

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ / ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

УДК 330.16(33.01):341.2:338.1

ОСЕЦЬКИЙ В.Л.<sup>1\*</sup>, ОСЕЦЬКА Д.В.<sup>2</sup>, ДЕМИДЮК О.О.<sup>3</sup>

1\* д.е.н., професор кафедри економічної теорії, макро- мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, e-mail: val\_osetski@ukr.net, ORCID ID: 0000-0001-5104-1070

2 к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів, Бориспільський Інститут муніципального менеджменту при МАУП, e-mail: diana-o@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-5765-502X

3 к.е.н., асистент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, e-mail: o.o.demydiuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-3191-2646

## ПОВЕДІНКОВІ ІНСТИТУТИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ВПЛИВ НА МОДЕЛІ ЛЮДСЬКОЇ ПОВЕДІНКИ, ТРАНСФОРМАЦІЮ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ТА РІВЕНЬ ДОВІРИ

**Мета.** У статті розглядаються основні особливості поведінкової економіки, як нового розділу економічної теорії. Новий напрям в теорії є відображенням фактичної зміни моделі поведінки людини, впливу цифрової економіки на людину та трансформацію відносин власності під впливом ринкового середовища, що виводить на перший план питання визнання правил, визначення репутації як рівня довіри, та економічної етики. Показано, що серйозні зрушення у відносинах власності у поведінковій економіці виступають підтвердженням глибинного характеру змін інституту прав власності під впливом етичних, соціальних, психологічних та інших поведінкових передумов в економічній поведінці. **Методика.** Дослідження базується на діалектиці як науково-філософському методі пізнання, системному підході, аналітичному та експертному економічних методах. Насамперед, поведінкова економіка спирається на спостереження та експеримент. Відмінною особливістю сучасних методів дослідження стало розвиток економічної моделі людської поведінки з урахуванням та під впливом емпіричних фактів, зібраних у галузі поведінкової та експериментальної економіки. По суті, у роботі використана міждисциплінарна методологія, сформована зусиллями як економістів, так і психологів, є прикладом продуктивної взаємодії теоретичної та експериментальної наук. **Результати.** У статті системно та комплексно проаналізовано специфіку поведінкових інститутів, властиву цифровій економіці. Виявлено, що вчені-економісти прийшли до усвідомлення того, що не тільки економічні, але і всі суспільні інститути, система норм і правил, моральні цінності не просто важливі, але життєво необхідні для трансформації всіх видів власності, одночасно суттєво підвищується роль інституту прав власності. Доведено, що моральних норм недостатньо, щоб забезпечити в економіці клімат довіри. Аргументовано, що в умовах зниження економічної та ділової активності особливо важливо мінімізувати трансакційні витрати, добиваючись високого рівня довіри всіх агентів до провідних економічних інститутів. **Наукова новизна.** Теоретично обґрунтовано, що поведінкова економіка формується як нова інтелектуальна платформа наукової спільноти, новий тип наукового мислення, що враховує у явному вигляді психологічні, етичні та інші поведінкові передумови в економічній поведінці. Доведено, що сьогодні цифрова економіка принципово змінює модель інституту права власності, формує інноваційні бізнес-моделі, які стають важливим ядром поведінкової економіки. Вказано, що саме довіра формує репутацію суб'єктів та інститутів поведінкової економіки. **Практична значимість.** Практичні висновки статті полягають у тому, що поведінкова економіка – новий перспективний напрям досліджень, що запропонував абсолютно нову модель людини в економіці і багато в чому змінив вигляд сучасної економічної науки. Поведінкова економіка показала та довела, як сильно відхиляється поведінка людей у реальному житті від ідеальної раціональної поведінки. Наведено причини модифікації моделі людини в економіці під впливом різних економічних, соціальних, психологічних та інших факторів. У поведінковій економіці актуальною є проблема становлення нових форм реалізації інституту прав власності, і будь-яка парадигма поведінкової економіки повинна вирішувати проблему довіри у взаємовідносинах між економічними суб'єктами у збереження системи прав власності.

**Ключові слова:** поведінкова економіка; цифрова економіка; власність; інститут права власності; модель людської поведінки; довіра, репутація.

## Постановка проблеми

Усвідомлення нової ролі людини, теоретичне осмислення поведінкових інститутів як системоутворюючих факторів цифрової економіки піддало сумніву ще одну опору класичного трактування моделі економіки, що поведінка індивіда раціональна. Саме людина визначає основні закономірності функціонування цифрової економіки, визначає процес активного розповсюдження передових інформаційно-комунікаційних технологій, побудови цифрових платформ та інших інновацій, які є характерними для сучасного періоду трансформаційних перетворень суспільних відносин та формування Індустрії 4.0. Питання в тому, які властивості людей забезпечують адекватне функціонування цифрової економіки, викликаний зміною ролі індивіда та ролі індивідуальних здібностей в сучасній реальній економіці. Сучасна економіка відмічена формуванням низки процесів, які посприяли зміні ролі людини. Це розширення поля трансакцій, підвищення швидкості комунікацій, полегшення доступу до величезного масиву інформації. Можливості та обмеження для діяльності людського суспільства в цифровій економіці видозмінились. Ці обставини пред'являють нові вимоги до моделювання економічного вибору, який в свою чергу, визначає моделі поведінкових інститутів, які грають важливу роль в економічній діяльності суспільства. В наші дні вчені-економісти знову прийшли до усвідомлення того, що не тільки економічні, але й всі суспільні інститути, система норм та правил, моральні цінності не просто важливі, але життєво необхідні для успішного функціонування економічної системи.

