

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

УДК 330.16

Юрій Івашук

ЕМЕРДЖЕНТНИЙ ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПОРЯДОК В ЕКОНОМІЦІ ТА ЙОГО ПОВЕДІНКОВІ ПІДСТАВИ

Розглянуто концептуальні підходи до моделювання поведінки економічних суб'єктів та розкрито поняття раціональності економічного вибору. Показано, що систематична відповідність намірів та очікувань, котрі визначають дії різних, пов'язаних між собою індивідів, є основою формування певного інституційного порядку. Сформульовано авторське бачення феномену емерджентного інституційного порядку. Висвітлено результати спроби підтвердження феномену емерджентного інституційного порядку в лабораторних умовах. Наведено приклад виникнення емерджентного інституційного порядку в реальних економічних системах. Аргументується висновок про те, що важливі складові емерджентного порядку, присутні в ринкових процесах, зумовлені впливом інститутів, а не самою лише раціональністю індивідів.

Ключові слова: раціональність, стратегічна взаємодія, поведінкова теорія ігор, феномен емерджентного інституційного порядку.

JEL: C7, C91, D01.

Такой здесь был гражданский строй,
Что благо нес изъян любой...;
Пороком улей был снедаем,
Но в целом он являлся раем...;
Тут и преступница-пчела
Для пользы общества жила.

Бернард Мандевиль, Басня о пчелах.

Вже віддавна не є таємницею той факт, що більшість людських потреб можуть бути задоволені тільки шляхом різних форм суспільної співпраці. Відтак, сама можливість досягнення поставлених цілей одними індивідами залежить від рівня відповідності дій інших індивідів, важливих для їхніх завдань, з тим, що саме вони очікують від них. Разом з цим, переймаючись власними інтересами і маючи обмежений доступ до інформації, індивіди спроможні замість хаосу розбудувати організовані суспільства або, щонайменше, продукувати одиничні загальні позитивні ефекти. У деяких випадках позитивні результати є наслідком взаємодії інституційних правил і дій долучених до процесу суб'єктів, які слід розглядати включно з політичним процесом втілення владних повноважень певними групами, що

Івашук Юрій Петрович (yu.ivashuk@tneu.edu.ua), канд. екон. наук; викладач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет; сфера наукових інтересів: поведінкова та експериментальна економіка, теорія ігор, економіка корупції.

домінують у системі. Отож можна вести мову про певний інституційний порядок (institutional order), що визначає фундаментальні регулярності в процесі здійснення економічної діяльності економічними суб'єктами незалежно від сфер і видів їхньої діяльності.

Багатостороннім питанням інституціональної організації економіки, що служить підґрунтям для налагодження взаємодій між суб'єктами, присвячено чимало праць вітчизняних науковців. Наприклад, засновником концепції інституціональної архітектоники А. Гриценком аргументовано, що функціонування економічних відносин в господарських системах забезпечують інститути, а їхню структуру формують правила, норми, стереотипи, традиції, установки та певні соціальні утворення (2006. С. 155). В. Тарасевич показав, що інститути, окрім іншого, виступають також передумовою раціональної поведінки економічного суб'єкта і є результатом вибору останнім із переліку існуючих норм і правил (знову ж таки за критерієм раціональності); а у світлі координаційно-розподільної функції інститутів відзначено, що економічні суб'єкти надають перевагу спонтанному порядку над організованим (2008. С. 48). В. Дементьевим у світлі чинників, які спрямовують і підпорядковують діяльність людей (а відтак і структурують соціальні взаємодії), виокремлено так званий "спонтанний механізм", який включає в себе реальну поведінку як норму або правило, а також колективні дії учасників у процесі економічної взаємодії, як джерело примусу; а також доведено, що недотримання певного порядку відносин спричиняється до виключення економічного суб'єкта з відповідного середовища і унеможлиблює виконання ним операцій та здійснення трансакцій (2009. С. 88). Незважаючи на всю фундаментальність вказаних напрацювань, питання емерджентного інституційного порядку не знайшло належного розвитку у вітчизняній економічній думці і залишається висвітленим фрагментарно. Серед сучасних зарубіжних дослідників, котрі у своїх працях намагались зазирнути в сутність цього питання, варто згадати лауреата премії Нобеля в галузі економіки В. Сміта (2008. С.431–432) та Ш. Сандера (2003).

Метою праці є висвітлення поведінкових підстав емерджентного інституційного порядку і підтвердження його існування як в лабораторних умовах, так і на прикладі реально діючих економічних систем. Теоретико-методологічним підґрунтям праці є синтез інструментарію економічної науки стосовно моделювання і пояснення економічного вибору з сучасними досягненнями експериментальної економіки, що передбачає зосередження на індивіді як вихідній смисловій одиниці.

**Теоретико-методологічний підхід до моделювання
економічного вибору в неокласичній школі:
фундаментальність та недоліки**

Моделюванням поведінки економічних суб'єктів та раціонального економічного вибору в тій чи іншій мірі займались представники різних економічних шкіл, однак усі вони так чи інакше пов'язані між собою завдяки спільній складовій – людині, котра є ядром системи взаємодій. Рання неокласична економіка, що представлена, для прикладу, в працях В. Джевонса, будувала модель поведінки економічного суб'єкта на основі методологічного ядра гедоністичної психології, виходячи з припущення, що

індивіди у своїй поведінці намагаються максимізувати задоволення та мінімізувати страждання (Jevons, 1965. Р. 37). Післявоєнна неокласична економіка свідчить про різкий розлом між класичною та неокласичною традиціями, оскільки в процесі переведення економіки у більш послідовну методологічну структуру та з метою підвищення сили передбачення теорії післявоєнні теоретики намагалися розірвати всі зв'язки із гедонізмом (Angner, 2012. Р. 641–689).

