

DOI 10.31558/2307-2318.2022.3.2

UDC 331.5.024.5:331.548

JEL: D03, E24, I21, J24, O15

Якімова Н.С.,

доктор економічних наук, доцент,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
ORCID: 0000-0001-5278-1142
e-mail: n.yakimova@donnu.edu.ua

Марценюк О.В.,

старший викладач,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
ORCID: 0000-0003-3871-1599
e-mail: o.martseniuk@donnu.edu.ua

Байдін С.В.,

Виробничий підрозділ «Вінницька дистанція сигналізації та зв'язку»
регіональної філії «Південно-Західна залізниця» АТ «Українська залізниця»
ORCID: 0000-0003-4464-0205
e-mail: baidin.s@donnu.edu.ua

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ПАРАДИГМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ПРАЦІ

У статті здійснено класифікацію моделей людини за економічними школами. Систематизовано підходи до дослідження економічної поведінки, а також визначено їх особливості. Узагальнено наукові підходи до визначення поняття «економічна поведінка». Розроблено концептуальні положення парадигми регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. У рамках запропонованого напрямку пропонується методологічний апарат ідентифікації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, проводиться класифікація та визначається їх сутність, виокремлюються типові риси сучасного суб'єкту ринку праці в новій економіці, що дозволяє розробити напрями регулювання моделей поведінки суб'єктів ринку праці в контексті нової економіки, які сприятимуть переходу від патерналістської державної політики до державної політики «м'якого підштовхування» на основі застосування інструментарію поведінкової економіки. Зазначений напрям наукового дослідження дозволить формувати продуктивні моделі поведінки суб'єктів ринку праці та підвищити рівень їх мотивації за рахунок забезпечення «суб'єкт-суб'єктних» відносин задля досягнення максимальної соціально-економічної вигоди для суб'єктів ринку праці та суспільного добробуту.

Ключові слова: поведінкові моделі, ринок праці, концептуальні положення, методологія, моделі людини, економічна поведінка, парадигма

Рис. – 3, Табл. – 2, Літ. – 16.

Yakymova N.,

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Vasyl' Stus Donetsk National University
ORCID: 0000-0001-5278-1142
e-mail: n.yakimova@donnu.edu.ua

Martseniuk O.,

Senior Lecturer,
Vasyl' Stus Donetsk National University
ORCID: 0000-0003-3871-1599
e-mail: o.martseniuk@donnu.edu.ua

Baidin S.,

Production unit «Vinnytsia Signaling and Communication Distance»
of the regional branch «South-Western Railway» of JSC «Ukrainian Railway»
ORCID: 0000-0003-4464-0205
e-mail: baidin.s@donnu.edu.ua

CONCEPTUAL PROVISIONS OF THE PARADIGM REGULATION OF BEHAVIORAL MODELS OF LABOR MARKET ACTORS

In the article the classification of human models by economic schools is carried out. Approaches to the study of economic behavior are systematized, and their features are determined. Scientific approaches to the definition of «economic behavior» are generalized. The conceptual provisions of the paradigm of regulation of behavioral models of labor market actors are developed. Within the framework of the proposed direction, the methodological apparatus for identifying behavioral models of labor market actors is proposed, their classification is carried out and their essence is determined, typical features of a modern labor market actors in the new economy are distinguished, which allows to develop directions for regulating the behavioral models of labor market actors in the context of the new economy, which will facilitate the transition from paternalistic state policy to a state policy of «gentle nudge» based on the use of behavioral economics tools. This direction of scientific research will allow to form productive models of behavior of labor market actors and increase their motivation by ensuring «subject-subject» relations in order to achieve maximum socio-economic benefits for labor market actors and public welfare.

Keywords: behavioral models, labor market, conceptual positions, methodology, human models, economic behavior, paradigm.

