

DOI: <https://doi.org/10.15407/ingedu2020.53.127>

УДК 167.7-043.86:330.16

JEL: B3, B5, D1

Лебедева Л.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та конкурентної
політики Київського національного
торговельно-економічного університету
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8632-5460>
e-mail: l.lebedeva@knute.edu.ua

Сорокіна А.О., здобувач освітнього ступеню «бакалавр»
кафедри туризму та рекреації Київського національного
торговельно-економічного університету
e-mail: ssorokina.helena@gmail.com

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ: ВІД ЛЮДИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДО ЛЮДИНИ СОЦІАЛЬНОЇ

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти використання поняття «людина економічна» та «людина соціальна» в процесі історичного розвитку економічної теорії. У статті досліджуються окремі концепції «людини економічної» та їх значення як в сучасній економічній теорії, так і в економічній теорії кінця XVIII – початку XX століття, поступова зміна поглядів та визначення нового поняття – «людини соціальної». В результаті розгляду даного питання було визначено, що поняття «людина економічна» застаріле та не відображає реальної поведінки економічних суб'єктів, тож потребує заміни.

У процесі дослідження були використані: історичний та системний підходи та аналітичний метод, за допомогою яких було визначено хронологічні межі виникнення та теоретичні особливості використання та розвитку понять «людина економічна» та «людина соціальна».

У статті підкреслюється, що модель людини економічної, запропонована ортодоксальною економічною теорією, має свої неточності і не є актуальною у сучасній науці. Економічні прогнози, здійснені на основі даної моделі, не відображають реальну поведінку людей. У цьому контексті необхідним є заміна концепції

Лебедева Л.В., Сорокіна А.О.

homo economicus на *homo socialis*, яка враховує не лише економічну, а й психологічну складову поведінки людини.

Ключові слова: людина економічна, класична політична економія, неокласична школа, інституціональна економіка, поведінкова економіка, людина соціальна.

Lebedeva L., Sorokina A.

HOMO ECONOMICUS EVOLUTION: FROM ECONOMIC TO SOCIAL MAN

The article examines the individual concepts of «economic man» and their meaning in both modern economics and economics of the late eighteenth – early twentieth centuries, the gradual change of views, and the definition of a new concept – «social man». As a result of the consideration of this issue, it was determined that the term «economic man» is obsolete and does not reflect the real behavior of economic entities and therefore needs to be replaced.

In the course of the research the were used historical and systematic approaches and the analytical method by which chronological limits of origin and theoretical peculiarities of use and development of the terms «economic man» and «social man» were defined.

The article proves that the model of economic man, proposed by orthodox economics, has its inaccuracies and is not relevant in modern science. The economic forecasts made on the basis of this model do not reflect the real behavior of people. In this context, it is necessary to replace the concept of *homo economicus* with *homo socialis*, which takes into account not only the economic but also the psychological component of human behavior.

Keywords: economic man, classical political economy, neo-classic school, institutional economy, behavioral economy, social man.

Постановка проблеми. Класична політична економія визначає *homo economicus* як раціональну людину, яка володіє всією інформацією та намагається максимізувати власну користь, здійснивши найоптимальніший вибір. Цей постулат настільки закріпився в економічній теорії, що популярний і досі, особливо серед послідовників неокласичної школи. На основі застосування моделі «людини економічної» здійснюється чимало мікро- та макроекономічних аналізів та прогнозів, що лише доводить її важливість. Разом з тим, *homo economicus* – спрощена модель людської економічної поведінки, яка не враховує всіх аспектів людського характеру. Люди не завжди раціональні, не ма-

ють змоги охопити всю інформацію для здійснення найкращого вибору, та й на максимізацію корисності від вибору люди часто не звертають уваги, тому що люди – не обчислювальні машини.

Дослідження в таких напрямках як поведінкова, експериментальна економіка, доводять, що модель homo economicus застаріла і занадто спрощена. Посилення соціалізації ринкових відносин, необхідність врахування соціальних та психологічних аспектів при моделюванні економічної поведінки людини у сучасному суспільстві актуалізувало необхідність звернення до питання еволюції відповідних теоретичних моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделювання економічної поведінки людини було предметом дослідження багатьох економістів. Дане питання зустрічається в роботах класиків, зокрема, в працях А. Сміта [26; 27] та Дж. Мілля [22]; неокласиків – С. Джевонса, В. Парето, К. Менгера, Л. Вальраса та Ф. Найта. Нові тенденції започаткували вчені-економісти Г. Саймон [25], Д. Канеман та А. Тверські [18], Р. Талер [9]. Експериментальними дослідженнями з питань проблематики «людини економічної» займалися Дж. Марвел, Р. Амес [20], Р. Франк, Т. Гілович, Д. Рейган [13], Т. Грунд, Х. Валошек та Д. Гелбінг [14]. Значний внесок у дослідження соціальних факторів економічного розвитку та інституційних детермінант господарської діяльності зробили й українські вчені, а саме: А. Гриценко, В. Геєць [2], А. Гальчинський [1], В. Небрат [7], В. Лагутін [19], Р. Олексенко та В. Молодиченко [8], Л. Мельник [5], І. Мисловська [6] та ін. Ретроспективними дослідженнями цієї проблематики в історії української економічної думки займалися Л. Горкіна [3], Ю. Ущиповський [10], О. Черняк [11]. Разом з тим, потребує подальшого розроблення питання невідповідності моделі людини економічної викликам сучасності та необхідність її заміни новою концепцією, яка б враховувала посилення соціалізації ринкових відносин.