У результаті фундаментальних напрацювань було розроблено модель, згідно з якою індивіди, які входять до економічного простору, є так званими "homo economicus" – людьми, котрі керуються при здійсненні економічного вибору кількома аксіомами раціональності, зокрема: (1) їм притаманні чітко структуровані переваги (цілі), і в прийнятті рішень вони тяжіють до максимального задоволення їх; (2) вони не припускаються помилок (принаймні систематичних) при підрахунку вигоди та видатків, що пов'язані з різними варіантами вибору; (3) в ситуаціях, яким притаманна невизначеність, вони виявляються здатними вибудовувати імовірні оцінки можливих видатків, використовуючи для цього всю наявну інформацію, і перегляд цих оцінок здійснюється ними відразу ж мірою надходження нової інформації¹.

Якщо не брати до уваги численні філософські підходи щодо трактування поняття раціональності, то потрібно зазначити, що з позиції чисто формального розуміння воно не є виразником того, наскільки "правильними" (раціональними) є цілі, яких прагнуть досягнути індивіди. Зокрема, на думку К. Ерроу, це радше синонім несуперечливості переваг, що виявляються індивідами в актах вибору (Arrow, 1996. Р. хііі). У свою чергу кожен акт вибору повинен відповідати двом основним умовам – транзитивності та незалежності від контексту. Згідно з умовою транзитивності, якщо індивід А надає перевагу В, а В – С, то А відтак отримає перевагу над С. У цьому світлі зрозуміло, чому раціональні суб'єкти виявляються здатними робити вибір не лише за умови надання їм різних пар альтернатив, але також будь-якої їх множини. Сутність другої умови – незалежність від контексту в тому, що вибір між двома опціями не залежить від того, в якому порядку вони надаються. Це також передбачає, що додавання ще однієї опції до двох наявних не повинно впливати на вибір, якщо лише цій новій опції не надається перевага перед двома попередніми² (Капелюшников, 2013. С. 14–15).

Специфіка цієї моделі у моделюванні раціонального економічного вибору передбачає спрощення реальної ситуації, завдяки чому модель робиться лаконічною, універсальнішою, надається до кращого розуміння та пояснення економічної поведінки (Anand, 2009. Р. 91). З одного боку, спрощення уможлиблює формальне представлення раціонального вибору і робить його зручним для математичного аналізу, зокрема – чим менше факторів береться до уваги, тим більш визначений теоретичний результат

¹ Деякі дослідники вважають, що основною з перелічених вище аксіом слід вважати першу (див. напр.: Anand, 2009. Р. 462).

² Капелюшников Р. (2013) Поведенческая экономика и новый патернализм. М.: Изд. дом Высшей школы экономики. [http:// https://www.hse.ru/data/2013/05/14/1299917275/WP3_2013_03f.pdf](http://https://www.hse.ru/data/2013/05/14/1299917275/WP3_2013_03f.pdf)

(пояснення або прогноз) можна отримати. Однак, з іншого боку, чисто економічний підхід очищений від впливу низки важливих неекономічних змінних (психологічного та інституційного характеру), що є причиною того, що в багатьох ситуаціях віддалі між теоретичним висновком та реальною поведінкою змодельованих економічних суб'єктів може виявитись доволі значною (Автономов, 1998. С. 65–66).

Починаючи з другої половини ХХ століття зафіксовані відхилення фактичної поведінки від нормативної моделі раціонального вибору виявились надто чисельними, щоб їх ігнорувати, та надто фундаментальними, щоб їх можна було вписати в нормативну систему шляхом послаблення її вихідних передумов (Tversky, Kahneman, 1986. Р. 252). З цієї причини головною відповіддю економістів на закиди критиків став перегляд вказаної теоретичної моделі, виходячи не зі зручності математичних конструкцій, а шляхом запозичення теоретичних конструкцій з інших наукових галузей (психології, штучного інтелекту та ін.), а також за рахунок емпіричних свідчень про людську поведінку, виявлених експериментальним шляхом. Використання цих досягнень економічною наукою дало змогу суттєво поглибити уявлення про динамічну раціональність і вплив на процеси вибору інституціональних структур, в рамках яких здійснюється вибір.

На шляху до зростання реалістичності:

врахування психологічних та інституційних чинників

Засновник "старої"³ поведінкової економіки Г. Саймон одним із перших вказував на нереалістичність психологічних передумов, із яких випливають стандартні неокласичні моделі, стверджуючи, що "економісти приписують економічним суб'єктам абсурдну всезнаючу раціональність" (Simon, 1957. Р. ххiii). Йому, як відомо, належить заслуга запровадження до лексики економістів поняття "обмеженої раціональності" (bounded rationality) для позначення всього спектра обмежень, що стосується знань і обчислювальних здатностей людей, котрі не дозволяють їм поводитися в реальному світі так, як це передбачає неокласична теорія (Simon, 1987. Р. 266–268).

