

Канд. екон. наук Павлов Р. А.¹, д-р філос. наук Павлова Т. С.¹,
Хмарський В. Ю.²

¹Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна),

²University of Zurich, SFI (Switzerland)

ХАРАКТЕР ВПЛИВУ ЕТИЧНИХ ФАКТОРІВ НА СТРАТЕГІЧНУ РИНКОВУ ПОВЕДІНКУ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ

Окремим аспектам впливу соціально-етичних норм на прийняття фінансово-економічних рішень суб'єктами підприємництва присвячено багато наукових робіт у сфері філософії, психології, соціології, теорії ігор, економіки, зокрема: Дж. Акерлофа [1], К. Брекке [2], В. Ванберга [3], О. Вуда [4], Т. Гринько [5], К. Камерера [6], І. Колстада [7], Дж. Хайдта [8], Х. Холландера [9] та багатьох інших. Тим не менш, незважаючи на значний внесок вчених в обґрунтування поведінкових характеристик систем управління, недостатньо освітленою залишається роль соціальних норм, з якими змушені погоджуватися (або не погоджуватися) економічні агенти під час прийняття стратегічних рішень. Тому розгляд ставлення індивідів до існуючих суспільних норм з позицій економіко-математичних моделей відіграє велику роль у розумінні процесів, що призводять до прийняття доречної у соціально-економічному контексті поведінки.

Перша модель, яка нас зацікавила – це запропонована Дж. Акерлофом [1], у контексті бачення соціальної норми справедливої оплати праці (передусім йдеться про мінімальну заробітну плату), що дозволяє враховувати емоційні та репутаційні фактори, які представлені в межах трудових взаємин економічних агентів.

За допомогою розглянутої моделі зроблено спробу пояснити, чому продовжує існувати соціальна норма справедливої оплати праці, тоді як деякі суб'єкти можуть її не дотримуватися. Наприклад, деякі безробітні готові працювати за нижчу, несправедливу зарплату, ніж залишатися без роботи. Аналогічно, деякі роботодавці хочуть наймати безробітних з оплатою праці, яка нижча за справедливу заробітну плату.

Припущення Дж. Акерлофа [1] полягає в тому, що підтримка тієї або іншої соціальної норми залежить від кількості індивідів, які готові її дотримуватися. Запропонована вченим модель включає психологічні витрати, пов'язані з

порушенням тієї або іншої діючої соціальної норми, які залежать від числа осіб, що її дотримуються. Крім цього, у функціональній формі, що використовується, також представлені фактори, пов'язані з репутацією економічних агентів.

У позначеннях, використовуваних Дж. Акерлофом [1], x являє собою частку індивідів, які дотримуються норми, а μ – частку тих агентів, які вважають зазначену норму справедливою. В даному випадку цікаво відзначити, що x може відрізнитися від μ , а це означає, що можна:

- а) дотримуватись норми, але при цьому не вважати її справедливою;
- б) не дотримуватись норми, але при цьому вважати її справедливою.

Також, Дж. Акерлоф [1] визначає функцію корисності економічних агентів таким чином:

$$U = V + cR - d^R d^C \bar{C},$$

де V – матеріальна вигода (завжди більше 0);

R – функція, що пов'язана з репутацією економічного агента;

d^R – думму-змінна (дорівнює 0, якщо економічний агент дотримується прийнятої соціальної норми і дорівнює 1 у протилежному випадку);

d^C – думму-змінна (дорівнює 1, якщо економічний агент вважає прийняту соціальну норму справедливою і дорівнює 0 у протилежному випадку);

\bar{C} – рівень «емоційної» сили, що застосовується до індивідів, які не дотримуються прийнятої соціальної норми (значення більше 0 і варіюється в залежності від ступеня вкорінення в культурі індивідів).

Останній член функції корисності Дж. Акерлофа [1] \bar{C} співставний із психологічними витратами, пов'язаними із моральними емоціями сорому або провини за недотримання прийнятої соціальної норми. Економічний агент страждає від такої «вини» лише в тому випадку, якщо не дотримується прийнятої соціальної норми ($d^R = 1$), вважаючи її при цьому справедливою і доречною ($d^C = 1$). В інших випадках (індивід дотримується прийнятої соціальної норми або не дотримується, вважаючи її недоречною і несправедливою) не буде жодних втрат, пов'язаних з даним членом функції корисності економічних агентів.

В цілому, формулювання Дж. Акерлофа [1] чітко враховує аспект впливу соціальних норм, який полягає в тому, що індивідів можна спонукати дотримуватися прийнятих у суспільстві норм внутрішньою та інструментальною мотиваціями.

Список використаних джерел:

1. Akerlof, G.A. (1980). A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence. *Quarterly Journal of Economics*, 94(4), 749-775. <https://doi.org/10.2307/1885667>
2. Brekke, K, Kverndokk, S., & Nyborg, K. (2003). An economic model of moral motivation. *Journal of public economics*, 87(9-10), 1967-1983.
3. Vanberg, V. (2008). Why do people keep their promises? An experimental test of two explanations. *Econometrica*, 76(6), 1467-1480.
4. Wood, A, Joseph, S., & Maltby, J. (2011). Gratitude uniquely predicts satisfaction with life: incremental validity about the domains and facets of the five factor model. *Personality and Individual Differences*, 45(1), 49-54.
5. Grynko, T., Krupskiy, O., Koshevyi, M., & Maximchuk, O. (2017). Modern concepts of financial and non-financial motivation of Service Industries Staff. *Journal Of Advanced Research In Law And Economics*, 8(4(26)), 1100-1112. doi: 10.14505//jarle.v8.4(26).08
6. Camerer, C., & Ho, T-H. (2015). Behavioral game theory, experiments and modeling. In H.P Young & S. Zamir, (Eds.), *Handbook of game theory* (pp. 517-573). Amsterdam: Elsevier. doi:10.1016/B978-0-444-53766-9.00010-0
7. Kolstad, I. (2007). The evolution of social norms: with managerial implications. *The Journal of Socio-Economics*, 36(1), 58-72.
8. Haidt, J. (2003). The moral emotions. In R.J. Davidson, K.R. Scherer, & H.H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 852-870). New York: Oxford University Press.
9. Hollander, H. (1990). A social exchange approach to voluntary cooperation. *The American Economic Review*, 80(5), 1157-1167.

Різак Д. В., д-р екон. наук Іванов Р. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ
ДОМОГОСПОДАРСТВ**

У сучасних умовах економічна поведінка населення поступово стає важливою темою наукових досліджень, хоча дослідники різних напрямків почали активно займатися цією проблемою ще наприкінці минулого століття. Економісти, які досліджують економічну поведінку населення, головним чином зосереджуються на аналізі доходів і витрат та їх впливу на економічне становище сім'ї на різних етапах життєвого циклу; демографи зосереджуються на різних демографічних подіях (одруження, розлучення, народження тощо) та їхньому впливі на економічну поведінку населення; соціологи розглядають економічну поведінку в контексті усталених соціальних норм і поведінки соціальних груп; психологи проаналізували особливу роль знань і установок як детермінант економічної поведінки людини. Активно вивчали цю тему Дж. Бьюкенен, Г. Беккер, Л. Вальрас, М. Вебер,