Постановка проблеми. Поведінкова економічна теорія, починаючи із середини ХХ ст., стала одним із ключових дослідницьких підходів. Вона включає сукупність теорій, що описують процес прийняття економічних рішень, зокрема, суб'єктами ринку праці (роботодавцями, працівниками, безробітними, непрацюючими, самозайнятими, зайнятими у домашньому господарстві). У сучасних умовах в економічній теорії з'явилися нові аспекти у системності дослідження економічних процесів і явищ, принципів економічної поведінки. Такі особливості зумовлені тим, що існуючі поведінкові моделі суб'єктів ринку праці орієнтуються не лише на прагматичні розрахунки та норми раціональної поведінки, а й на психологічні, ментальні, групові характеристики прийняття економічних рішень, які можуть суттєво впливати на результати їх досягнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, а також виявленню їх сучасних типів та видів присвячено багато наукових праць українських та закордонних вчених, зокрема К. Безгіна [1], Л. Безтелесної, Г. Беккера [2], М. Вебера, Т. Веблена, О. Грішнєвої, Е. Дюркгейма, Т. Заславської [3], Д. Канемана [4], Р. Кеттела, А. Колота, М. Кондратьєва, К. Леонгарда, Е. Лібанової, І. Петрової, Т. Пікетті [5], М. Семікіної, А. Сміта, П. Сорокіна [6], Л. Шаульської та ін. Водночас, сучасні економічні виклики вимагають більш ґрунтовного вивчення та розробки концептуальних положень парадигми регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, що зумовлює актуальність обраного напрямку дослідження.

Метою статті є розробка концептуальних положень парадигми регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Що стосується основ сучасної теорії поведінкових моделей, то їй передувало декілька етапів формування, представлених ученими різних напрямів і шкіл економічної думки. Спочатку це були поведінкові моделі індивідів у різних соціальних науках, потім вони виокремилися в економічних дослідженнях неокласичного напрямку та знайшли своє продовження в альтернативних моделях. Це дозволило науковцям поступово розширити уявлення про економічну поведінку окремого індивіда до пояснення поведінки суб'єктів ринкової економіки.

Людиноорієнтована парадигма – це парадигма ХХІ століття. Актуалізація дослідження людиноорієнтованих систем в гуманітарних, природничих та технічних науках обумовлена, з одного боку, переорієнтацією вектору розвитку, а з іншого, – вивченням людського потенціалу як фактору прогресу. Ціннісні орієнтації до недавнього часу були об'єктом досліджень психологів, соціологів і філософів. В економічній науці вони знайшли відображення у вигляді формування моделей людини. Досліджуючи історію питання, доцільно виокремити та класифікувати моделі людини в розрізі економічних шкіл (рис. 1).

Представник меркантилізму К. Бруннер виокремив соціальну (поведінка, що детермінована соціальними цінностями, інститутами, нормами та правилами поведінки) та економічну (егоїстична поведінка) модель людини. Дж. Стюарт запропонував виділяти модель керуючого (керується суспільними інтересами) та керованої людини (керується егоїстичними інтересами).

Науковці, що представляють класичну економічну школу, акцентували увагу на моделі людини економічної. Так, А. Сміт виокремив людину економічну, якій притаманні наступні характеристики: економічна людина як реальність; прагнення людини до покращення свого положення; схильність до обміну одного предмета на інший [7]. Д. Рікардо розрізняв робочу модель людини економічної – поведінку, що заснована на особливостях та звичках. Н. Сеніор запропонував антропологічну модель людини економічної, що характеризує її як реальність; економічній людині притаманна егоїстична мотивація; прагнення до багатства притаманно людині, але в різній ступені (функціональне визначення раціональності).

Дж. С. Мілль визначив методологічну модель людини економічної, що визначає її як абстракцію (інструменталістське визначення раціональності). К. Маркс виокремив модель людини-капіталіста, якому притаманні такі ролі: товаровласник; персоніфікація капіталу як самозростаючої вартості; учасник виробничих відносин «капіталіст – найманий працівник»; персоніфікація капіталу-власності та капіталу-функції.

Представники економічної школи маржиналізму У. С. Джевонс [8] та К. Менгер [9] запропонували антропологічну модель людини, яка характеризує дії людини,

орієнтовані на операціоналізацію задоволень (гедоністичні мотиви поведінки, рахунковий раціоналізм).