З поглядами Г. Саймона співзвучні погляди Дж. Катони, який також характеризував неокласичну апріористичну модель як умовно реалістичну, наголошуючи, що психологічні змінні мотиви, установки, очікування повинні розглядатися як "посередники" між об'єктивними умовами, в яких опиняються визначені економічні суб'єкти, і кінцевими рішеннями, які вони приймають за цих умов. При визначенні людьми своїх видатків, заощаджень та інвестицій такі "проміжні" змінні, на думку вченого, відіграють велику роль, і без урахування їх розуміння економічної поведінки приречене бути неповним і неповноцінним (Katona, 1951. Р. 16).

Підбадьорені прикладом вищезазначених дослідників, сотні економістів і психологів долучились до цікавого процесу "модернізації" стандартної моделі раціонального вибору. Однак досягнення якісно нового розуміння поняття раціональності в контексті моделювання економічного вибору відбулось з часу активного розвитку "нової" поведінкової та експе-

³ В цій праці автор розділяє погляд Р. Капелюшнікова про доцільність розрізнення "старої" від "нової" поведінкової економіки на основі важливих методологічних відмінностей (Капелюшников, 2013. С. 9–10).

риментальної економіки. Найпоширеніший емпіричний висновок, до якого приходять ці два напрями сучасної економічної науки, полягає в тому, що індивіди не мають стабільних переваг, а чимало аномалій, зареєстрованих у цьому контексті, є наслідком співіснування у психіці індивідів кількох несумісних наборів переваг, фактично множинності їхнього "я", кожна з яких, коли їй випадає право робити вибір рішення, робить це на підставі власних вузьких інтересів, не озираючись на інтереси інших. Навіть якщо кожна з цих інкарнацій чинить, як раціональний максимізатор корисності, підсумком накладання їхніх рішень одне на одне неодмінно ставатиме неузгоджена поведінка, далека від канонів раціональності.

Серед іншого було поставлено під сумнів тезу про здатність індивідів приймати оптимальні рішення з урахуванням усієї наявної інформації. Зокрема, в численних працях дослідники намагались вивчити, пояснити і здійснити емпіричне тестування так званих когнітивних евристик – прийомів, що їх використовують індивіди для збільшення швидкості та скорочення часу обробки інформації під час прийняття рішень (серед яких, наприклад, такі: надання переваги знайомому як способу спрощення складних рішень; інформація, яку легше згадати, звичайно здійснює непропорційно більший вплив на судження; ефект якоря, або "якоріння", – вплив сторонньої інформації).

Також було доведено важливість дослідження ролі та значення інститутів в організації економічних взаємодій, та відтак вплив на процеси вибору тих інституційних структур, в межах яких здійснюється вибір. Було виявлено, що під час економічних взаємодій на вибір індивіда впливають такі чинники, як альтруїзм, прагнення до справедливості, дотримання загальноприйнятих норм поведінки, довіра, взаємність тощо.

Емерджентний інституційний порядок як форма прояву стратегічної взаємодії

З огляду на це, важливим досягненням сучасної поведінкової експериментальної економіки стає наголос на стратегічній поведінці, коли економічні суб'єкти намагаються передбачити відповідь інших суб'єктів на свої дії. Очевидно, що в кожній ситуації існує низка раціональних альтернатив, проте, як засвідчують лабораторні експерименти, проведені за схемою персоніфікованого обміну (це розгорнута форма гри двох осіб), чимало індивідів (понад 50% в одноразових і близько 90% в повторюваних взаємодіях) проявили схильність до співпраці (Смит, 2008. С. 460). Це пов'язано, на думку В. Сміта, з тим, що люди "запрограмовані на повторюваний соціальний обмін, оскільки це частина їхніх природних інстинктів, що узгоджується з їхніми егоїстичними інтересами в різноманітних повторюваних іграх, даючи їм змогу набувати репутації людей, готових приймати і роздавати люб'язності, тобто поводитись так, як звикла поводитись середньостатистична людина" (Смит, 2008. С. 375). Завдяки також цим результатам виник поведінковий напрям теорії ігор, котрий вивчає, як реальні люди поведуться в ситуації прийняття стратегічного рішення, коли успіх індивіда залежить від рішень іншого учасника.

Методологія поведінкового напрямку теорії ігор передбачає, що кожен учасник використовує власну стратегію, розроблену з урахуванням уявлень

конкретного учасника про інших учасників – їхні ресурси та можливі стратегії. Прикладом стратегічних дій наведемо гру в шахи: шахіст, перш ніж зробити хід, ретельно обмірковує всі можливі наступні ходи противника, віддаючи перевагу крокові, який дасть йому найкращу позицію. Подібним чином діє його противник, тобто стратегічна компонента присутня у діях обох. У разі, коли рішення людини ніяк не впливає на дії інших людей або приймається без урахування дій ще когось, така дія не є стратегічною⁴. Розглядаючи сутність стратегічних взаємодій, можемо припустити, що всі завдання індивідуумів, які потребують вирішення, є фактично проблемами максимізації в умовах зовнішніх обмежень у вигляді реакції на дії інших суб'єктів.

