel-prize-2018-predictions-thread/>
19. Окландер М., Окландер Т., Яшкіна О. *Тенденції маркетингових досліджень: онлайн панелі та онлайн спільноти. Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. №1. С. 118-129.

References

1. George, A. Akerlof. (1970). *The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. The Quarterly Journal of Economics*, 84, August 1970, p.488-500.

2. Kaneman, D. (2014). *Dumay medlenno... reshay bystro* [Thinking, Fast and Slow]. 427 p. (In Rus.).
3. Kahneman, D. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47. 263-291.
4. Smit, V. (2008). *Eksperimental'naya ekonomika (kompleks issledovaniy, po sovokupnosti kotorykh avtoru prisuzhdena Nobelevskaya premiya)* [Experimental Economics (a set of studies, in the aggregate of which the author was awarded the Nobel Prize)]. Vernon Smit; per. s angl. pod nauchn. red. R. M. Nureeva. Moscow: IRISEN; Mysl'. 808 (In Rus.).
5. Taler, R. (2017). *Novaya povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi narushayut pravila traditsionnoy ekonomiki i kak na etom zarabotat'* [Why do people break the rules of the traditional economy and how to make money]. Moscow: Eksmo. 458 p. (In Rus.).
6. Levitt, D. S. (2010). *Superfrikonomika* [Superfreakonomics]. 284 p. (In Rus.).
7. Kameron, K. (2014). *Nevrologiya i teoriya igr: naskol'ko khorosho lyudi umeyut strategicheski myslit?* [Neurology and game theory: how well do people have to think strategically?]. URL: <http://lpgenerator.ru/blog/2014/09/22/nevrologiya-i-teoriya-igr-naskolko-khorosho-lyudi-umeyut-strategicheski-myslit/> (In Rus.).
8. Kornyluk, R. (2010). *Micheni Nobelem: try teoretyky poshuku* [Labels by Nobel: Three Search Theorists]. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2010/10/15/252206/> (In Ukr.).
9. Soldatov, A. *Neyroekonomika: nasha zhizn' kak vybor* [Neuroeconomics: our life as a choice]. *Psychologies*. URL: <http://www.psychologies.ru/self-knowledge/behavior/neyroekonomika-jizn-kak-vybor/> (In Rus.).
10. Zolotikh, I. B. (2004). *Istoriia ekonomichnykh vchen* [History of economic thought]. 314 p. (In Ukr.).
11. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2001. *Nobelprize.org*. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2001/
12. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2002. *Nobelprize.org*. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/
13. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2010. *Nobelprize.org*. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2010/
14. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017. *Nobelprize.org*. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/
15. *Laboratoriya eksperimental'noy i povedencheskoy ekonomiki natsional'nogo issledovatel'skogo universiteta «Vysshey shkoly ekonomiki»* [Laboratory of Experimental and Behavioral Economics of the National Research University Higher School of Economics]. URL: <http://epee.hse.ru/exp> (In Rus.).
16. *Glavnye kandidaty na Nobelevskuyu premiyu po ekonomike* [The main candidates for the Nobel Prize in Economics]. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/63241> (In Rus.).
17. Sal'kova, A. (2017). *Gerpes i nanotrubki: kto poluchit Nobelya?* [Herpes and Nanotubes: Who Will Get the Nobel?]. *Gazeta.ru*. URL: https://www.gazeta.ru/science/2017/10/01_a_10913120.shtml (In Rus.).
18. *Official Economics Nobel Prize 2018 Predictions thread*. *Economics Job Market Rumors*. URL: <https://www.econjobrumors.com/topic/official-economics-nobel-prize-2018-predictions-thread/>
19. Oklander, M., Oklander, T., Yashkina, O. (2018). *Tendentsii marketynhovykh doslidzhen: onlain paneli ta onlain spilnoty. innovatsii* [Marketing Research Trends: Online Dashboards and Online Communities]. *Marketynh i menedzhment – Marketing and Innovation Management*, 1. 118-129. (In Ukr.).

ДАНИ ПРО АВТОРА

Шумей Анна Олександрівна, аспірант кафедри «Економічної теорії, макро- і мікроекономіки»
Київський національний університет ім. Т. Шевченка
e-mail: anyta30098@gmail.com
orcid.org/0000-0002-6212-0097

ДАНИЕ ОБ АВТОРЕ

Шумей Анна Александровна, аспирант кафедры «Экономической теории, макро- и микроэкономики»
Киевский национальный университет им. Т. Шевченко
e-mail: anyta30098@gmail.com
orcid.org/0000-0002-6212-0097

Anna Shumei, Phd of the department of Economic Theory, Macro and Microeconomics
Taras Shevchenko National University of Kyiv
e-mail: anyta30098@gmail.com
orcid.org/0000-0002-6212-0097

Подано до редакції 17.08.2019
Прийнято до друку 10.09.2019