Постановка мети та завдань. Метою статті є характеристика процесу трансформації концепту «людини економічної» від класичної політичної економії і до сучасних напрямків економічної теорії; обґрунтування доцільності використання моделі «людини соціальної» як такої, що більш точно описує економічну поведінку людини у сучасному суспільстві. Завданнями статті є розкриття сутності поняття людини економічної та людини соціальної, виявлення тенденцій розвитку моделі людини соціальної в умовах підвищення соціалізації ринкових відносин.

Виклад основного змісту дослідження. Історія людини економічної починається з 1776 р., коли А. Сміт опублікував свою найвідомішу працю «Дослідження про природу і причини багатства народів» [26]. Варто зазначити, що він був не першим, хто намагався описати людину економічну, проте зробив це найбільш системно.

Першими дослідження природи поведінки людей здійснили давньогрецькі мислителі, зокрема, Ксенофонт розкрив вплив людської поведінки на економічні відносини [30]. Проте, на той час це поняття стосувалося лише процесу ведення домашнього господарства. Платон [24] охарактеризував ціле суспільство, й відповідно, економіку, як його частину. На його думку, кожен окремий індивід – частина великої ієрархічної структури (яка і є суспільством), а свого ідеального стану ця структура може досягти лише в тому випадку, якщо кожен буде виконувати свої «правильні» функції, тобто, робити те, що йому краще за все вдається.

А. Сміт вважав, що рушійною силою у ринкових відносинах є егоїзм кожного з учасників цих відносин: «Не від доброзичливості м'ясника, пивовара чи пекаря ми очікуємо свою вечерю, а від переслідування ними своїх власних інтересів. Ми звертаємося не до їх людяності, а до їх егоїзму і ніколи не говоримо їм про свої потреби, а розмовляємо про їх переваги» [26, с. 16]. І хоча такою рисою, як корисливість, А. Сміт захоплювався, варто зазначити, що зовсім не корисливість він вважав визначальним фактором, який мотивує людину до дії.

Детальніше, ніж у «Багатстві народів», А. Сміт описує характерні для людини економічної риси у «Теорії моральних почуттів» [27], що була опублікована у 1756 р. Тут людину економічну він зображує не такою корисливою. На його думку, егоїзм нерозривно пов'язаний із симпатією. У цьому випадку термін «симпатія» означає схильність до альтруїзму та самопожертви, що властива кожній людині: «Якою б егоїстичною не була людина, очевидно, у її природі існують принципи, які звертають її увагу на долю інших та бажання їхнього щастя, хоча це не приносить їй нічого матеріального» [27, с. 2]. У «Теорії моральних почуттів» А. Сміт доводить, що образ людини складний, його неможливо зобразити однією рисою, абсолютно нівелюючи інші. Проте, вчений розумів, що передбачити економічну поведінку, врахувавши всі аспекти психології людини буде важко, тому обрав один ключовий, який просто доповнив ще декількома. Так з'явилося пер-

ше теоретично обґрунтоване представлення людини економічної: егоїзм (найголовніша риса) + раціональність + трохи альтруїзму.

Поглядами А. Сміта захоплювалися й вітчизняні вчені, наприклад, Микола Бунге, відомий український економіст XIX ст. Його «Теорія кредиту» написана під впливом економістів-класиків, особливо – А. Сміта. Праця подає ідеї приватного інтересу та свободи промисловості як ключові. М. Бунге зазначає, що не слід шукати нових основ науки, оскільки вони існують давно: приватний інтерес є головним рушієм господарської діяльності, а «свобода промисловості становить для нього необхідне середовище». Сюди він залучає суперництво (конкуренцію), ту живу дійову силу, заперечувати яку «неможливо і нерозумно» [10, с. 72]. Разом з тим, у теорії М. Бунге наголошується на ролі довіри між людьми, яка перетворює кредит на економічний ресурс.

Часто термін *homo economicus* пов'язують із А. Смітом, проте, варто зауважити, що вперше він з'явився в праці «Історія політичної економії» [15] ірландського економіста Джона Келса Інґрема. Використовуючи історичний метод, він аналізував еволюцію тогочасної економічної думки на основні актуальних для того часу економічних, політичних та соціальних процесів. Термін «*homo economicus*» вчений застосував у критиці праці Джона Стюарта Мілля і зазначив, що «він описував не реальних людей, а вигаданих, людей економічних, задуманих як звичайні тварини, що прагнуть отримати гроші» [15, с. 218].

Дж. Мілль вирішив додати до егоїзму поняття корисності як рушійного фактору економічної поведінки людини. У 1861 р. вийшло його есе під назвою «Утилітаризм» [23]. Політична економія кінця XIX ст. в основу цінності будь-якого товару або послуги ставила їхню корисність, тобто ступінь задоволення від споживання. «Людина економічна», відповідно до ідей Джона Стюарта Мілля, мала чотири найбільш значні інтереси: нагромадження коштів, дозвілля, розкіш та розмноження. На його думку, економічна дедукція найкраще працювала у тому випадку, якщо застосовувались найпростіші абстракції. Тому він вважав, що для зображення концепції людської поведінки у економічній науці цих чотирьох припущень цілком достатньо. Відповідно до поглядів Дж. Мілля, люди порівнюють задоволення від товарів, віддаючи перевагу тому товару, що максимізує корисність. Тому економічна суть його концепції полягає скоріше не в тому, що людина обирає, а в тому, в який спосіб вона робить свій вибір, адже

будь-який вибір базується на припущенні того, що людина раціональна, відповідно, обирає найкорисніший для себе товар. Таким чином, уявлення щодо людини економічної почали значно відрізнятися від поглядів А. Сміта. Тепер основними факторами, які спонукали людину до економічної діяльності були: вподобання, вибір та індивідуальна зацікавленість.