Разом з цим слід приймати до уваги також те, що самі індивіди роблять свій вибір у межах певного інституційного середовища, а його архітектоніка безпосередньо впливає як на рішення, котрі приймаються індивідами, так і на наслідки цих рішень (Sunder, 2003). В цьому контексті показово, що серією лабораторних експериментів (Смит, 2008. С. 431–432), метою яких було дослідження економічних взаємодій в межах ринкових інститутів, підтверджено гіпотезу визначного теоретика економіки XVII століття Адама Сміта про феномен емерджентного інституційного порядку. Поняття емерджентності (від. англ. *emergence* – виникнення, поява нового) відображає ситуацію, за якої в результаті стратегічної взаємодії егоїстично налаштованих індивідів несподівано виникає загальний позитивний ефект. В лабораторних умовах емерджентність давалась взнаки тоді, коли, учасники експериментів своїми діями сприяли досягненню результату, який підвищував загальну ефективність, що, втім, за словами Вернона Сміта – "спершу не входило в їхні плани" (Смит, 2008. С. 432). Такий результат дослідники інтерпретують у світлі того, що ефективність обов'язково є результатом взаємодії інституціональних правил з діями економічних суб'єктів.

Виникнення феномену емерджентного інституційного порядку в лабораторних умовах

Наведене вище свідчить, що поведінкова теорія ігор характеризується рядом позитивних рис, зокрема здатна проливати світло на поведінку економічних суб'єктів та інституційний порядок, який, судячи з усього, детерміновано певним набором інститутів, котрі регулюють господарську діяльність, що зі свого боку визначає варіанти найбільш імовірних стратегій економічних суб'єктів.

Виникнення емерджентного інституційного порядку як результат стратегічної взаємодії підтверджує лабораторний експеримент, який проведено на базі Тернопільського національного економічного університету у формі одноперіодної гри із взаємодією двох осіб. До вибірки увійшло 520 студентів з країн, що розвиваються, серед яких вихідці з України та ряду країн Центральної та Західної Африки⁵.

⁴ Дагаев Д., Михайлович А., Сонин К. (2011) Теория игр. ВШЭ: Факультет прикладной политологии. <http://math-hse.info/f/2011-12/ФПП/Теория%20игр/Лекция%201.pdf>.

⁵ Вибірку склали студенти двох вишів – Тернопільського національного економічного університету (ТНЕУ) та Тернопільського державного медичного університету імені І.Я. Горбачевського (ТДМУ). Серед яких: 170 вихідців з України (94 з ТНЕУ та

Згідно з планом експериментального дослідження всі учасники були розподілені за отриманими ролями: половина з них виконували роль Гравця 1 – підприємця, який планує взяти земельну ділянку під бізнес-проект; половина інших Суб'єкта Б – чиновника, службові повноваження якого передбачають можливість надавати в оренду земельну ділянку, та який паралельно латентно займається підприємницькою діяльністю з виготовлення та встановлення бруківки. На основі вказаного розподілення модератором було сформовано пари за принципом приналежності до певної країни. Наступним кроком було ознайомлення учасників з сутністю ситуативного завдання, з детальним описом усіх гравців, що взаємодіють між собою, списком усіх, можливих для гравців дій (набором стратегій), а також описом платежів.

На рис. 1 схематично зображено розгорнуту форму цієї гри у вигляді дерева прийняття рішень. Гра розпочинається у вузлі X1, де Гравець 1, керуючись бізнес-ідеєю відкриття літнього кафе в парковій зоні з прогнозованим доходом 100000 ум. гр. од., повинен обрати одну з двох стратегічних ліній взаємодії з чиновником (Гравцем 2): (1) вузол X2 передбачає, що процедура видачі земельної ділянки відбуватиметься згідно з передбаченою процедурою, а саме – шляхом участі в тендері, однак у цьому разі прогнозовані трансакційні витрати входу на ринок становитимуть 50000 ум. гр. од., відтак дохід становитиме 50000 ум. гр. од. Вибір цієї стратегічної лінії Гравцем 1 означає налаштованість на дотримання формальних норм, відтак Гравець 2 у разі неправомірної пропозиції щодо можливості оминати формальні норми отримає штраф у розмірі 50000 ум. гр. од.; або (2) Гравець 1 може обрати альтернативну стратегічну лінію, обравши вузол X3, який означає спробу обійти передбачену процедуру шляхом неформальної оборудки з Гравцем 2. При цьому, щоб зменшити ризик викриття оборудки, Гравець 2 може запропонувати Гравцю 1 виступити в ролі "мецената", який бажає реконструювати доріжку у парковій зоні, придбавши у його підприємства бруківку на суму 25000 ум. гр. од., що відтак забезпечить Гравцю 2 неформальний дохід та паралельно знизить трансакційні витрати для Гравця 1 на суму 25000 гр. ум. од. Відтак, прогнозований дохід Гравця 1 становитиме 75000 гр. ум. од.. Якщо подібна пропозиція Гравця 1 виявиться неприйнятною для Гравця 2, той може обрати вузол X6, що означає випадок повідомлення про таку пропозицію правоохоронним органам, у цьому на Гравця 1 буде накладено штраф 50000 ум. гр. од.

Результати лабораторного експерименту, які представлено в табл. 1 показують, що в результаті стратегічної взаємодії 90 пар учасників із 260 зупинились на вузлі X4, тобто в 35% випадках суб'єкти дотримувались формально визначених процедур. Якщо розглянути результат в розрізі окремих країн, то пари, сформовані з вихідців із України, цей вузол обирали у 45 % випадках, із Сьєра-Леоне – 44%, Нігерії – 33%, Гани – 27%, а ДР Конго лише у 12% випадках. Між тим спостерігаємо, що в 47 % випадках учасники експерименту, керуючись метою максимізації вигоди, обирали тактику нівелювання формальних правил та закінчували гру в вузлі

76 з ТДМУ); 160 – з Нігерії (44 THEY та 116 – ТДМУ); 120 – з Гани (22 з THEY та 98 – з ТДМУ); 36 з Сьєрра-Леоне (20 THEY та 16 – ТДМУ); 34 з ДР Конго (24 – з THEY та 10 – з ТДМУ).