Учений А. Маршалл (кембриджська школа) виділив модель людини на основі синтезу абстрактного та конкретного, в основу якої покладено абстрактні закони поведінки на основі оптимізаційних моделей і реалістичний опис господарюючого суб'єкта [10].

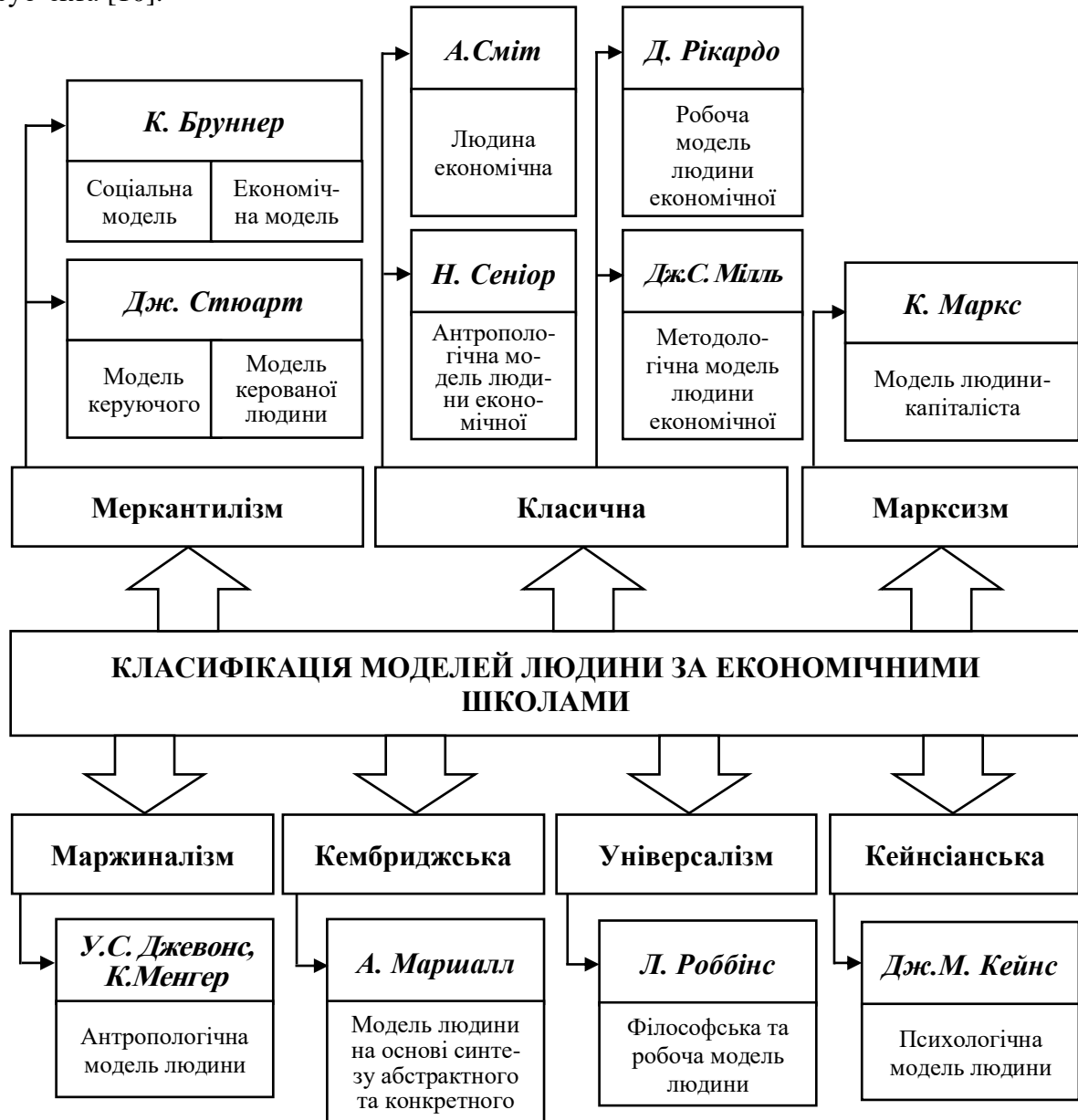


Рисунок 1 – Класифікація моделей людини за економічними школами

Представник економічної школи універсалізму Л. Роббінс виокремив філософську та робочу модель людини, яка представляє собою поведінку людини, обумовлену її цілями та обмеженими ресурсами, що передбачає альтернативні варіанти [11].