Вчені не можуть визначитися, що первинне, а що вторинне: економічні інститути чи культура. Їх взаємовплив носить дуже важкий характер. В рамках формальних, навіть найвитонченіших з існуючих моделей сучасної економічної теорії дуже складно розмежувати взаємний вплив сфери ринкових відносин та «компенсуючих» соціальних сил та інститутів, таких як сім'я, церква, неформальні дружні відносини, вільні об'єднання громадян [1, с. 145]. Ці події сучасної реальності не знайшли належного відображення в економічній науці, що негативно вплинуло на прогнозні можливості

теорії. Насамперед, це стосується власності як інституту вільного індивідуального вибору та пов'язаної з ним відповідальністю, що пронизує всі інститути цифрової економіки.

Пошуки сенсу змін у системі прав власності в контексті цифрового оточення призводять до динамічних перетворень у всьому комплексі правил гри в суспільстві, що визначають «нашу споживчу поведінку, наші цінності, нашу взаємозалежність», - пише американський економіст П. Бергер [2, с. 1]. Сучасні поведінкові інститути у цифровій сфері мають значні переваги завдяки зацікавленості безпосередньо самої людини у цифровій економіці, що нормально функціонує, стрижнем якої є система прав власності. Комбінування окремих правових норм власності, вмотивовані переконання, довіра, правила – ці та інші поведінкові інститути аналізу реальної поведінки людей набувають все більшої актуальності для дослідження поведінкових інститутів, властивих українській економіці.

## Аналіз останніх досліджень і публікацій

На початку XXI століття спостерігається спалах до проблем поведінкової економіки як нового розділу економічної теорії, якщо судити з обвальної кількості публікацій у наукових журналах, з тематики досліджень, які отримали Нобелівську премію. Вважають, що її ідейні основи було закладено у статті двох американо-ізраїльських психологів – лауреата Нобелівської премії з економіки 2002 р. Д. Канемана (Daniel Kahneman) та його багаторічного співавтора А. Тверські (Amos Tversky). Ці вчені в серії експериментів продемонстрували, що живі люди аж ніяк не схильні чинити відповідно до приписів неокласичної економіки та часто демонструють схильність до абсолютно нерациональної поведінки.

З того часу подібні ідеї набули чимало послідовників, які посіли дуже престижні кафедри в американських університетах. Зокрема, вони встановили, що нібито ірраціональна поведінка аж ніяк не є хаотичною. Вона підпорядковується певним моделям і тому цілком передбачувана, принаймні у статистичних термінах. Такий погляд дотримується і Д. Аріелі (Dan Ariely), професор поведінкової економіки в

Массачусетському технологічному інституті в Кембриджі.

До досягнень у цій галузі можна віднести «приручення» невизначеності в її різних аспектах, розширення спектра мотивацій, облік обмежень інформаційних та інтелектуальних ресурсів людини. Відмінною рисою цього етапу став розвиток економічної моделі людської поведінки з урахуванням та під впливом емпіричних фактів, зібраних у галузі поведінкової та експериментальної економіки. Ця, по суті, міждисциплінарна дослідницька парадигма, сформована зусиллями як економістів (Г. Саймон, В. Сміт, Ч. Плотт, А. Рот, П. Ваккер), так і психологів (У. Едвардс, А. Тверські, Д. Канеман, П. Словик, Дж. Ловенштейн), є прикладом продуктивної взаємодії теоретичної та експериментальної науки.

Окрім вищезгаданих діячів науки, значну роль у розвитку поведінкових інститутів відіграли вчені, відомі своїми роботами в інших сферах досліджень економічної науки, які надавали ідейну підтримку представникам нового напрямку. Серед них необхідно особливо виділити такі імена, як Дж. Акерлоф, П. Даймонд, Р. Зекхаузер, С. Уінтер, Б. Шіллер, К. Ерроу та інші. Усі вони виконали важливу місію щодо поширення ідеї поведінкової економічної теорії, трансформації відносин власності та розвиток рівня довіри, оскільки публікували роботи, які прямо чи опосередковано свідчили про пом'якшення ортодоксальної точки зору. Серед українських дослідників, які займаються цією проблематикою, необхідно виділити таких авторів: А. Гриценко, В. Базилевич, В. Вірченко, Т. Гайдай, О. Маслов, О. Нестеренко та інші.