Сам Дж. Мілль погоджувався з тим, що його модель людини економічної виглядає абстрактно, проте додавав, що «жоден економіст не може бути настільки недалекий, щоб припустити, що людство виглядає саме так» [22, с. 6]. Найчастіше, купуючи певний товар або послугу, люди керуються власними імпульсами, звичками, рефлексами та вподобаннями, які формувались ще з самого їх народження [28, с. 373].

Проте, поняття людини економічної почало закріплюватися у науковому обігу, більшість економістів підтримували цю теоретичну модель через її зручність для економічного аналізу та економічного прогнозування. Наступними, хто продовжив традицію зображення людини в ролі *homo economicus*, були неокласики. Деякі підходи неокласиків популярні й сьогодні, особливо в мікроекономіці. Вони започаткували так званий «індивідуалістичний підхід», це означало, що суспільство розглядалося як сукупність окремих раціональних індивідів. Використовуючи індивідуалістичний підхід, науковці по-новому почали розглядати процес оцінки товарів споживачами. Неокласики вважали, що споживачі оцінюють товар відповідно до його корисності, класики, в основному, ж зверталися до трудової теорії вартості, тобто вважали, що вартість товару залежить від витрат на виробництво цього товару. Крім того, неокласики розглядали сферу обміну та споживання, питання, що стосуються сфери виробництва, рідко зустрічаються в їх дослідженнях.

Питання індивідуалістичного підходу широко розглядалось в працях В. Парето, К. Менгера, Л. Вальраса та Ф. Найта. Але найбільше модель людини економічної Дж. Мілля використав для аналізу С. Джевонс, британський економіст кінця XIX ст. Вважається, що саме він започаткував математичне моделювання в економічній науці. На думку С. Джевонса, наукова правдоподібність досягається лише в тому випадку, якщо її можна підтвердити математично [17, с. 3].

С. Джевонс вважав, що люди приймають свої рішення на основі порівняння граничних корисностей товарів. Будь-який то-

вар або послуга оцінюються кожною особою суб'єктивно, відповідно до того, наскільки цей товар або послуга задовольняє її потреби. У певних межах діє також закон спадної корисності: чим більше товару або послуги особа споживає, тим менше цінує кожну наступну одиницю.

С. Джевонс удосконалив модель «людини економічної», додавши ще одну визначну рису – вміння і прагнення людей до обчислення з метою досягти найоптимальнішого рішення. Адже тепер, на думку економістів, люди не просто визначали корисність від споживання, люди обчислювали і потім порівнювали, обираючи те, що буде більш вигідним: і для бюджету, і для власного задоволення. Основними ідеями теоретичної системи С. Джевонса були: остаточне переміщення уваги від сфери виробництва до сфери споживання та обігу; характеристика економічної поведінки споживача як раціональної; індивідуалістичний підхід, який означає, що цінність товарів та послуг залежить від суб'єктивної оцінки споживача.

Питання граничної корисності досліджували також і українські економісти. Зокрема, Євген Слуцький у «Теорії граничної корисності» прагнув об'єктивізувати корисність, сформулювати її як суто емпіричне поняття [3, с. 7]. Завдяки цьому у світовій літературі утвердився погляд на корисність як на величину, що збільшується із зростанням переваги у споживачів даного набору благ. Таким чином, Є. Слуцьким було подано поглиблене обґрунтування теорії поведінки споживача, доведено можливість математичної формалізації функції корисності на основі перших і других похідних [11, с. 6].

Можна зробити висновок, що наприкінці XIX ст. людина економічна (або вже навіть краще «людина, яка рахує») зображалась індивідом із абсолютно раціональною поведінкою, що обчислює корисність благ, співставляє її з потенційними витратами й обирає те, що задовольняє потреби оптимально.

На думку Ф. Найта людина економічна повинна володіти всією інформацією про економічний стан на ринку і прогнозувати майбутні економічні процеси [12, с. 31]. Як бачимо, XX ст. позначилося тим, що модель людини економічної стала зовсім ідеалізованою: якщо А. Сміт наголошував, що споживачі керуються не лише корисливістю та егоїзмом, а й симпатією до оточуючих, яка на думку Адама Сміта була рівносильна альтруїзму, то неокласики вирішили взагалі не брати до уваги складність людського

характеру (і деякі можливості людини, такі, наприклад, як неможливість знати всю інформацію про економічні процеси на ринку або ж передбачати майбутнє) задля зручності економічного моделювання.

Найбільш віддаленою від реальності можна вважати модель В. Парето, відомого італійського економіста. Його модель остаточно призвела до відходу від психологічної основи зображення людини економічної. Модель була довершена у роботах Дж. Хікса, Р. Аллена, П. Самуельсона та інших економістів мейнстріму.

Отже, людина економічна згідно з неокласичною школою економіки була такою:

1. Мала раціональні вподобання.
2. Споживачі максимізували корисність від споживання, а виробники, в свою чергу, максимізували свої прибутки.
3. Діяла згідно із наявною інформацією про ринок, детально його проаналізувавши [21, с. 15].

