

Карачина Наталія Петрівна
кандидат економічних наук, доцент
Вінницький національний технічний університет

УДК 330.111

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ: ЕТИМОЛОГІЯ ТА ДОСЯГНЕННЯ

Анотація

Розкрито еволюцію інституційних основ етимології категорії «економічна поведінка» в розрізі економічної поведінки людини, колективної економічної поведінки, економічної поведінки фірм, виявлено передумови та мотиви їх здійснення.

Ключові слова

Економічна поведінка, інституціоналісти, ранній інституціоналізм, неоінституціоналізм.

I. Вступ

Накопичені в ході економічної еволюції проблеми, наявність невизначеності та нестабільності свідчать про те, що без глибокого та всебічного дослідження економічної поведінки пошук варіантів ефективного економічного розвитку підприємств все більше ускладнюється. Адже категорія економічної поведінки є провідною для пояснення функціонування підприємств в сучасних мінливих умовах.

Розвиток економічної науки сформував різні підходи до розуміння економічної поведінки. Провідну роль, на нашу думку, займають дослідження інституціоналістів, адже їх результати в значній мірі пояснюють економічну поведінку сучасних підприємств на основі міждисциплінарного підходу, узагальнюючи різні науки про поведінку: економіку, психологію, філософію, історію та культурологію.

II. Постановка завдання

Метою статі є дослідження інституціональних основ сутності категорії «економічна поведінка», визначення пріоритетних мотивів її формування та виділення основних моделей економічної поведінки з позиції інституціоналістів.

III. Результати

Розвиток інституціональних теорій сприяв значному впливу представників інституціональних економічних теорій Т. Веблена, У. Мітчелла, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Дж. Б'юкенена, Г. Саймона та Д. Норта на формування та доповнення економічної моделі людини. Так, зокрема, наукові погляди Т. Веблена, що очолив соціально-психологічний варіант інституціональних досліджень, щодо рухомих мотивів людської поведінки розглядаються як виклик класичній політичній економіці. Не максимізація вигоди, а інстинкт майстерності (визначально закладене в людині прагнення до творчості), інстинкт допитливості (продовження інстинкту гри як форми пізнання світу) і батьківське почуття (турбота про ближнього) формують модель економіки в цілому [1, с. 195]. Крім цього, з точки зору Т. Веблена важливо вивчати не поведінку окремих економічних суб'єктів, а колективні дії профсоюзів, об'єднань підприємців, політичних партій. Дж. Коммонс поділяє думку щодо колективізму і в роботі «Економічна теорія колективних дій» в основу політичної економії ставить аналіз колективної поведінки, отже, політекономія – це наука діяльності людей, а діючий інститут – її кінцевий об'єкт дослідження. Дж. Коммонс робить різницю між діючими підприємствами і діючими фірмами, об'єднуючи їх поняттям діючих колективних інститутів. Перші представляють собою технічні організації, мета яких полягає у підвищенні ефективності та у використанні факторів виробництва. Фірма ж цікавиться лише грошовими аспектами, вона зайнята в сутності виробництвом грошових вартостей. Найкращий діючий грошовий інститут за Дж. Коммонсом – той, де в оп-

тимальному співвідношенні знаходиться техніка і бізнес [2, с. 315]. У. Мітчелл, в свою чергу, у науковій праці «Відсталість у мистецтві витратити гроші» вагоме значення надає дослідженню правил поведінки людей у грошовому господарстві, зокрема, у визначенні економічної поведінки індивідуумів не лише при придбанні грошей, але і їх витрачанні [3, с. 281].

Слід зазначити, що значний вплив на формування сутності «економічної поведінки» мають дослідження неоінституціоналіста Г. Саймона [4, с. 173]. Замість моделі «економічної людини» ним запропонована модель «адміністративної людини». У той час, як «економічна людина» максимізує, тобто обирає найкращий курс дій із можливих, «адміністративна людина» шукає задовільний курс або принаймні такий, що вважається досить виваженим. У цьому випадку людина, яка приймає рішення, має справу із значним спрощенням ситуації. Вона бере до уваги тільки ту відносно невелику кількість факторів, яку вона здатна охопити. «Більшість випадків прийняття рішень людиною (як індивідуальних, так і організаційних) пов'язані з пошуком і вибором задовільних альтернатив. Тільки виняткові випадки пов'язані з пошуком і вибором оптимальних альтернатив» [5, с. 83]. За Саймоном індивіди замість оптимізації вибору керуються принципом «достатності» (поєднання достатності й задоволення). Як рішення індивід вибирає перший об'єкт, що задовольняє його прагнення. Виходить, існує подвійне обмеження раціональних суджень – когнітивні здібності й середовище. Отже, обмежена раціональність стає синонімом нераціональності вибору. Досліджуючи економічну поведінку фірми, Г. Саймон зазначав, що «... ділова фірма – це адаптивна система, яка включає матеріальні, людські, соціальні компоненти, пов'язані між собою комунікаціями і загальним намаганням усіх робітників співпрацювати для досягнення загальних цілей» [6, с. 62]. У фірмі рішення приймаються її членами колективно, а їх можливості до раціональних дій обмежуються як неможливістю передбачити усі наслідки приймаємих ними рішень, так і їх особистими цілями і соціальними перспективами.