### Формування цілей статті

Мета пропонованої статті – це характеристика поведінкових інститутів у цифровій економіці та дослідження моделі людини в економічній теорії загалом і зокрема в рамках поведінкової економіки. Ідентифікувати перспективи трансформації відносин власності в умовах цифрової економіки та їх вплив на рівень довіри та необхідності врахування психологічних принципів поведінки, що впливають на прийняття індивідуумами економічних рішень.

### Виклад основного матеріалу дослідження

Широкий масштаб «цифровізації» економіки, тобто використання в економічній діяльності цифрових (інформаційно-комунікаційних) технологій, що постійно зростає, безсумнівно, надає значний вплив на всі характеристики поведінкових інститутів. Поняття «інститути» введено у науковий обіг інституційно-соціологічним напрямом економічної теорії. Під інститутами (економічними, поведінковими) зазвичай розуміються правила гри в суспільстві або формально створені людьми обмеження, що формують взаємодію людей.

Інститути створюють структуру стимулів обміну, суспільного, політичного чи економічного. Інститути є як формальними законами (конституції, законодавства, права власності), і неформальними правилами (репутація, довіра, традиції, кодекси поведінки). Інститути створювалися людьми з метою забезпечення певного порядку та усунення невизначеності в обміні. Інститути є динамічними способами координації взаємодії економічних агентів і господарських одиниць та визначають взаємозв'язок з історичними станами суспільства (path dependence). Водночас інституціональні форми, які апробовані на практиці, зразки (practice and model patterns), способи, правила і норми поведінки, обумовлені конкретними соціально-економічними і технологічними умовами існування суспільства, є плінними та відносними [3]. Інститути, таким чином, мають внутрішню залежність від минулого досвіду і демонструють суперечливість між «сформованими нормами і механізмами соціальної взаємодії та організації виробництва» [4, с. 70].

Українські вчені сформували новий науковий напрям, інституціональну архітектуру, яка є «фундаментальною структурою інститутів, що складається із правил, норм, стереотипів, традицій, закладів та інших соціальних утворень в їх співвідношенні з суттю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи» [3]. На відміну від поняття «інститут», який розглядається як частина поведінкової економіки, архітектура як поняття за своєю суттю є категорією цілісності. Тобто вона відображає

співвідношення частин і цілого. Виходячи з цього, економічна модель людини у рамках поведінкової економіки має розглядатись як цілісність в інституціональному аспекті. А отже, інституціональна структура модифікації цієї моделі під впливом різних економічних, соціальних, психологічних та інших факторів переходить на вищий рівень з використанням складніших аналітичних інструментів.

Складність дослідження інституціональної структури економічної моделі людини у рамках поведінкової економіки полягає в наявності процесів і механізмів інституціональних змін в епоху цифрової трансформації, пошуку шляхів диференціації обмеження та виявлення ступеня ексклюзивності прав власності. У цьому контексті історичний процес породжує й породжуватиме дедалі нові моделі людини у рамках поведінкової економіки. У розвинених країнах, де економічна модель людини мала свою амплітуду розвитку, говорити про формалізацію логічних висновків, психологічної реакції людини на економічні процеси не можна. Більш точно сукупність інституціональних форм, через поведінкові інститути, цифрову трансформацію, вибудувалась у систему більш вищої ієрархії, набула характеру системності, цілісності, інтуїтивної реалізації фундаментальних принципів поведінки, що лежать в основі концепції очікуваної корисності Дж. фон Неймана, О. Моргенштерна і П. Севіджа – концепції, прийнятою неокласичною теорією для моделювання людської діяльності в умовах ризику та невизначеності. Так виникла теорія, присвячена так званим аномаліям – відхиленням реальної поведінки від теорії очікуваної корисності.

Саме з урахуванням цього, неокласична теорія *homoeconomicus* – «економічної людини» виявляється не лише недостатньою для пояснення поведінки людей у ситуаціях, «нестандартних» з точки зору ідеальної ринкової моделі, але й прямо суперечить відомим і добре документованим фактам, що стосуються людської поведінки в однозначно визначених лабораторних умовах. Добре відомо, що сама можливість заперечити неокласичні постулати раціональності ще чверть століття тому виглядала абсолютно «дисидентською» для кожного, хто розподіляв причини позитивної економічної науки [5]. По суті, для економістів аргумент

про те, що люди в середньому поведуться «якби вони» максимізували певну функцію корисності стає ключовим у моделі людини в неокласичній теорії.

Однак це ще не був крок вперед у подоланні смітівського обґрунтування ролі «економічної людини» як основного суб'єкта економічного процесу у загальній логіці методологічного індивідуалізму. Однак це лише один з аспектів методологічного індивідуалізму в його сучасному розумінні. Йдеться про принципові обмеженості теоретичної системи відповідних шкіл економічної думки, які потрібно враховувати. Як і теоретики класичної школи неокласики намагалися абстрагуватися у своїх дослідженнях від соціальних, політичних та історичних чинників. Результатом їхніх досліджень була «чиста теорія», у якій людина як основний суб'єкт економічної діяльності продовжувала залишатися у ранзі *homoeconomicus*, тобто якій належить ексклюзивне право приймати самостійні рішення і яка, керуючись у своїй діяльності особистими економічними інтересами, діє раціонально.