На захист неокласиків можна сказати лише те, що ніхто з них і не наголошував на тому, що в реальному житті люди поведуться саме так. Наприклад, поведінка людей, обізнаних із законами економічної теорії, значно відрізняється від поведінки тих, хто з нею не знайомий. Знаючи про ідеалізований образ людини економічної реальні люди намагаються поводити себе так само раціонально, тому що економічна теорія протягом довгих століть стверджувала, що поведінка має бути такою. Так, економісти Дж. Марвел та Р. Амес провели дослідження, яке доводить, що студенти-економісти поведуть себе інакше, ніж студенти інших спеціальностей [20, с. 299]. Дослідження полягало у тому, що учасники експерименту отримували певну суму коштів, які, за умовами, вони повинні були розділити: частину залишити собі і частину віддати на суспільні блага. Гроші, які учасники залишали собі, повертали їм після завершення дослідження, а гроші, які вони віддавали для суспільних благ, сумували, множили на коефіцієнт, що більший за одиницю, і потім розподіляли між усіма учасниками дослідження. Найбільш вірним варіантом для всіх учасників було б віддати всі свої кошти на суспільні блага. Але, якщо розглядати дане дослідження з боку окремого учасника, то вірогідніше, що всі кошти він залишить собі.

Виявилось, що студенти-економісти віддали лише 20% на суспільні блага в той час, як студенти інших спеціальностей – 49%

коштів [13, с. 160]. Більше третини економістів відмовились відповідати на запитання стосовно того, чи вважають вони своє рішення справедливим. Ті, хто відповідав, давали досить загальні відповіді. Це означає, що в контексті даної ситуації дотримання справедливості не мало пріоритету. Можна сказати, що для студентів економічних спеціальностей корисливість не вважається негативним явищем.

Р. Франк, Т. Гілович та Д. Рейган провели дослідження серед викладачів економіки і виявили, що вони менш схильні до благодійності, ніж викладачі інших спеціальностей. Для цього вони надіслали анкети 1245 викладачам 23-х дисциплін і попросили їх зазначити річну суму грошей, яку вони вносять до благодійних організацій. Частка тих, хто не вносить пожертви серед економістів – 9,3%. Частка викладачів інших спеціальностей, які також не жертвують кошти сягає від 1,1% до 4,2% [13, с. 162].

Із останньої декади XIX і до середини XX ст. в економічній теорії все ще панували думки В. Парето, П. Самуельсона та Дж. Хікса. Їх модель людини економічної вважалась на той час найбільш вдалою, нібито економічна теорія тільки і чекала на таке спрощене зображення людини, яка думає лише раціонально і ніяк інакше. Більше того, економісти вважали за непотрібне «змішувати» економічну теорію з психологією.

Проте, на початку XX ст. з'явилась нова, не схожа на інші, думка щодо зображення людини економічної серед представників інституціоналізму. Вони використовували альтернативний підхід до опису моделі homo economicus, що замінило класичний образ на більш складний та реалістичний. Інституціональна школа наголошувала на ролі неекономічних факторів у формуванні поведінки людини.

Можна погодитися, що основними постулатами інституціональної школи були такі:

1. Заперечення економічної раціональності індивіда та визнання обмеженості інформації, що йому доступна, а отже, можливості прийняття ним оптимальних рішень.

2. Несприйняття тези про «повну зайнятість населення», адже, з точки зору інституціоналістів, у будь-якій економічній системі, навіть найбільш розвиненій є зачатки кризи, а отже, й ознаки циклічного безробіття.

3. Заперечення ідеї про мотив отримання прибутку як основний двигун діяльності людини, адже в сучасних умовах досить

розповсюдженою є благодійність, волонтерство, гуманітарна допомога та ін.

4. Визнання великої ролі – як у поведінці людей, так й в історичному розвитку – філософії, культури, моралі, ірраціональної поведінки, традицій, звичаїв, права, тобто інститутів [4, с. 59].

До середини XX ст. постулати неокласичної школи широко використовувалися в економічному аналізі (серед деяких економістів ці ідеї популярні і досі), проте, починаючи з 1960-х років, вчені почали виходити за межі економічного аналізу для опису людини економічної. Одним із перших, хто намагався наблизити зображення реальної людської поведінки в економіці до концепції людини економічної, був Г. Саймон. Його доробок дав поштовх до розвитку поведінкової економіки, за що він отримав Нобелівську премію [25].

Г. Саймон зазначав, що люди, які приймають рішення, не мають змоги отримати всю інформацію, яка стосується даного рішення до моменту його прийняття. Також він виявив, що дуже часто люди не можуть достовірно сприймати всю ту інформацію, до якої мають доступ. На його думку, людські можливості обмежені в обробці інформації, особливо, якщо це стосується складних проблем [25, с. 182]. Він вважав, що для того, щоб «зобразити поведінку людини більш точною та такою складною, якою вона є насправді, теорія повинна описувати її як щось більше, ніж безхарактерного, адаптованого індивіда. Опис повинен містити хоча б якісь процеси та механізми, за допомогою яких проходить адаптація» [25, с. 256]. Його роботи є доказом того, що homo economicus – не найкращий вибір для відображення економічної поведінки індивідів.

Нівелювати припущення щодо абсолютної раціональності людської поведінки у моделі «людини економічної» намагався також американський соціолог Говард Марголіс. Він запропонував модель «чесного розподілу» («fair-share» model або FS model) [29, с. 77], основна ідея якої полягає в тому, що кожен індивід має дві особистості: перша – егоїстична, а друга – орієнтована на групу. На його думку, індивіди розподіляють ресурси відповідно до дарвінського правила розподілу між цими двома сторонами себе. Будь-який розподіл ресурсів лише для себе призводить до корисливого підвищення добробуту індивіда, «груповий» розподіл отримується через поділ корисності між усією групою, до якої включається індивід. Ця модель показує, що пове-

дінка людини може бути нерациональною в класичному сенсі, оскільки передбачає розподіл отриманої корисності не лише для себе, а й для соціуму. Г. Марголіс зазначав, що індивід максимізує свою корисність лише у тому випадку, якщо він найоптимальніше для себе розподілить ресурси між двома сторонами себе.