Дж. М. Кейнс запропонував психологічну модель людини, що може бути охарактеризована такими рисами: схильність до споживання зменшується в міру зростання доходу; спонтанність в прийнятті інвестиційних рішень; інтуїтивна оцінка формування очікувань в умовах обмежених знань та інформації [12].

Отже, можна зробити висновок, що сьогодні серед основних моделей людини виокремлюють три найбільш поширених: перша – «людина економічна або homo economicus» (А. Маршалл, К. Менгер, А. Сміт, Ф. Хайєк та інші), друга – «людина соціологічна або homo sociologicus» (М. Вебер, Е. Дюркгейм, В. Зомбарт, Т. Парсонс та інші), третій – «людина психологічна або homo psychologicus» (психоаналітичний напрям – А. Адлер, Г. Салліван, З. Фрейд, Е. Фромм, К. Хорні, К. Юнг, біхевіористичний напрям – Б. Скіннер, Е. Торндайк, Д. Уотсон, гуманістичний напрям – А. Маслоу, Г. Олпорт, К. Роджерс, соціотехнічний напрям – К. Левін, Р. Батлер, когнітивна психологія – Д. Канеман, А. Тверські, Д. Кранц). Отже, економічна поведінка вивчається науковцями, насамперед, з позицій економічної, соціологізованої та психологізованої людини.

По мірі розвитку економічної науки, як і інших суспільних дисциплін, виникали нові погляди на модель людини та її поведінку (рис. 2; табл. 1). Сама по собі модель виступає інструментом дослідження, елементом використовуваного методу пізнання, припускаючи спрощене уявлення реальної ситуації, фіксацію тільки тих властивостей явища та аспектів реальності, які найбільш значимі для дослідника (або конкретної галузі знання), і абстрагування від інших. Об'єднуючими для всіх підходів є незмінні компоненти моделі людини: 1) мотиви та цілі економічної діяльності людини; 2) ресурси, що використовуються для досягнення цілей; 3) інформація про процеси та явища, що визначає способи використання наявних ресурсів.