У цьому контексті, поведінка *homoeconomicus* раціонально детермінована, а це не лише обмежує дійсну свободу людини, а й означає відчуження особистості, перетворення людини на звичайний товар, вартість якого оцінюється за всіма канонами ринкової економіки – насамперед з позиції попиту та пропозиції на ринку праці, з позиції теорії граничної вартості. Торкаючись цієї проблеми, як зазначає Б. Селігмен «вся їх теорія (теорія неокласиків), втілювала конструкцію абстрактно-схематичної людини, що розглядалася поза зв'язком із навколишнім середовищем, під впливом якого вона, найімовірніше, сформувалася» [6, с. 165]. Отже, йдеться, підкреслює Б. Селігмен, про ігнорування «принципу складності буття». У підсумку, «перетворивши економічну теорію на науку в собі, вони (теоретики класичної та неокласичної школи) забули, що це соціальна наука, що економіст має бути філософом, психологом, антропологом, істориком, географом, правником, так само як і математиком [6, с. 532].

Тим часом, далеко не для всіх економістів було очевидно, що раціональний компонент моделі людини для цифрової економіки може

бути логічно пов'язаний з етичним компонентом. Економісти, що представляють основний (класичний і неокласичний) перебіг економічної теорії, тривалий час відмовлялися мати справу з етикою. Підсумок цього періоду підбив у своєму знаменитому методологічному есе Л. Роббінс: «... логічно неможливо об'єднати ці дві галузі знань (етику та економічну науку) інакше як шляхом простого протиставлення. Економічна наука має справу з фактами, що перевіряються, етика – з оцінками та обов'язками [7, р. 148-149]. А разом з тим в етичних норм, насамперед у «етики законслухняності» та «етики правил», є цілком виразні економічні виміри, про які неодноразово і свідомо писали ще класики.

Так, ще у XVIII А. Сміт писав у своїй першій великій науковій роботі «Теорія моральних почуттів» [8]: “We suffer more... when we fall from a better to a worse situation, than we ever enjoy when we rise from a worse to a better”, тобто збільшення нашої корисності від того, що ми отримали певну суму грошей, не дорівнює кількісному зменшенню в абсолютному вираженні корисності, якщо ту саму суму в нас заберуть. Це концепція «уникнення ризику».

Усе це є переконливими доказами, що модель людини в економіці А. Сміта найбільш схожа на модель реальної людини, який кожен день у реальному житті приймає безліч дрібних і суттєвіших економічних рішень. В інших моделях є ті чи інші передумови, які роблять модель людини в економіці, певною мірою, абстрактною та відірваною від реальності (якщо дотримуватися термінології, то модель людини А. Сміта можна назвати антропологічною, тобто моделлю реально існуючої насправді людини, інші моделі – методологічними, тобто моделями з великою часткою абстракції).

Маржиналістська революція внесла важливі зміни до економічної моделі людини. Людина стала визначатися як максимально раціонально мисляча людина, яка максимізує свою функцію корисності, знає, як це робити (має для цього всю інформацію). На основі такої жорсткої моделі раціонального максимізатора став активно розвиватися математичний аналіз при обробці даних за моделлю людини в економічній теорії. До того ж, за таких передумов економічна

людина перетворилася на повну абстракцію, оскільки явно завищувалася раціональність економічних суб'єктів.

Проте мало економістів піднімали питання, що стосуються психологічних принципів поведінки, які впливають на прийняття індивідуумами економічних рішень, тому мабуть не можна сказати, що цей напрям активно розвивався до початку XX століття.

Посилення уваги до необхідності врахування людського фактору у прийнятті рішень під час Великої кризи обґрунтовується у працях таких економістів, як І. Фішер і З. Парето. Так, Фішер вказував в «Теорії процента» [9] на необхідність урахування психології під час аналізу згладжування споживання економічними агентами: крім прозорливості та очікувань щодо власної тривалості життя, агентами керують ще й мода, заклопотаність життям інших людей, звичка.

Знаковою роботою у цій галузі стала публікація А. Тверські та Д. Канемана 1979 р. “Prospect theory: An analysis of decision under risk”, де автори застосували психологічні методи пояснення провалів теорії, використовуючи передумову про раціональність економічних агентів при прийнятті рішень. Дослідження показали, що люди часто приймають рішення, які не в їхніх інтересах, або приймають за чисту монету те, що економісти вважають за необхідне для їхнього добробуту, те, що ніби в їх інтересах.