Г. Саймон дав поштовх до розвитку поведінкової економіки, напрямку економічної теорії, який вивчає вплив психологічних, емоційних, культурних, когнітивних та соціальних факторів на прийняття рішень. Найбільш відомими вченими у цьому напрямку є Д. Канеман і А. Тверські. Їх «Теорія перспектив» [18] стала майже революційною у економічній науці. Д. Канеман і А. Тверські були впевнені, що нормативні підходи у дослідженні поведінки споживача не мають нічого спільного із реальним життям, оскільки найчастіше люди обирають те чи інше рішення, спираючись на власні суб'єктивні вподобання. Теорія має таку назву через те, що показує, як люди приймають рішення відповідно до їхніх власних очікувань щодо майбутнього. Аналіз переваг між двома можливостями ризику дав поштовх до розгляду двох питань. Перше питання стосується того, як людьми сприймаються самі перспективи, друге – суб'єктивні принципи оцінювання втрат та прибутків при невизначених результатах [18, с. 289].

Згідно з цією теорією, існує нерівномірне сприйняття втрат і прибутків. Втрати сприймаються у два рази гостріше, ніж прибутки. Це свідчить про те, що люди схильні ризикувати задля своїх прибутків набагато менше, ніж для того, щоб уникнути втрат. Дана теорія повністю змінила поняття про граничну корисність, змістивши її на другий план. Д. Канеман та А. Тверські зазначали, що теорію перспектив потрібно розвивати і надалі, адже вона є корисною основою для описового аналізу вибору в умовах ризику.

Так, на основі теорії перспектив побудована майже вся праця Р. Талера – професора економіки та поведінкових наук Чиказького університету. Свого часу його приголомшила функція корисності, яку зобразили Д. Канеман та А. Тверські у своїй теорії перспектив. Верхня частина, яка відображає прибутки, має ту саму форму, що й звичайна функція корисності багатства, яка передає ідею зменшення чутливості. Проте, варто звернути увагу, що функція втрат також відображає зменшення чутливості [9, с. 51]. «Я й припустити не міг, що експериментуватиму з цим графіком протягом усієї своєї подальшої кар'єри», – зауважив Талер [9, с. 54].

Одна з найбільш популярних його теорій – теорія ментального обліку (mental accounting theory) [9], яка пояснює, чому люди по-різному ставляться до грошей в залежності від їх призначення та від способу їх отримання. Ментальний облік часто змушує людей поводитися ірраціонально, тому люди не в повній мірі враховують можливі втрати. У своїй теорії Р. Талер ділить людей на еконів (econs), тобто, тих, хто поводить себе раціонально, і гуманів (humans) – людей, схильних до помилок та невизначеності. Відповідно до цього він характеризував економічну поведінку людей через використання двох понять: користь від придбання та користь від трансакції. Корисність від придбання – поняття, яке, на думку Р. Талера, може стосуватися лише еконів. Корисність придбання ґрунтується на стандартній економічній теорії та рівнозначна тому, що економісти називають «споживчий надлишок». Для екона корисність придбання – це кінець історії [9, с. 82]. Р. Талер вважає, що насправді люди здатні відчувати не тільки корисність від споживання, а й корисність трансакції, тобто, так звану корисність від угоди. Вона визначається як різниця між ціною, фактично сплаченою за об'єкт, і ціною, яку очікували заплатити, довідковою ціною [9, с. 83].

Таким чином, згідно з працями Р. Талера, модель «людини економічної» повинна бути більш наближеною до реальності, зокрема, економістам слід відмовитися від концепції раціональності індивіда і погодитися, що частіше за все індивіди поведуться ірраціонально. Систематизацію еволюції концепції людини економічної подано у табл. 1.

Отже, уявлення про поведінку змінюється, хоча в економічній теорії все ще панують ідеї неокласиків та їхні моделі раціоналістичності людини економічної. На протигагу неокласикам стає популярною поведінкова економіка, експериментальна економіка та нейроеконіміка. Всі ці напрямки дозволяють якомога ближче наблизитися до справжнього уявлення про людську поведінку в ринкових умовах.

Чому на даному етапі розвитку економічної теорії як науки так важливо змінити ракурс із «людини економічної» до «людини соціальної»? Модель еґоїстичної раціональної поведінки має вплив на реальне життя людей: хтось намагається поводити себе так само раціоналістично та виважено, тому що вбачає в моделі homo economicus ідеалізований образ, а комусь доводиться проектувати на себе еґоїстичну поведінку, очікуючи, що інші теж

так поводитися. Проте, важливо, що люди – перш за все істоти соціальні, одним лише егоїзмом у наш час економічну ситуацію покращити важко. Недарма А. Сміт наголошував, що не лише корисливість є поштовхом до того чи іншого рішення, а й наша щедрість, доброзичливість та альтруїзм.