X7. В розрізі країн вузол X4 як кінцевий результат взаємодій зафіксовано щодо 35% пар з України, 39% з Сьєрра-Леоне, 44% з Нігерії, 65% з ДР Конго та 67% з Гани. Парадоксально, однак у цьому разі досягалась не лише максимізація вигоди двох Гравців, а й створювався загальний позитивний ефект (прокладена бруківка у парковій зоні), що є формою прояву так званого емерджентного інституційного порядку.

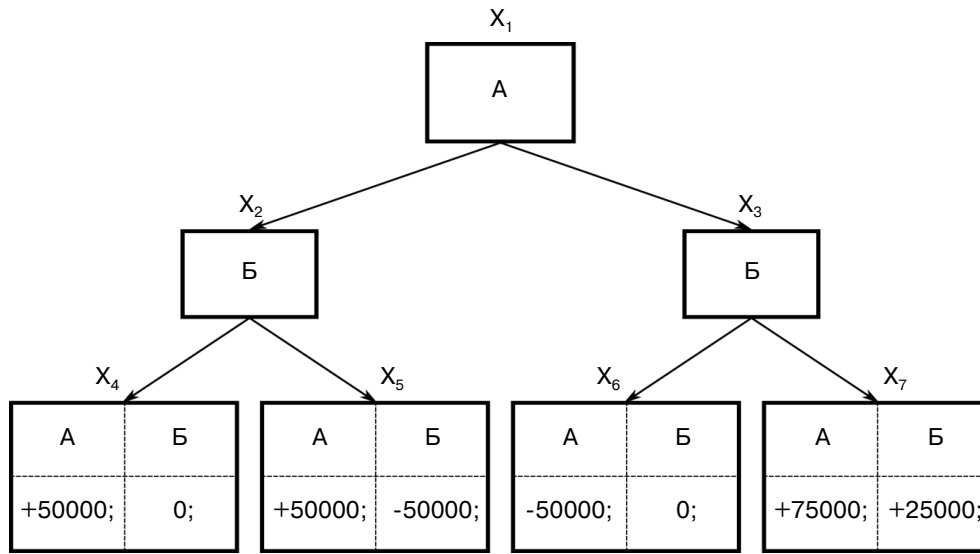


Рисунок 1. Дерево прийняття рішень

Джерело: складено автором.

Таблиця 1

Результати стратегічної взаємодії економічних суб'єктів

Країна	Україна (85 пар)	Нігерія (80 пар)	Гана (60 пар)	Сьєрра- Леоне (18 пар)	ДР Кон- го (17 пар)	Загальний показник (260 пар)
Вибір $X_2 \rightarrow X_4$; кількість пар (%)	38 пар (44,71%)	26 пар (32,5%)	16 пар (26,7%)	8 пар (44%)	2 пари (11,76%)	90 пар 35%
Вибір $X_2 \rightarrow X_5$; кількість пар (%)	13 пар (15,29%)	16 пар (20%)	3 пари (5%)	2 пари (11%)	2 пари (11,76%)	36 пар (14%)
Вибір $X_3 \rightarrow X_6$; кількість пар (%)	4 пари (5%)	3 пари (3,75%)	1 пара (1,6%)	1 пара (6%)	2 пари (11,76%)	11 пар (4%)
Вибір $X_3 \rightarrow X_7$; кількість пар (%)	30 пар (35%)	35 пар (43,75%)	40 пар (66,7%)	7 пар (39%)	11 пар (64,72%)	123 пари (47%)

Джерело: складено автором.

Окрім того, цей експеримент свідчить про те, що егоїзм не є єдиним каталізатором поведінки економічних суб'єктів, що зі свого боку актуалізує необхідність виявлення інших мотивів і умов, від яких вона зале-

жить. Цілком імовірно, що в подальшому джерелом знань про це слугуватимуть емпіричні успіхи соціальних наук, котрі стали можливими завдяки доступності даних та популяризації експериментальних методів.

Виникнення феномена емерджентного інституційного порядку в реальних економічних системах

Як приклад виникнення феномена емерджентного інституційного порядку в реальних економічних системах можна навести відомий у світі випадок, що трапився в Республіці Ангола і був пов'язаний з американською корпорацією "Еххон Мобіл", яка на початку 2000-х років, маючи на меті реалізувати в Анголі ряд бізнес-проектів (пов'язаних з видобутком та транспортуванням енергоносіїв), зіштовхнулася з тим, що її капіталовкладення стали об'єктом експропріації не лише з боку центрального уряду Анголи, але також з боку місцевої влади, котра була спроможна завдати суттєвих збитків чи навіть припинити діяльність корпорації (Zatzman, 2012). Для повноти розуміння ситуації зазначимо, що господарська система Анголи, яка характеризується низькою якістю інститутів в поєднанні з масовою ренталяштованістю чиновницького апарату, є інертною та ригідною (Козюк (ред.), 2015), а відтак неспроможною забезпечити планові показники та очікування населення стосовно обіцянок політиків. Тож не дивно, що суб'єкти, які уповноважені виконувати державні функції, почали систематично висувати компанії вимоги корупційного характеру, що зводились до "пропозиції" профінансувати низку соціальних проектів, спрямованих на покращення інфраструктури країни. Серед проектів, які реалізувала корпорація "Еххон Мобіл", можна виокремити такі: а) відновлення середньої школи в м. Луанді (сума проекту 10 млн дол. США); б) фінансування низки благодійних програм на суму 4 млн дол. США щорічно; в) зведення лабораторії з питань дослідження патологій, оснащеної комп'ютерним томографом (загальною вартістю 200 тис. дол. США); г) будівництво центру для лікування пацієнтів з анемією (вартість 300 тис. дол. США); е) ремонт та модернізація середньої школи в м. Соїо (вартість 300 тис. дол. США); є) низка інших соціальних проектів (на суму 2,7 млн дол. США) тощо (Sunder, 2003). Фінансування подібних проектів є нічим іншим, як трансакційними витратами корпорації перебування на ринку вказаної економічної системи.