Представники неокласичного інституціоналізму Р. Коуз, Дж. Б'юкенен, Д. Норт все більше значення надають дослідженню економічної поведінки людей як учасників певних об'єднань, організацій та зокрема поведінки фірм. Дж. Б'юкенен в основу розробленої теорії суспільного вибору поклав ідею виявлення взаємозалежності політичних і економічних явищ, застосування економічних методів до вивчення політичних процесів [2, с. 328]. Основні особливості теорії суспільного вибору полягають у наступному: для характеристики поведінки людини в політичній сфері використовуються ті ж гіпотези, що і в неокласичній економічній теорії: гіпотези слідування особистому інтересу, повноти та транзитивності уподобань, раціональної максимізації цільової функції; процес виявлення уподобань індивідів найчастіше розуміється у термінах ринкової взаємодії: передбачається, що стосунки між людьми у політичній сфері можуть бути описані у термінах взаємовигідного обміну. Отже, на відміну від своїх соратників, у теорії суспільного вибору Б'юкенен виходить з припущення, що принцип раціональної економічної поведінки людини може бути застосований у дослідженні будь-якої сфери діяльності, де людина робить вибір, у тому числі і в дослідженні політичних процесів.

Досліджуючи основи економічної поведінки фірми Р. Коуз шукав пояснення, чому виробництво усередині фірми іноді координується в централізованому порядку, а іноді визначається децентралізовано ринковими силами. Щоб з'ясувати це, він розглядав всю діяльність фірми в двох напрямках - вертикальному і горизонтальному. Перший - вертикальний - (від материнської компанії до дочірньої, від директорів до рядових виконавців) і що є обов'язковим до виконання. Другий напрям економічної діяльності фірми - горизонтальний - здійснюється на ринку, де діють суто добровільні двосторонні контакти та операції, і де все вирішують ціни, що складаються об'єктивно і незалежно від будь-яких команд [7, с. 57].

Доцільно виділити наукові пошуки та результати Д. Норта. Сформована ним концепція інститутів виходить з того, що, будучи "правилами гри", інститути задають систему стимулів (позитивних і негативних), направляючи діяльність людей по певному руслу. «Інститути - це «правила гри» в суспільстві, або, виражаючись формальніше, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми» [8, с. 9]. Інституційний же розвиток економіки відбувається під впливом взаємодії між інститутами й організаціями, коли перші визначають «правила гри», а другі є «гравцями». Такі правила поведінки спостерігаються у всіх сферах діяльності людей без виключення. Цим вони знижують невизначеність і роблять соціальне середовище більш передбаченим. Коли люди вірять в надійність і справедливість законів, договорів і прав власності, вони утримуються від спроб шахрайства, крадіжки, обману [9, с. 82; 10, с. 236]. Так, інститути виконують свою головну функцію - економії транзакційних витрат. Отже, в цілому, інституціоналісти схилились до двох положень: соціальної обумовленості економічної поведінки та обмежено раціонального характеру дій людини в сфері економіки.

Очевидно, що представники інституціоналізму визначальну роль у поведінці індивідів відводять суспільним інтересам, необхідності служіння потребам колективу й суспільства, критикуючи принцип індивідуалізму; неінституціоналісти ж, хоча й розглядають колектив та колективні цінності, але акцентують на тому, як індивіди, керуючись власними потребами та інтересами, вирішують проблеми своєї належності до колективів, фірм з урахуванням впливу встановлених правил гри, впливу на зміну самих інститутів з метою максимізації задоволення власних потреб у всіх сферах діяльності (рис. 1).