Таблиця 1

Еволюція наукових підходів щодо визначення моделі «людини економічної»

Період	Характеристика
Античні часи	Ксенофонт та Платон. У наукових працях почали звертати увагу на вплив поведінки людини на економічні процеси. Загалом такі ідеї стосувались способу ведення домашнього господарства.
Класична політична економія (XVIII-XIX ст.)	Адам Сміт, Джон Стюарт Мілль. Рушійна сила у ринкових відносинах – егоїзм кожного з учасників відносин та їх корисливість. 1848 р. – поява в обігу терміну «людина економічна».
Неокласика (XIX ст.)	Стенлі Джевонс, Френк Найт. Модель «людини економічної» стає спрощеною та надто абстрактною. Основні характеристики: схильність людей до обчислення та володіння всією інформацією про економічні процеси. Науковці ґрунтуються на понятті граничної корисності.
Інституціоналізм (межа XIX-XX ст. – сучасність)	З'явився новий підхід до опису «людини економічної», який базувався на ролі політичних, соціальних та правових основ у формуванні поведінки людини. Заперечення ідеї про мотив отримання прибутку як основний рушій діяльності людини.
Поведінкова економіка (кінець XX ст. – сучасність)	Герберт Саймон, Говард Марголіс (модель «чесного розподілу»), Даніел Канеман, Амос Тверські («теорія перспектив»), Річард Талер (теорія «ментального обліку»). Люди не завжди поводитися раціонально. Вважають, що в моделі «людини економічної» потрібно врахувати і те, що люди поводитися ірраціонально.

Складено авторами самостійно.

У наш час поняття homo economicus починає витіснятися таким поняттям, як homo socialis (людина соціальна). Які основні відмінності між людиною економічною та людиною соціальною? [16, с. 273]:

1. Концепція «людини економічної» надає перевагу індивідуальним характеристикам людини в той час, як концепція людини соціальної наголошує на суспільних нормах поведінки, які впливають на рішення індивідів. Наприкінці XIX ст. людину економічну зображали як самостійного окремого індивіда, чий вибір

не підлягає будь-яким факторам впливу, Т. Веблен навіть сказав, що економічна теорія зображає людину як «замкнений контейнер бажань». Із поширенням моделі «людини соціальної» це питання перестало бути таким актуальним, адже виявилось, що на економічну поведінку людини впливає чимало факторів, такі, наприклад, як оточення або ж соціальні норми. Причому не завжди ці фактори справляють позитивний вплив.

2. При прийнятті рішень у моделі «людини економічної» соціальні взаємовідносини грають не значну роль, тоді як, «людина соціальна» – взаємозалежна, її рішення часто ґрунтуються на тих чи інших соціальних відносинах.

Економісти Т. Грунд, Х. Валошек та Д. Гелбінг провели дослідження за допомогою комп'ютерного моделювання еволюції максимізації корисності, яка продиференціювала отриману корисність від доходів. У результаті вони отримали такі припущення [14, с. 188]:

– учасники приймали своє рішення відповідно до оптимальної стратегії, яка максимізувала їх функцію корисності, приймаючи до уваги поведінку своїх партнерів;

– функція корисності включає не тільки власні доходи, а й має певне коригування на доходи партнера, з яким взаємодіє учасник; це коригування називається «дружелюбність» і становить нуль для кожного учасника на початку моделювання.

Тобто, для максимізації корисності індивіди враховують не лише свої доходи, а й доходи тих, з ким проживають. Це доводить, що людина соціальна – взаємозалежна і підлягає значному впливу екстерналій.

3. Людина економічна – ідеалізований образ раціональної людини. Насправді жодна людина абсолютно раціональною не є і бути нею не може. Це було доведено ще з початку 50-х років XX ст. Наприклад, у роботах Герберта Саймона [25] чітко простежується концепція «обмеженої раціональності». Нагадаємо, що, на думку Г. Саймона, людина не може сприймати всю інформацію та раціонально її проаналізувати. Люди схильні мислити інтуїтивно, підґрунтям цього є здатність формувати шаблони, що дозволяє нам відмовитись від інших альтернатив, зосередившись на незначній кількості власних реальних можливостей.

4. Людина економічна керується власними інтересами, людина соціальна виконує свою роль у суспільних відносинах. Людина соціальна – продукт суспільних процесів, але, крім того, во-

на має можливість змінювати ці процеси. Кожна людина має свою роль у суспільстві, яка визначає, як люди взаємодіють між собою, з ким вони взаємодіють, як вони інтерпретують і змінюють цей світ.

Висновки. Сприйняття людини як *homo economicus* має велику історію, зародившись ще за часів класичної політичної економії. Чимало економістів намагались створити модель, яка була б найоптимальнішою для подальших мікро- та макроекономічних досліджень. Вперше теоретично обґрунтоване зображення «людини економічної» з'явилося у працях Адама Сміта, тоді основні характеристики даної моделі обмежувались егоїзмом та раціональністю людської поведінки. Пізніше Джон Стюарт Мілль додав ще одну визначальну рису – корисливість. Модель «людини економічної» згідно з неокласичною школою ґрунтувалась на теорії граничної корисності та індивідуалістичному підході. Саме у той період ця наукова модель стала найбільш абстрактною й у той же час загальноприйнятною серед науковців. Більше того, експериментальні дослідження довели, що неокласична модель «людини економічної» має своє відображення і у реальному житті. Отже, до ХІХ ст. основними рисами моделі «*homo economicus*» вважались такі: раціональність, максимізація корисності, егоїстичність, схильність людей до обчислень та обробки всієї інформації про економічну ситуацію.