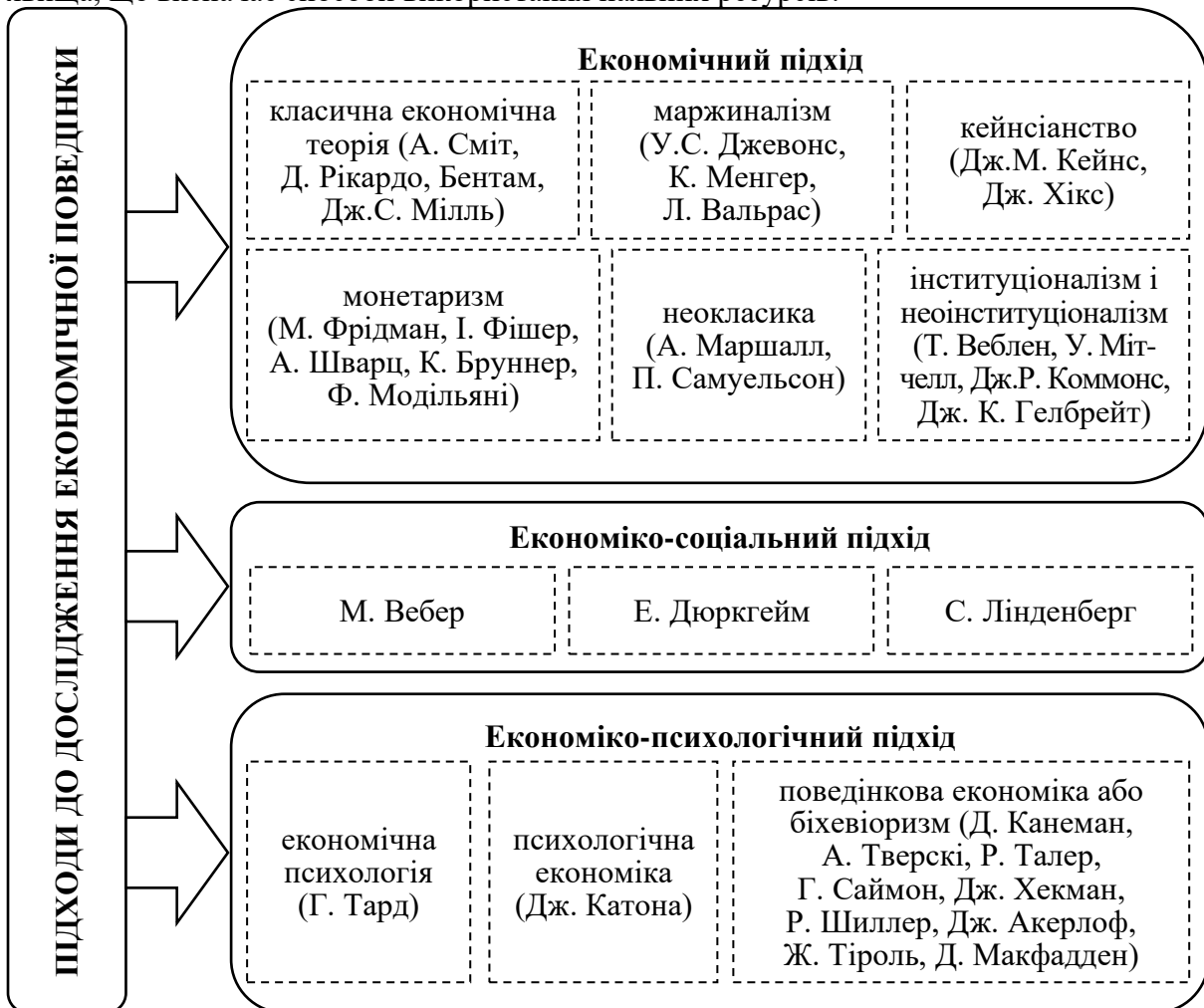


Рисунок 2 – Класифікація підходів до дослідження економічної поведінки

Ключова відмінність сформованих підходів до розуміння та дослідження економічної поведінки полягає в тому, що економічна теорія використовує модель людини для дослідження результатів вибору в економічній сфері, а не самого вибору як процесу, тоді як міждисциплінарні підходи концентруються на внутрішніх складових поведінки: економіко-соціологічний підхід враховує дію громадських інтересів, цінностей та соціальних взаємодій, а економіко-психологічний підхід включає в модель специфічні схильності та психічні властивості індивідів. Міждисциплінарні підходи орієнтовані на пояснення та передбачення поведінки, тоді як економічний підхід прагне вивчити зміни конкретних агрегатних показників економічної поведінки індивідів.