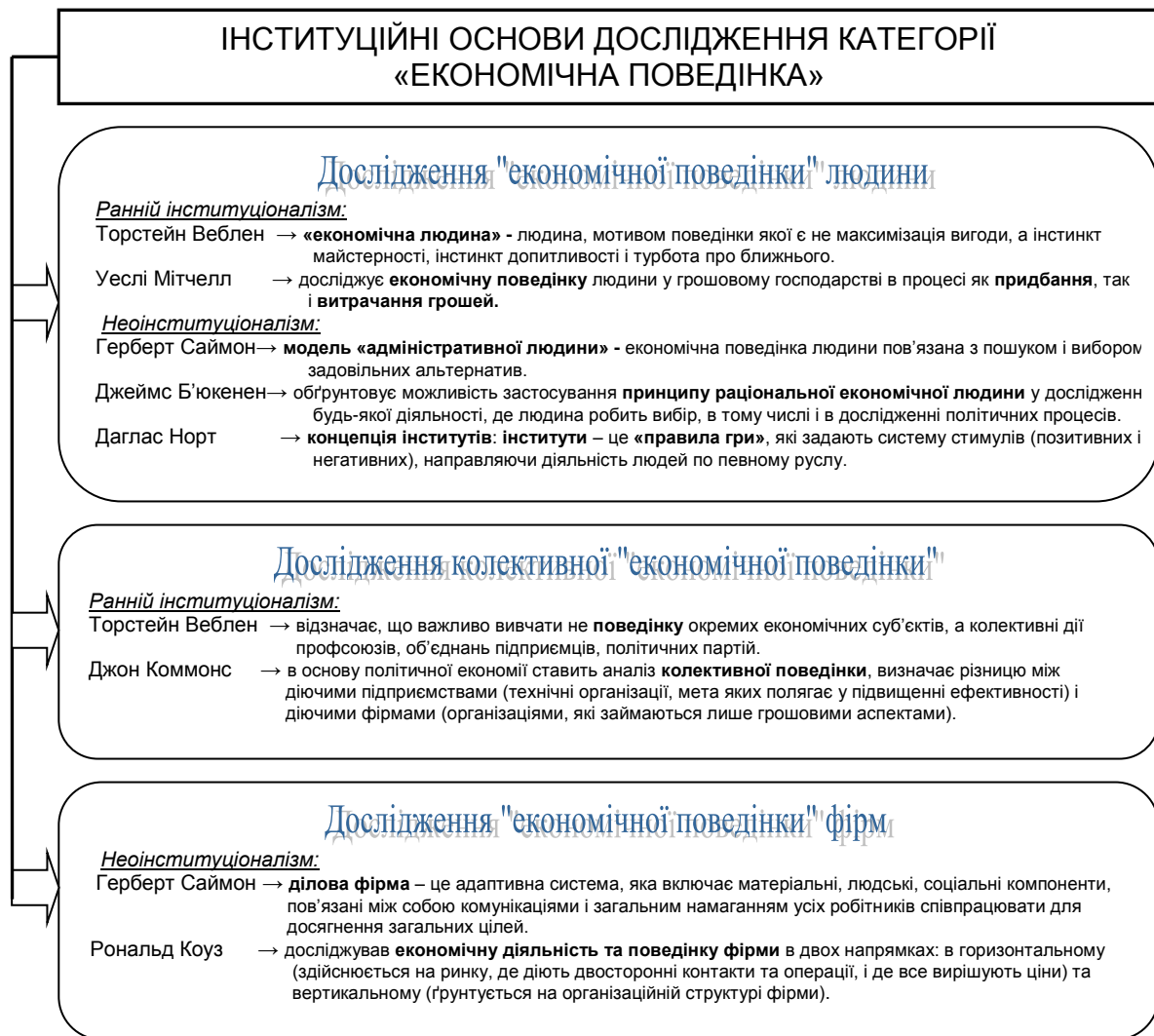


Рис. 1 Дослідження інституційного підходу до етимології
«економічної поведінки»

IV. Висновки

Проведені дослідження відокремили, що, в цілому, інституціоналісти схилились до двох положень: соціальної обумовленості економічної поведінки та обмежено раціонального характеру дій людини в сфері економіки.

Вочевидь досліджені автором інституціональні теорії в розрізі історії економічних вчень, відтворюють еволюцію моделі «економічної людини», колективної економічної поведінки, але значно менше уваги надають детермінації економічної поведінки підприємств, фірм, організацій, адже визначення сутності ділової фірми та окремі аспекти її економічної пове-

дінки представлені лише в роботах неоінституціоналістів Г. Саймона та Р. Коуза. Отже, визначений спектр досліджень обумовлює необхідність подальших наукових пошуків в окресленому напрямку.

Література

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика: М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
2. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2000. – 514 с.
3. Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. — К.: КНЕУ, 1999. — 564 с.
4. Проскурін П. В. Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 372 с.
5. Simon H.A. Administrative Behaviour, Macmillan, 1947. – 236 p.
6. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. - СПб.: Экономическая школа, 1995. - С. 54 - 72.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., 1993. – 192 с.
8. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики – 1997. – № 3. – С. 6–17.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. –М.:Фонд экон. книги «Начала», 1997.– 180 с.
10. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. - 408 с.