Із середини ХХ ст. економічна теорія почала змінювати свій напрям розвитку, зокрема, завдяки дослідженням таких відомих економістів, як Д. Канеман, А. Тверські, Р. Талер та ін., які започаткували новий напрям – поведінкову економіку, що поставила під сумнів ідеї неокласиків про раціональну поведінку людей. Так, наприклад, теорія «ментального обліку» Річарда Талера доводить, що люди не в повній мірі враховують можливі втрати під впливом суб'єктивних упереджень і пріоритетів. Наразі модель «*homo economicus*» у теоретичних конструкціях економічної науки замінюється на «*homo socialis*». Основними причинами, на нашу думку, є такі: модель «людини економічної» абсолютизує індивідуальні характеристики людини, применшуючи роль соціальних відносин і неекономічних чинників; «людина економічна» – надто спрощена модель, згідно з якою люди керуються лише власними інтересами. Дослідження поведінки людини соціальної тільки набирають популярності, як і такі напрямки економічної теорії, як експериментальна або ж нейроекономіка. Але чим бі-

льше успіху буде досягнуто в розширенні кола детермінант економічної поведінки, тим ближчою до життя та адекватнішою буде ставати сама економічна наука, долаючи обмеження економіки «шкільної дошки» (*blackboard economics*).

1. Гальчинський А.С. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 4–17.
2. Геєць В.М., Гриценко А.А. «Новий прагматизм» як інструмент інклюзивної глобалізації (до 70-річчя професора Г.В. Колодко). *Економіка України*. 2019. № 1. С. 3–15. doi: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2019.01.003>.
3. Горкіна Л.П. Є. Слуцький у контексті розвитку української та світової економічної думки. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2009. Вип. 49. С. 3–16.
4. Лебедева Л. Економічна теорія у дослідженнях ХХІ століття. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 2. С. 55–67.
5. Мельник Л.Ю. Модель креативної людини та її менталітет в економіці знань. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2017. № 1. С. 242–251.
6. Мисловська І.С. Концептуальні засади дослідження «людини економічної» («*homo economicus*»). *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2017. № 52. С. 116–121.
7. Небрат В.В. Інституційний аспект дослідження економічної історії. *Економічна теорія*. 2016. № 4. С. 32–42. doi: <https://doi.org/10.15407/etet2016.04.087>.
8. Олексенко Р.І., Молодиченко В.В. Концептуальні пріоритети формування сучасної людини економічної. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. № 70. С. 164–175. doi: <https://doi.org/10.30839/2072-7941.2017.110936>.
9. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Київ: Наш формат, 2018. 464 с.
10. Ушаповський Ю. Київська економічна школа ХІХ ст. в контексті зародження інституціоналізму. *Економіка України*. 2012. № 2. С. 70–79.
11. Черняк О.І. Внесок Є.Є. Слуцького у створення української школи економіко-математичного моделювання. *Вісник Запорізького національного університету*. 2008. № 1(3). С. 5–13.
12. Efeoğlu E., Çalıřkan Y. A Brief History of *Homo Economicus* From The Economics Discipline Perspective. Adana, 2019. URL: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/750407> (дата звернення: 23.03.2020).
13. Frank R.T, Gilovich T., Regan D. Does Studying Economics Inhibit Cooperation? *The Journal of Economic Perspectives*. 1993. Vol. 7. P. 159–171. doi: <https://doi.org/10.1257/jep.7.2.159>.
14. Helbing D. *Homo Socialis: The Road Ahead*. *Review of Behavioral Economics*. 2015. Vol. 2. P. 239–253. doi: <https://doi.org/10.1561/105.00000032>.

15. Ingram J.K. A History of Political Economy. New York, 1894. URL: <https://www.questia.com/library/640669/a-history-of-political-economy>.
16. Irene C. L. Ng., Tseng L. Learning to Be Sociable: The Evolution of Homo Economicus. *The American Journal of Economics and Sociology*. 2008. Vol. 67. P. 265–286. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2008.00570.x>.
17. Jevons W.S. The Theory of Political Economy. London, 1888. URL: <https://oll.libertyfund.org/titles/jevons-the-theory-of-political-economy> (дата звернення: 23.04.2020).
18. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. P. 99–291. doi: <https://doi.org/10.2307/1914185>.
19. Lagutin V., Yasko Y. Institutional determinants of innovative development in the economy of the XXI century. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 6. (2020) No. 1 January. P. 74–79. doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-1-74-79>.
20. Marvell G., Ames R.E. Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the provision of public goods, IV. *Journal of Public Economics*. 1981. P. 295–310. doi: [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(81\)90013-X](https://doi.org/10.1016/0047-2727(81)90013-X).
21. Mele D., González-Cantón C. The Homo Economicus Model. London, 2014. URL: https://www.researchgate.net/publication/304873681_The_Homo_Economicus_Model. doi: https://doi.org/10.1057/9781137462619_2.
22. Mill J.S. Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy. London, 1874. URL: https://www.econlib.org/library/Mill/mlUQP.html?chapter_num=6#book-reader (дата звернення: 23.03.2020).
23. Mill J.S. Utilitarianism. 2017. URL: <https://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/mill1863.pdf> (дата звернення: 23.03.2020).
24. Plato Republic. 2002. URL: <http://www.idph.net/conteudos/ebooks/republic.pdf> (дата звернення: 23.04.2020).
25. Simon H. Theories of Decision-making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, Vol. 49, No. 3 (Jun., 1959), pp. 253–283.
26. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. New York 2007. URL: https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf.
27. Smith A. The Theory of Moral Sentiments. URL: https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter_num=2#book-reader (дата звернення: 23.03.2020).
28. Viner J. The Utility Concept in Value Theory and Its Critics. *Journal of Political Economy*. 1925. Vol. 33. P. 369–387. doi: <https://doi.org/10.1086/253690>.
29. Williams A. Health and Economics: Proceedings of Section F (Economics) of the British Association for the Advancement of Science. Bristol, 1986. URL: https://books.google.com.ua/books?id=jtavCwAAQBAJ&dq=fs-model+margolis&hl=uk&source=gbsnavlinks_s (дата звернення: 19.04.2020).
30. Xenophon. The Economist. 2008. URL: <https://www.gutenberg.org/files/1173/1173-h/1173-h.htm> (дата звернення: 23.04.2020).