У цьому разі представники, уповноважені виконувати державні функції Анголи, та менеджмент корпорації "Еххон Мобіл" завдяки стратегічній взаємодії знайшли обопільну вигоду, зокрема для компанії це – прибуток, а для уряду це – виправдання надій електорату, що дає змогу отримувати політичну ренту. Водночас спостерігається загальний позитивний ефект або феномен емерджентного інституційного порядку для господарської системи загалом. Таким чином, важливі складові емерджентного порядку, присутні в ринкових процесах, зумовлені впливом інституційного порядку, а не самою лише раціональністю індивідів. Серед іншого цей випадок як результат стратегічної взаємодії, в основу якої закладено очікувану максимальну корисність або вигоду⁶, має усі ознаки реципрокності.

⁶ Оскільки ніхто не може з упевненістю передбачити наслідки всіх рішень, що приймаються, то зазвичай кажуть, що індивіди максимізують радше очікувану, аніж дійсну корисність. Класичний спосіб включити очікування в економічну теорію – це припущення, що той, хто приймає рішення, може оцінити загальний імовірнісний розподіл майбутніх подій.

Небезпека усталеності реципрокних відносин у сучасних господарських системах

Під "реципрокністю" зазвичай розуміють певний культурний механізм, що має прояв у формі дарунку, який підносять на умовах пролонгованої зворотності з метою налагодження відносин (*Culp, Schumacher, 2011*). Учасники реципрокних відносин уміло декодують сенс дарів, керуючись паритетним уявленням про їх цінність (або корисність), та "видають" очікувані реакції на заклик про допомогу. На рівні високопосадовців реципрокні відносини дозволяють окремим бізнес-суб'єктам отримувати певні преференції, зокрема – в контексті можливості входу та перебування на високорентабельних ринках. Важливо відзначити те, що реципрокні практики більшою мірою притаманні неусталеним господарським системам, де законодавча, регулятивна та інституційна бази, призначені для обмеження дискреційних аспектів, є слабшими, ніж у розвинених країнах. У таких системах простежуються особливості взаємодії інституційних правил з діями економічних суб'єктів, оскільки великого значення у процесах соціального обміну відведено неформальним нормам.

Домінування неформальних регуляторів у поведінці економічних суб'єктів в неусталених господарських системах, ймовірно, пов'язано з тим фактом, що за умов прихованої інституціонально ціннісної деструкції той, хто намагається дотримуватися правил, частіше програє, ніж той, хто ними нехтує (*Прутська, 2003*). Тому дихотомічна сутність неформальних норм зводиться до того, що, з одного боку, вони є добре відомі економічним суб'єктам і зазвичай є добровільним елементом, тобто підтримуються усіма учасниками ситуативних ігор, однак, з іншого боку, – суперечать декларативним морально-ціннісним настановам суспільств.

З наведеного вище слідує, що усталена практика відносин є потужним джерелом інерції, що на макрорівні може спричинити виникнення економічної системи з кланово-олігархічною структурою, котра зорієнтована на загарбання ренти. У разі реалізації такого сценарію, держава в очах суспільства починає сприйматися як суб'єкт, відокремлений від суспільства і зорієнтований на лобювання інтересів олігархічного капіталу. Це нівелює цілі економічних реформ, котрі вимагають від простих громадян "затягти паски" заради зростання ефективності економіки, з котрою вони не почуваються поєднаними істотно (*Жаліло, 2015. С. 14*).

Часто в таких господарських системах найпростіший вихід для всіх полягає в тому, щоб діяти, як і раніше, особливо в умовах, коли бенефіціари статусу-кво активно опираються змінам. Водночас залежність (політична, фінансова) еліт таких країн від міжнародних фінансових інституцій спонукає їх до більшої зговірливості, налаштовує на реформаторський лад. Можливо допустити, що тих суб'єктів, які остерігаються зазнати внаслідок реформ втрат, можна змусити скоритися волі більшості або обійти, однак значно складніше завдання – зацікавити в реформі та компенсувати втрати, щоб запропоновані зміни стали для них більш прийнятними.