Таблиця 1

Особливості підходів до дослідження економічної поведінки населення

	Економічний підхід	Економіко-соціальний підхід	Економіко-психологічний підхід
Особливості підходу	<p>1. Різне наповнення процесу економічного вибору та поведінки, але переважна більшість науковців єдина в розумінні сутності економічної поведінки як процесу перебору альтернатив з метою вибору оптимального варіанта, в якому мінімізуються витрати та максимізується вигода.</p> <p>2. Прагнення створити модель поведінки, яка максимально була б наближена до реальної поведінки людини в суспільному житті та могла б піддаватися кількісному вираженню.</p> <p>3. Активне використання методів абстрагування, обробки статистичних даних, побудови формалізованих моделей.</p> <p>4. Різне розуміння та співвіднесення характеристик людини: незалежність (індивідуалізм, агрегованість); егоїстичність (ступінь орієнтації на власний інтерес); раціональність (повна, обмежена, ірраціональність); інформованість (доступ до інформації); переваги та обмеження.</p>	<p>1. При побудові моделі поведінки людини враховується вплив соціального та культурного середовища на прийняті ним рішення.</p> <p>2. Існує передумова обмеженої раціональності та мінливості переваг.</p> <p>3. Використання структурно-функціонального підходу, при якому індивід розглядається як виконавець соціальних ролей, що регульований в своїй поведінці дією громадських санкцій та рольових очікувань, і методологічного дуалізму, який передбачає поєднання групових інтересів та переваг індивідів (на протигагу методо-логічному індивідуалізму економічної теорії).</p>	<p>1. Індивід розглядається в комплексі його психологічних і емоційних характеристик, тим самим визнається ірраціональність поведінки.</p> <p>2. Дослідження замість кількісної сторони сконцентровані на вивченні внутрішніх (індивідуально-психологічних) мотивів поведінки, причин відхилення поведінки від оптимальних (раціональних) моделей.</p> <p>3. Уподобання індивіда варіативні (мінливі), формуються в процесі взаємодії між індивідами.</p>

Продовження табл. 1

	Економічний підхід	Економіко-соціальний підхід	Економіко-психологічний підхід
Модель людини	Для аналізу поведінки використовується модель економічної людини («homo economicus») та різні її варіації. Найбільшого поширення набула модель REMM (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man) – «людина винахідлива, оцінююча, максимізує користь». Ця модель економічної людини представляє її як константу, що володіє незмінним набором раціонально обраних потреб, завдань, прагнень, і передбачає, що людина з метою отримання корисності з економічних благ і задоволення своїх потреб поводить себе раціонально та не залежить від соціального оточення.	Для аналізу використовується модель SRSM (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man), запропонована С. Лінденбергом, – це «людина соціалізована, виконуюча ролі, її поведінка санкціонована суспільством». Логіка моделі: суспільство структуровано у вигляді безлічі ролей, що володіють певними характеристиками, і індивіди адаптуються до цих ролей. Знання ролей дозволяє певною мірою передбачати поведінку оточуючих. Але поведінку людини необхідно контролювати, оскільки деякі індивіди можуть відхилитися від виконання ролей. Пізніше С. Лінденбергом була введена друга модель соціальної людини – OSAM (Opinionated, Sensitive, Acting Man) – «людина, що має власну думку, сприйнятлива, діюча». Відповідно до цієї моделі, людина має власне бачення щодо різних сторін оточуючого її світу. Вона сприйнятлива, але діє відповідно до своєї точки зору. При цьому вона не має нічого спільного з економічною людиною, бо у неї відсутні винахідливість та обмеження.	Психологічні змінні додаються до існуючих економічних моделей з метою покращення можливості передбачення цих моделей (психологічна економіка). У поведінковій економіці трансформуються самі моделі.

Об'єктивно в реальному житті людина здійснює економічні дії в контексті сформованих у суспільстві виробничих, розподільних та соціальних відносин, які задають «правила гри» і систему обмежень, що вносять істотні корективи в її плани та наміри на різних етапах реалізації поставлених цілей. В кінцевому підсумку людина обирає прийнятну для неї модель економічної поведінки з досить обмеженого числа можливостей. Зважаючи вигоди та витрати кожного з варіантів економічної активності, а також оцінюючи свої потенційні та реальні можливості, людина робить економічний вибір.

У порівнянні з підходами інших суспільних наук, підхід економічної науки з позиції домінуючою в ній неокласики найбільш концептуально однорідний та універсальний, оскільки має цілком об'єктивні причини (стабільність переваг,

раціональність вибору і вплив ринку), дозволяє абстрагуватися від обліку неекономічних змінних, здатний ефективно акумулювати прийоми аналізу та досягнення інших дисциплін, забезпечує створення придатних для аналізу та прогнозування описових і математичних моделей поведінки. Оскільки поведінка включає і економічні, і неекономічні (соціальні, психологічні, культурні, громадські) аспекти, складно сконструювати однозначне трактування поняття «економічна поведінка» (табл. 2).