Оцінюючи сказане, ми можемо констатувати, що на зміну моделі економічної людини, раціонального егоїста, що бере до уваги насамперед власні інтереси, багатство, доходи, який стабільно відноситься до ризику, дисконтуванню прийшла модель поведінкової людини-альтруїста, що має особливе сприйняття інформації, ризику та непослідовно відноситься до речей, матеріального світу, приймає рішення евристично і використовує правило великого пальця, далекого від постійної оптимізації своїх дій та вибору.

Поведінкова економіка формується як нова інтелектуальна платформа наукової спільноти, новий напрямок, в рамках якого здійснено зміщення акцентів з розробки формалізованих моделей раціональної поведінки індивіда у різних ситуаціях вибору на процес їх експериментальної та емпіричної перевірки, з'ясування ступеня узгодженості

(розбіжності) традиційної економічної теорії та виведених із неї закономірностей, тенденцій з реальними фактами господарської діяльності.

Версія поведінкової економіки, незважаючи на те, що вона далека від досконалості та інтенсивно розвивається, і багатьма дослідниками сприймається як недостатньо глибока та поверхова в порівнянні з міркуваннями про «сутність об'єктивних явищ» може трактуватися як нова концепція у сенсі цього терміну – як новий тип наукового мислення з новим поглядом на предмет і метод в економічній теорії на способи побудови моделей та прогнозування.

Слід врахувати й те, що йдеться не про синтез неокласики і біхейворизму, не про впровадження окремих елементів поведінкових трактувань у версії мейнстріму, а саме про новий тип наукового мислення, спираючись на який вчені-економісти намагаються, поглиблюючи наукові знання, просувати свою науку вперед [10].

Методологічною основою поведінкової економіки є методи експериментального дослідження, завдяки яким вдається чіткіше контролювати і відстежувати досліджувані змінні в поведінці індивіда, а за потреби – і відокремлювати ортодоксальне пояснення від альтернативних поведінкових концепцій, тобто, якщо в реальному світі на будь-який аналізований об'єкт або процес, як правило, діють одночасно кілька факторів (необов'язково економічного характеру) в умовах експерименту вчений може налаштувати умови навколишнього середовища таким чином, що в результаті вдасться оцінити вплив кожного з цих факторів окремо, незалежно один від одного [11].

Поведінкова економіка приймає й нормативні методи. Визначивши коло проблем та можливі варіанти їх вирішення поведінкова економіка знаходить варіанти поведінки індивіда та кращу стратегію поведінки. Стратегія поведінки розуміється тут як бажаний результат вибору, а й як критерій ефективності самого процесу вибору. Поведінкова економічна теорія заснована на моделі обмеженої раціональності. До неї можна віднести сукупність теорій, що описують процес прийняття рішень у різних галузях економіки.

Цим вона принципово відрізняється від неокласичної парадигми.

Поведінкова економіка визнає, що у реальному житті економічна поведінка складається не тільки під впливом розрахунків, скільки під впливом волі людини та сприйняття, тлумачення ним подій, що спостерігаються, всі ці аргументи – підтвердження, що психологічний фактор в оцінках та діях людей відіграє визначальну роль в економіці. Цей висновок справедливий не тільки щодо економічних суб'єктів, а також економічної політики стратегії підприємців та зміни у системі прав власності, стрижнем якої є приватна власність.

Саме це дає змогу зробити принципово важливий висновок про те, що при дослідженні інституту прав власності у поведінковій економіці не можна зводити основні положення відповідної теорії до вивчення та порівняння структур різних форм господарської практики, пов'язуючи всі ці явища та процеси лише з характером, формами та видами трансакційних витрат. Оскільки права власності не можуть перерозподілятися вільно і швидко, обмін цими правами, їх перерозподіл, розщеплення, диференціювання та інтегрування в умовах сучасного ринку відбуватимуться в тих напрямках, у яких вигоди економічного суб'єкта перевищуватимуть витрати даного процесу.

Процес становлення нових форм реалізації інституту прав власності набуває реального змісту в результаті діяльності економічних агентів, не задоволених сформованою структурою розподілу матеріальних благ і власним статусом і, відповідно, які прагнуть змінити правові відносини власності та контрактні відносини на свою користь. Використовуючи цифрові технології та інноваційні фактори, вони можуть це реалізувати, не виходячи з рамок існуючого інституційного поля. Якщо ці рамки стають тісними, їх межі видозмінюються, забезпечуючи інституційну підтримку соціально-економічних перетворень. У процесі формоутворення власності, ми виходимо з того, що цей процес органічно пов'язаний з логікою циклічності розвитку та принципу наступності.

Принципово нові процеси у відносинах власності зароджуються у зв'язку з становленням цифрової економіки та

інтелектуалізацією виробництва. В цих умовах відбувається трансформація всіх видів власності, що виражається в їх ускладненні, переплетенні приватних та колективних засад. Одночасно суттєво підвищується роль специфікації прав власності, чіткого закріплення правочинів за окремими суб'єктами господарювання з'являються нові категорії, що відображають трансформацію відносин власності, зокрема, категорія «режим власності», що виражає реальну сукупність можливостей, якими володіє суб'єкт власності щодо об'єкта власності, а також права та обов'язки одного суб'єкта до іншого з приводу об'єкта власності.