Проведене дослідження уможливило зробити низку концептуальних **висновків**, а саме:

по-перше, у ньому обґрунтовано, що неокласичне трактування поняття раціональності має як позитивні, так і негативні сторони. До перших

слід віднести можливість використання без особливих проблем математичний апарат (з цією метою споживачі перетворюються на функції корисності, а фірми – на функції виробничі). Стосовно негативних моментів, слід зазначити, що вони є наслідком абстрактності цієї теорії. Справді, головні параметри моделі економічної людини нагадують радше принципи оптимальної поведінки суб'єкта, аніж фактичне її втілення. Наприклад, результати здійсненого експерименту для підтвердження існування емерджентного інституціонального порядку збігаються з висновками сучасної поведінкової та експериментальної економіки стосовного того, що егоїзм не є єдиним каталізатором поведінки економічних суб'єктів, і це, зі свого боку, робить актуальною потребу виявлення інших мотивів та умов, від яких вона залежить. Цілком імовірно, що прогрес у цьому питанні буде досягнуто завдяки міждисциплінарній кооперації та активному використанню експериментальних методів у дослідженнях;

по-друге, показано, що умовою раціонального вибору є його мінімальна або нульова конфліктність між інституціональними вимогами і заборонами. У разі конфлікту суб'єкта з інституціональними приписами (коли поведінка відхиляється від коридору середнього розкиду типової поведінки) ймовірність отримання бажаного результату зменшується настільки, що суб'єкт повинен обов'язково враховувати це під час свого вибору. Отож важливі складові емерджентного порядку, які присутні в ринкових процесах, зумовлені впливом інституційного порядку, а не однією лише раціональністю індивідів;

по-третє, відзначено небезпеку усталеності реципрокних відносин, котрі на макрорівні можуть спричинити виникнення кланово-олігархічної економічної системи, зорієнтованої на отримання ренти. Рента в цьому разі є стійким наддоходом, який можуть отримувати політики внаслідок того, що "вхід" у відповідну галузь жорстко регламентується законодавчими актами і пильно охороняється апаратом насильства. За таких реалій держава сприймається як суб'єкт, відокремлений від суспільства, а відтак втрачається цінність цілей розвитку держави та функцій, які вона повинна виконувати. Як наслідок, у суспільстві з'являється невдоволеність, спостерігається переважає пасивності та конформізму, нездатність утверджувати як особисту, так і національну ідентичність.

Тому дуже актуальною є потреба в подальших наукових дослідженнях у сфері подолання інституціональної кризи і побудови ефективного інституціонального простору в умовах недосконалих інститутів. Цілком імовірно, що найважливішою особливістю вдосконалення інституціональних порядків в умовах неусталених господарських систем є трансформація суспільства, заснованого на елітах, до суспільства, що базується на масах. Ця трансформація поєднує в собі рівність і відкритий доступ до ринків, інституціалізацію принципу верховенства права і широку політичну участь.

Література

- Автономов В. (1998). Модель человека в экономической теории и других социальных науках. М.: ГУ-ВШЭ. Вып. 3. С. 65–66.
Гриценко А. (2007). Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований : монография. Х. : Форт. 896 с.

- Дементьев В. (2009). Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути // Економічна теорія. №3. С. 75–92.
- Жаліло Я. (2015) Еволюція чинників дієвості економічної політики держави та інституційна криза в Україні // Економічна теорія. №2. С. 5–18.
- Козюк В. (ред.) (2015). Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік: навч.-метод. посіб. 2-ге вид., випр. і доп. Тернопіль: Вектор. 248 с.
- Мандевиль Б. (2000). Басня о пчѣлах, или Пороки частных лиц – блага для общества. М.: Мысль. 291 с.
- Прутська О. (2003). Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. Київ: Логос. 256 с.
- Смит В. (2008). Адам Смит в двух лицах. Из: Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия). М: Мысль. С. 375.
- Смит В. (2008). Конструктивистская и экологическая рациональность в экономической теории. Из: Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия). М: Мысль. С. 419–504.
- Тарасевич В. (2004). Інституціональна теорія: методологічні пошуки і гіпотези // Економічна теорія. № 2. С. 45–56.
- Anand P., Pattanaik P., Puppe C. (2009). The Handbook of Rational and Social Choice. Oxford University Press. 592 p.
- Angner E. (2012). Behavioral economics. In: Uskali Мдкі. (Ed.), Philosophy of Economics, Handbook of the Philosophy of Science, V. 13 P. 641–689.
- Arrow K. (1996). The Rational Foundations of Economic Behavior, Proceedings of the IEA Conference held in Turin, Italy, New York: St. Martin's Press. P. xiii-xvii.
- Culp J., Schumacher H. (2011). Reciprocity in Economic Games // Analysed Krilik. V. 1. P. 349–364.
- Jevons W. (1965). The theory of political economy (5th ed.). New York: Augustus M. Kelley.
- Katona G. (1951). Psychological Analysis of Economic Behavior. New York: McGraw-Hill.
- Simon H. (1957). Administrative behavior: A study of decision-making process in administrative organization (2nd ed.). New York: Macmillan.
- Simon H. (1987). Bounded Rationality. In The New Palgrave, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Paul Newman. London: Macmillan. P. 266–268.
- Sunder S. (2003). Market as Artifact: Aggregate Efficiency from Zero Intelligence Traders. In: Models of a Man: Essays in Memory of Herbert A. Simon. Cambridge Mass.: MIT Press.
- Tversky A., Kahneman D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions // The Journal of Business. V. 59. № 4. P. 251–278.
- Zatzman G. (2012). Sustainable Resource Development. NJ: Wiley-Scrivener Publishers. 544 p.