Таблиця 2

Наукові підходи до визначення поняття «економічна поведінка» [13; 14; 15; 16]

Науковці	Визначення поняття
Вебер М.	Економічна поведінка (дія) – це цивілізований (мирний) спосіб контролю над ресурсами з боку суб'єкта, який, здійснюючи його, суб'єктивно та свідомо орієнтується на отримання вигоди.
Ерроу К.	Економічна поведінка – дії «економічних агентів», тобто учасників господарського процесу, що спрямовані на вибір найбільш вигідних альтернатив.
Уайт Х., Грановеттер М.	Економічна поведінка – особлива соціальна конструкції з безлічі складових, що детермінована всією мережею соціальних відносин.
Кондратьєв М.	Економічна поведінка – «ті дії та поведінкові акти, які реалізують економічний інтерес або опосередковано трансформуються в такий»; «нескінченні ланцюжки актів», які «здійснюються в процесі задоволення людських потреб або спрямовані на створення умов і засобів для їх задоволення ... з урахуванням різних схем мотивації – раціональної, утилітарно-прагматичної, гедоністичної, емоційно-афективної, традиційної, нормативно-імперативної тощо».
Пацула А.	Економічна поведінка суб'єктів (індивідів, груп, колективів, організацій, класів, спільнот, товариств, цивілізацій) представляє собою рухливу сукупність специфічних образів соціальної дії/бездії, що постійно розвиваються, є відтворюваними, орієнтованими та спрямованими на досягнення певних результатів в сфері господарського життя.
Верховін В.	Економічна поведінка – система соціальних дій, «що, по-перше, пов'язані з використанням різноманітних за функціями і призначенням економічних цінностей (ресурсів) та, по-друге, орієнтовані на отримання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обігу».
Сухорукова Н.	Економічна поведінка – категорія, що виражає відносини між людьми в процесі суспільної економічної діяльності, які визначаються ступенем відповідності рівня їх економічної культури динаміці соціальних процесів суспільства, опосередковуються системою ціннісних уподобань суб'єктів діяльності та містять безліч типів дій.
Петрушина Т.	Економічна поведінка – сукупність цілераціональних, оптимізуючих або максимізуючих дій індивіда в процесі суспільного виробництва, що пов'язані з вибором найбільш вигідної альтернативи.
Суїменко Є.	Економічна поведінка – система дій, вчинків, реакцій індивіда, що враховують його світоглядні переконання та виникають на основі раціональності, прагматичної мотивації та установок на рівноцінну взаємну соціально-економічну винагороду.
Красовський Ю.	Економічна поведінка – це поведінка індивідів, що проявляється як раціонально-емоційний результат «Я-вибору» певних дій, вчинків та ліній поведінки з урахуванням власних інтересів.
Полякова Н.	Економічна поведінка – форма активності людини як економічного агента, його свідомо діяльність в сфері господарювання.

На відміну від соціології, психології, політології, антропології та інших суспільних наук, що пропонують свій погляд на сутність людської (і, зокрема, економічної) поведінки, підхід економічної науки концептуально однорідний і унікальний, оскільки він здатний інтегрувати безліч різноманітних форм людської поведінки. Така його здатність обумовлена використаними передумовами (припущеннями): прагнення до максимізації корисності або багатства будь-яким агентом; існування ринків, з неоднаковим ступенем ефективності координуючих дії різних учасників; стабільність переваг (не по відношенню до ринкових товарів або послуг, а до основоположних об'єктів вибору, до фундаментальних аспектів життя людей – здоров'я, самореалізація, престиж тощо) у часі та їх схожість у людей, що належать до різних груп, громад і культур.

Отже, за результатами дослідження підходів до визначення поняття «економічна поведінка», пропонується під економічною поведінкою розуміти форму активності людини, її усвідомлену діяльність у відтворювальній сфері, спрямовану на суб'єктивну оптимізацію результатів (максимізацію очікуваної корисності) внаслідок співвіднесення наявних переваг та обмежених ресурсів з можливими варіантами їх використання.