До особливостей відносин власності за умови домінування інтелектуального капіталу як основної форми власності відноситься різноманіття її форм, їх переплетення, в основі чого лежить тенденція розподілу прав власності між рядом суб'єктів. Це «переплетена» власність, мережева власність, «гібридна» власність та інші. Усіх їх поєднує розподіл прав на активи між безліччю суб'єктів.

Проявами похідних форм власності, що набули поширення в умовах сучасної цифрової економіки, зокрема виступають:

роялті – вид ліцензійної винагороди за використання авторських прав, патентів, франшиз, природних ресурсів та інших видів власності;

франшиза – це придбання за певну плату у відомої торгової марки або фірми права користування брендом, технологіями, моделлю ведення бізнесу;

мережеві компанії – фірми, що реалізують товари за принципом мережевого-багаторівневого маркетингу. Реалізацію товарів здійснюють незалежні агенти.

Гібридна власність включає підприємства, які мають «складову» природу, тому що вони можуть у межах однієї організаційної форми поєднувати власність працівників, керуючих, банківську та іноземну участь, а також державну власність.

Виявом серйозної модифікації відносин власності слід визнати виникнення та розвиток «шерингової економіки» або «економіки спільного споживання», один з основних принципів – це доступ до користування, а не володіння якимось благом. Суть шерингової економіки лежить у площині колективної або кооперативної власності. Її

головна ознака: кожен учасник має частку (share) у праві власності на річ. Поряд із загрозами та ризиками, що існують в результаті застосування моделей економіки спільного користування, цифрові рішення шерингової економіки змінюють способи побудови і управління шеринговими компаніями, де відбувається усвідомлення відмови від приватної власності на користь власності колективної. Це дозволяє посилити владу шерингових компаній і отримати нові конкурентні переваги [12].

Повертаючись до аналізу інститутів поведінкової економіки, варто зазначити, що поведінковий підхід став основою конкретних заходів з моделювання економічної поведінки споживачів, причому моделювання здійснюється не тільки бізнесом для досягнення своїх цілей, але і державою для досягнення суспільних цілей [13].

Цифрова економіка ще більше змінює модель інституту права власності, акцентує увагу на створення нової цінності, впроваджуючи хмарні, технології, штучний інтелект, нові цифрові платформи, формує інноваційні бізнес-моделі, які на перший план висувують взаємодію між суб'єктами інституту відносин власності та стають важливим ядром поведінкової економіки.

Вміння побудувати надійну систему обчислення репутації суб'єктів інституту відносин власності є критично важливим для вирішення проблем поведінкової економіки, і будь-яка парадигма поведінкової економіки повинна тим чи іншим чином вирішувати «проблему довіри» у взаємовідносинах, між економічними суб'єктами у рамках чинного на даний момент часу єдиного правового поля у забезпечені системи прав власності.

Втім, базових правил та моральних норм виявляється недостатньою, щоб забезпечити в економіці «клімат довіри». В економіці довіри відіграє особливу роль. Питання про значення довіри в суспільному та економічному житті, ширше – історії сучасності загалом, останнім часом було винесене на передній план наукової думки. Одним із багатьох прикладів є фундаментальна праця відомого американського соціального мислителя Ф. Фукуями, яка так і називається – «Довіра». Він зокрема акцентує увагу: «Якщо вважати здатність спільно працювати на загальний результат формою капіталу, не можна не визнати довіру цінним економічним активом,

тобто потенційним джерелом добробуту і стабільності влади. А взаємна довіра, «у якій є своя чимала і конкретна економічна величина», є результатом «спільних норм і цінностей» [14]. Довіра – це фундамент, на якому будуються поведінкові інститути. Водночас і саме поняття довіри навряд чи цілком однозначне та безпроблемне. В психології довіра – почуття, яке можна відчувати з різних приводів, психічна природа якого до кінця не ясна навіть фахівцям. В інституційній економіці категорія довіра є основою про «зали» контракти і в цій ролі фігурує як «соціальний капітал» [15, р. 104-105]. Роль довіри стає особливо суттєвою на нестійких відрізках траєкторії соціально-економічних криз чи нинішньої війни. В умовах зниження економічної та ділової активності особливо важливо мінімізувати трансакційні витрати, домагаючись високого рівня довіри всіх суб'єктів до провідних поведінкових інститутів – власності, контракту, фірм і держави. Саме в цих інститутах існує простір довіри, а її чіткі кордони, які охороняються певними механізмами захисту. Це механізми захисту прав власності та підтримки і захисту репутації провідних поведінкових інститутів. Потрібно і врахувати і те, що механізми захисту виходять за межі етики правил, але не економічної етики в цілому. У свою чергу, рівень довіри суб'єктів один до одного тісно пов'язаний з рівнем культури, причому підвищення останнього не тільки сприяє підтримці вищого рівня довіри до людей, що розділяє одні й ті самі соціокультурні цінності, а й формує самі переваги до такого роду цінностей, у тому числі довіри.