References

- Avtonomov V. (1998). Model' cheloveka v jekonomicheskoy teorii i drugih social'nyh naukah [Model man in economics and other social sciences]. Moscow GU-VShJe. Vyp. 3. P. 65–66. (In Russian)
- Gricenko A. (2007). Institucional'naja arhitektonika i dinamika jekonomicheskikh preobrazovanij [Institutional dynamics of architectonic and economic transformation]. Har'kov : Fort. 896 p. (In Russian)
- Dementiev V. (2009). Shcho my doslidzhuємо, koly doslidzhuємо instytuty [As we explore when investigating institutions]. *Ekonomichna teoriia*. №3. P. 75–92.
- Zhalilo Ya. (2015) Evoliutsiia chynnykiv diєvosti ekonomichnoi polityky derzhavy ta instytutsiina kryza v Ukraini [Evolution factors effectiveness of economic policy and institutional crisis in Ukraine]. *Ekonomichna teoriia*. №2. P. 5–18. (In Ukrainian)
- Koziuk V. (red.) (2015). Suchasni vymirnyky rivnia rozvytku strukturnykh ta instytutsionalnykh kharakterystyk natsionalnoi ta hlobalnoi ekonomik [Modern gauges the level of structural and institutional characteristics of the national and global economies]. 2-he vyd., vypr. i dop. Ternopil: Vektor. 248 p. (In Ukrainian).
- Mandevil' B. (2000). Basnja o pchjolah, ili Poroki chastnyh lic – bлага dlja obshhestva [The Fable of the Bees, or Vices of individuals – for the benefit of society]. Moscow: Mysl'. 291 p. (In Russian)
- Prut'ska O. (2003). Instytutsionalizm i problemy ekonomichnoi povedinky v perekhidnii ekonomitsi [Institutionalism and economic behavior problems in transition economies]. Kyiv: Lohos. 256 p. (In Ukrainian)

- Smit V. (2008). Adam Smit v dvuh licah [Adam Smith in two faces]. Iz: Jeksperimental'naja jekonomika (kompleks issledovanij, po sovokupnosti kotoryh avtoru prisuzhdena Nobelevskaja premija). Moscow: Mysl'. P. 375.
- Smit V. (2008). Konstruktivistskaja i jekologicheskaja racional'nost' v jekonomicheskoj teorii [Constructivist and environmental rationality in theory an economic]. Iz: Jeksperimental'naja jekonomika (kompleks issledovanij, po sovokupnosti kotoryh avtoru prisuzhdena Nobelevskaja premija). Moscow: Mysl'. C. 419–504.
- Tarasevych V. (2004). Instytutsionalna teoriia: metodolohichni poshuky i hipotezy [Institutional theory: methodological search and hypotheses]. *Ekonomichna teoriia*. № 2. S. 45–56. (In Ukrainian)
- Anand P., Pattanaik P., Puppe C. (2009). The Handbook of Rational and Social Choice. Oxford University Press. 592 p. (In English)
- Angner E. (2012). Behavioral economics. In: Uskali Mдki. (Ed.), Philosophy of Economics, Handbook of the Philosophy of Science, V. 13 P. 641–689. (In English)
- Arrow K. (1996). The Rational Foundations of Economic Behavior, Proceedings of the IEA Conference held in Turin, Italy, New York: St. Martin's Press. P. xiii–xvii. (In English)
- Culp J., Schumacher H. (2011). Reciprocity in Economic Games. *Analysed Krilik*. V. 1. P. 349–364. (In English)
- Jevons W. (1965). The theory of political economy (5th ed.). New York: Augustus M. Kelley. (In English)
- Katona G. (1951). Psychological Analysis of Economic Behavior. New York: McGraw-Hill. (In English)
- Simon H. (1957). Administrative behavior: A study of decision-making process in administrative organization (2nd ed.). New York: Macmillan. (In English)
- Simon H. (1987). Bounded Rationality. In The New Palgrave, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Paul Newman. London: Macmillan. P. 266–268. (In English)
- Sunder S. (2003). Market as Artifact: Aggregate Efficiency from Zero Intelligence Traders. In: Models of a Man: Essays in Memory of Herbert A. Simon. Cambridge Mass.: MIT Press. (In English)
- Tversky A., Kahneman D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions // The Journal of Business. V. 59. № 4. P. 251–278. (In English)
- Zatzman G. (2012). Sustainable Resource Development. NJ: Wiley-Scrivener Publishers. 544 p.

Надіслано до редакції 02.06.2016 р.

EMERGENTIC INSTITUTIONAL REGIME IN THE ECONOMY AND ITS BEHAVIORAL FOUNDATIONS

Yurii Ivashuk

Author affiliation : PhD in Economics, Ternopil National Economic University.
Email: yu.ivashuk@tneu.edu.ua.

The article considers the conceptual approaches to modelling the behavior of economic agents and reveals the concept of the rationality of economic choice. It is shown that the systemic matching between intentions and expectations that determine actions of various interconnected individuals represents a basis to develop a specific institutional regime. The author formulates his own vision of the phenomenon of emergent institutional regime. The article provides the results of attempts to prove the phenomenon of emergent institutional regime in laboratory environment. An example of the appearance of emergent institutional regime within the existing economic systems is provided. The author argues that the key components of emergent institutional regime available within the market processes are caused by the influence of the institutions and not by the rationality of the individuals alone.

Key words: rationality, strategic cooperation, behavioral theory of games, emergent institutional regime.

JEL: C7, C91, D01.