References

1. Galchinsky, A. (2012). Economic Development: a Methodology for a Renewed Paradigm. *Ekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 5, 4-17 [in Ukrainian].
2. Heyets, V., Grytsenko, A. (2019). "New Pragmatism" as An Instrument of Inclusive Globalization (to the 70th anniversary of Professor Grzegorz W. Kolodko). *Ekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 1, 3-15. doi: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2019.01.003> [in Ukrainian].
3. Gorkina, L. (2009). E. Slutsky in the context of Ukrainian and world economic thought development. *Istoriya narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy - History of national economy and economic thought of Ukraine*, 42, 3-16 [in Ukrainian].
4. Lebedeva, L. (2019). Economic theory in the studies of the XXI century. *Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo - Foreign Trade: Economics, Finance, Law*, 2, 55-67 [in Ukrainian].
5. Melnyk, L. (2017). The model for the creative person and its mentality in the knowledge economy. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka - Social-labor relations: theory and practice*, 1, 242-251 [in Ukrainian].
6. Myslovska, I. (2017). Conceptual principles of "economic man" ("homo economicus") research. *Visnyk Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky - Bulletin of Lviv University of Trade and Economics. Economic sciences*, 52, 116-121 [in Ukraine].
7. Nebrat, V. (2016). The Institutional Aspect of the Study of Economic History. *Econ. teor. - Economic theory*, 4, 32-42. doi: <https://doi.org/10.15407/et2016.04.087> [in Ukrainian].
8. Oleksenko, R., Molodychenko, V. (2017). Conceptual priorities of the formation of a modern economic human. *Humanitarnyy visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi - Humanities bulletin of Zaporizhzhie state engineering academy*, 70, 164-175. doi: <https://doi.org/10.30839/2072-7941.2017.110936> [in Ukrainian].
9. Taler, R. (2018). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
10. Uschapovsky, Y. (2012). Kyiv Economic School of the XIX Century in the context of the emergence of institutionalism. *Ekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 2, 70-79 [in Ukrainian].
11. Chernyak, O. (2008). Contribution of E.E. Slutsky to the creation of the Ukrainian School of Economic and Mathematical Modeling. *Visnyk Zaporiz'koho natsionalnoho universytetu - Bulletin of Zaporizhia National University*, 1(3), 5-13 [in Ukrainian].
12. Efeoglu, E., Çalışkan, Y. (2019). A Brief History of Homo Economicus From The Economics Discipline Perspective, Adana, February. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/750407>.
13. Frank, R., Gilovich, T., Regan, D. (1993). Does Studying Economics Inhibit Cooperation? *The Journal of Economic Perspectives*, 7, 159-171. doi: <https://doi.org/10.1257/jep.7.2.159>.

14. Helbing, D. (2015). Homo Socialis: The Road Ahead. *Review of Behavioral Economics*, 2, 239-253. doi: <https://doi.org/10.1561/105.00000032>.
15. Ingram, J. (1894). A History of Political Economy. New York. Retrieved from <https://www.questia.com/library/640669/a-history-of-political-economy>.
16. Irene, C.L.Ng., Tseng, L. (2008). Learning to Be Sociable: The Evolution of Homo Economicus. *The American Journal of Economics and Sociology*, 67, 265-286. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2008.00570.x>.
17. Jevons, W.S. (1888). The Theory of Political Economy. London. Retrieved from <https://oll.libertyfund.org/titles/jevons-the-theory-of-political-economy>.
18. Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47, 99-291. doi: <https://doi.org/10.2307/1914185>.
19. Lagutin, V., Yasko, Y. (2020). Institutional determinants of innovative development in the economy of the XXI century. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6, 1, 74-79. doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-1-74-79>.
20. Marvell, G., Ames, R. (1981). Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the provision of public goods, IV. *Journal of Public Economics*, 15, 3, 295-310. doi: [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(81\)90013-X](https://doi.org/10.1016/0047-2727(81)90013-X).
21. Mele, D., González-Cantón, C. (2014). The Homo Economicus Model. London, January. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/304873681_The_Homo_Economicus_Model. doi: https://doi.org/10.1057/9781137462619_2.
22. Mill, J.S. (1874). Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy. London. Retrieved from https://www.econlib.org/library/Mill/mlUQP.html?chapter_num=6#book-reader.
23. Mill, J.S. (2017). Utilitarianism. Retrieved from <https://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/mill1863.pdf>.
24. Plato Republic. (2002). Retrieved from <http://www.idph.net/conteudos/ebooks/republic.pdf>.
25. Simon, H. (Jun., 1959). Theories of Decision-making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, 49, 3, 253-283.
26. Smith, A. (2007). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. New York. Retrieved from https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf.
27. Smith, A. (1790). The Theory of Moral Sentiments. Retrieved from https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter_num=2#book-reader.
28. Viner, J. (1925). The Utility Concept in Value Theory and Its Critics. *Journal of Political Economy*, 33, 4, 369-387. doi: <https://doi.org/10.1086/253690>.
29. Williams, A. (1986). Health and Economics: Proceedings of Section F(Economics) of the British Association for the Advancement of Science. Bristol. Retrieved from: https://books.google.com.ua/books?id=jtavCwAAQBAJ&dq=fs-model+margolis&hl=uk&source=gbs_navlinks_s.
30. Xenophon. (2008). The Economist. Retrieved from <https://www.gutenberg.org/files/1173/1173-h/1173-h.htm>.

Стаття надійшла до редакції 25 березня 2020 р.