До поняття довіри тісно примикає етична концепція справедливості. У суспільстві, яке його члени вважають справедливим, має бути високий рівень довіри. З часів Аристотеля виділяють справедливість комутативну або компенсаторну (обмінну) та дистрибутивну (розподільну). А. Сміт у своїй головній праці з етики відзначав, що справедливість – головна опора, що підтримує всю будівлю людського суспільства [8]. Мало виявити повагу до правил і законам – треба відчувати їхню справедливість, без чого вони не можуть бути ефективно підтримані формальними та неформальними інститутами. Дж. Ролз писав, що впорядкованим суспільством є таке, чий

інститути справедливі, і це публічно визнано [16, с. 397].

Але справедливість важлива не тільки у застосуванні до визнання правил, а й у визначенні репутації як «рівня довіри» між учасниками спільного споживання та використане не тільки для забезпечення консенсусу в цифрових системах, але і в існуючих людських онлайн-спільнотах, а також у майбутніх бізнес-моделях поведінкової економіки. Світ, як вважає Р. Ботсман (2017), стоїть на карті кардинальної перебудов соціоекономічних систем, де репутаційні рейтинги займуть важливе місце.

Рейтингова система, яка формує репутацію суб'єктів та інститутів поведінкової економіки має стати визначальною в будівництві і розвитку цифрової економіки. Тим більше, що сучасна цифрова економіка дозволяє за допомогою пошукових систем блокувати генерувати і відстежувати репутаційні рейтинги не тільки нової моделі поведінкової економіки, але й економічної системи загалом [12].

## Висновки

Виникнення нового теоретичного напрямку «поведінкова економіка» (behavioral economics) передбачає внесення сутнісних уточнень і в розуміння раціональної поведінки індивіда, без осмислення якої будь-які визначення сучасних економічних явищ і процесів становлення нових форм реалізації інституту прав власності та забезпечення в економіці «клімату довіри» позбавлені перспективи. Водночас маємо визнати методологічну вразливість пошуку універсальних принципів, методів та інститутів аналізу реальної поведінки людей. Сходить зі свого п'єдесталу принцип функціональної раціональності, на фундаменті якого вибудована вся система канонічних узагальнень. Дослідники поведінкової економіки обґрунтували, що реальна поведінка людей має не надто багато спільного з тим, як саме поводять себе економічні суб'єкти відповідно до принципів неокласичної теорії. І ще одна обставина, що “homoeconomicus” керується максимізацією корисності і керується у своїй діяльності особистими економічними інтересами, діє раціонально в наукових лідерів сучасної



поведінкової економіки Д. Канема та А. Тверські постає доволі критичним.

У цьому сенсі сучасна економічна наука виробила цілу низку підходів, що дозволяють інкорпорувати ціннісні, етичні та психологічні імперативи у формальні економічні моделі та використовувати їх для характеристики ролі цих факторів у процесі виходу за межі раціонального та інших поведінкових передумов в економічній поведінці. Поведінкові характеристики індивідів економіки оцінюються насамперед з погляду відповідності цим імперативам,

зокрема, проблеми економічної етики нерідко розглядаються у контексті поваги до правил поведінки і прав один одного, насамперед прав власності. Варто у зв'язку з цим зазначити, що необхідною умовою дослідження поведінкових аспектів цифрової економіки мають стати якісні зрушення у рівні та характері інституту прав власності, що виводить на перший план питання значного покращення клімату довіри та економічної етики.

VALERII L. OSETSKYI<sup>1</sup>\*, DIANA V. OSETSKA<sup>2</sup>, OLGA O. DEMYDIUK<sup>3</sup>

<sup>1</sup>\* Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Economic Theory, Macro- and Microeconomics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, e-mail: val\_osetski@ukr.net, ORCID ID: 0000-0001-5104-1070

<sup>2</sup> Candidate of Economic Science, Associate Professor, Department of Accounting and Finance, Boryspil Institute of Municipal Management, e-mail: diana-o@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-5765-502X

<sup>3</sup> Candidate of Economic Science, Assistant of the Department of Economic Theory, Macro- and Microeconomics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, e-mail: o.o.demydiuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-3191-2646

## BEHAVIORAL INSTITUTIONS OF THE DIGITAL ECONOMY: IMPACT ON HUMAN BEHAVIOR, TRANSFORMATION OF PROPERTY RELATIONS AND LEVELS OF TRUST

**Goal.** The article discusses the main features of behavioral economics as a new section of economic theory. The new direction in theory is a reflection of the actual change in the model of human behavior, the impact of the digital economy on the individual and the transformation of property relations under the influence of the market environment, which brings to the fore the issues of recognition of rules, the definition of reputation as a level of trust and economic ethics. It is shown that serious shifts in property relations in the behavioral economy act as evidence of the profound nature of the changes in the institution of property rights under the influence of ethical, social, psychological and other behavioral assumptions in economic behavior. **Methodology.** The study is based on dialectics as a scientific and philosophical method of knowledge, a systematic approach, analytical and expert economic method. First of all, behavioral economics relies on observation and experimentation. A distinctive feature of modern research methods has been the development of an economic model of human behavior based on and influenced by empirical facts collected in the field of behavioral and experimental economics. In essence, the paper uses an interdisciplinary methodology, formed by the efforts of both economists and psychologists, is an example of productive interaction between theoretical and experimental sciences. **Results.** The article systematically and comprehensively analyzes the specificity of behavioral institutions inherent in the digital economy. It has been revealed that academic economists have come to the realization that not only economic, but also all social institutions, the system of norms and rules, moral values are not only important, but vital for the transformation of all types of property, at the same time the role of the institute of property rights is increasing. It is proved that moral norms are not enough to ensure a climate of trust in the economy. It has been argued that it is especially important to minimize transactional losses by achieving a high level of trust of all agents in the leading economic institutions in conditions of decline in economic and business activity. **Scientific novelty.** Theoretically proved that behavioral economics is formed as a new intellectual platform of scientific community, a new type of scientific thinking, explicitly taking into account psychological, moral and other behavioral assumptions in economic behavior. It is proved that today the digital economy fundamentally changes the model of the institution of property rights, forms innovative business models, which become an important core of behavioral economics. It is indicated that trust forms the reputation of the subjects and institutions of the behavioral economy. **Practical Significance.** The practical conclusions of the article are that behavioral economics is a new and promising area of research, which has proposed a completely new model of the individual in the economy and has largely changed the view of modern economic science. Behavioral economics has shown and proved how much

human behavior in real life deviates from ideal rational behavior. The reasons for modification of the human model in economics under the influence of various economic, social, psychological and other factors are given. In behavioral economics the problem of formation of new forms of realization of institute of property rights is actual, and any paradigm of behavioral economics should solve the problem of trust in interrelations between economic subjects in preservation of property rights system.

*Keywords:* behavioral economics; digital economy; property; institution of property rights; human behavior model; trust, reputation

## REFERENCES

1. Peter L. Berger 1986. *The Capitalist Revolution: Fifty Propositions About Prosperity, Equality, and Liberty*, (New York: Basic Books).
2. Shiller R. 2008 *The Subprime Solution: how Today's Global Financial Crisis Happened and What to do about it*. Princeton-Oxford.
3. Institutional architectonics and dynamics of economic transformations/ed. Doctor of Economic Sciences A.A. Hrytsenko. - K.: Fort, 2008. [in russian].
4. The evolution of market institutions in Ukraine: monograph: in 2 h. Part 1/ V.V. Nebrat, N.A. Suprun and others; under the editorship candidate of economic sciences V.V. Nebrat; NAS of Ukraine; Institute of Economics and Forecasting - K., 2012. - p.70. [in Ukrainian].
5. Fridman M. *Methodology of Positive Economics*. // Fridman M. *Essays of Positive Economics*. Chicago, 1953.
6. Ben B. Seligman (1990) *Main Currents in Modern Economics*, Routledge – 910 p.
7. Robbins, L. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London, 1935, - p. 148-149.
8. Adam Smith (2011) *The Theory of Moral Sentiments* Paperback, Gutenberg Publishers – 358 p.
9. Fisher I. *The Theory of Interest*. §9 *The Personal Factor*, 1930.
10. Mark Blaug (1992) *The Methodology of Economics: Or, How Economists Explain*(Cambridge Surveys of Economic Literature), Cambridge University Press; 2nd edition – 316 p.
11. Coursey D.L., Smith V.L. *Experimental Tests of an Allocation Mechanism for Public, Private or Externality Goods // Scandinavian Journal of Economics*. 1984. №86. – p. 468-484.
12. Osetskyi V., Kraus N., Kraus K. *Sharing Economy: Dialectic Development of Reciprocal Exchange in the Conditions of Virtual Reality and Digital Transformation*. *Economic theory*. 2021. No. 2. with. 5-27. DOI: 10.15407/etet2021.02.005 [in Ukrainian].
13. Yegina N.A., Zemskova E.S., Gorin V.A., Stepanova D.I. (2019). *Applying consumer behavior theory in the context of the digital transformation of the economy*. *International Journal of Supply Chain Management*. Vol. 8, №3. – p. 341-347.
14. Francis Fukuyama (1996) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press – 482 p.
15. Graafland J. *Economics, Ethics and the Market*. Abingdon – New York, 2007. – p. 104-105.
16. Rawls John A. 1971. *Theory of Justice*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press.

Стаття надійшла до редакції: 07.05.2022  
Received: 2022.05.07