Виходячи з вищезазначеного, можемо зробити висновок про те, що в історії економічної думки кожний наступний напрям дослідження поведінки економічних суб'єктів доповнював попередні здобутки через розширення аналізу сукупності тих чинників, що впливають на економічну поведінку у процесі розвитку ринкових економічних відносин та соціальних відносин і зв'язків, притаманних розвитку суб'єктів ринку праці.

Обґрунтування сутності, принципів, напрямів та закономірностей регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці в новій економіці вимагає розгляду фундаментальних і прикладних засад трансформаційних перетворень у всіх без винятку підсистемах суспільного життя. Зазначені трансформації варто досліджувати на методологічному, теоретичному та прикладному рівнях.

На методологічному рівні пропонується узагальнити загальнофілософські підходи до вивчення об'єкта та предмета дослідження, визначити діалектичні аспекти дослідження процесу регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, здійснити логіко-понятійну координацію термінологічного апарату дослідження, виокремити загальнонаукові теоретичні засади дослідження поведінкових моделей суб'єктів ринку праці.

На теоретичному рівні пропонується зупинитись на огляді наукових концепцій та моделей трансформації наукові концепції та моделі трансформації економічної поведінки, визначити концептуальні засади становлення нової економіки, узагальнити закономірності та сутнісні характеристики поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, виокремити основні передумови трансформації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці та її наслідки, дослідити сучасні тенденції розвитку ринку праці та оцінювання впливу трансформацій на формування інноваційних зрушень у сфері зайнятості.

Щодо практичного рівня, то він безпосередньо пов'язаний з практикою суспільного життя, а тому спрямований на конструктивну реалізацію теоретичних основ дослідження поведінкових моделей суб'єктів ринку праці в новій економіці. Такий прикладний підхід дозволяє розробити механізм регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці в новій економіці, запропонувати інституційне забезпечення регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, здійснити моделювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, обґрунтувати концептуальні

засади державної політики регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, узагальнити напрями забезпечення конкурентоспроможності національного ринку праці в умовах трансформації поведінкових моделей його суб'єктів, розробити процедуру моніторингу поведінкових моделей суб'єктів ринку праці у системі інформаційно-аналітичного забезпечення державної політики.

Актуалізація потреби вивчення поведінкових моделей суб'єктів ринку праці зумовила виокремлення у роботі нового напрямку наукового дослідження, що охоплює розробку концептуальних положень парадигми регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці на рівні індивідів, домогосподарств, в корпоративній сфері та у системі інформаційно-аналітичного забезпечення державної політики, заснованої на еволюційній зміні чинників економічного розвитку, ключовим з яких визначено потенціал людини та її поведінку. Концептуальні положення парадигми регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці представлені на рис. 3.

У рамках запропонованого напрямку пропонується методологічний апарат ідентифікації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, проводиться класифікація та визначається їх сутність, виокремлюються типові риси сучасного суб'єкту ринку праці в новій економіці, що дозволяє розробити напрями регулювання моделей поведінки суб'єктів ринку праці в контексті нової економіки, які сприятимуть переходу від патерналістської державної політики до державної політики «м'якого підштовхування» на основі застосування інструментарію поведінкової економіки. Зазначений напрям наукового дослідження дозволить формувати продуктивні моделі поведінки суб'єктів ринку праці та підвищити рівень їх мотивації за рахунок забезпечення «суб'єкт-суб'єктних» відносин задля досягнення максимальної соціально-економічної вигоди для суб'єктів ринку праці та суспільного добробуту.

Висновки. Таким чином, трансформаційні процеси в суспільстві та на ринку праці, що відбуваються в умовах нової економіки, ставлять перед сучасною економічною наукою завдання щодо розробки та коригування методологічних підходів до їх вивчення. Ринок праці в сучасному суспільстві є рушійною силою економічного розвитку. У зв'язку з цим традиційні методи впливу на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці необхідно коригувати з урахуванням орієнтирів становлення нової економіки з метою виявлення резервів розвитку та їх активного залучення до відтворювальних процесів.

Формування методологічних основ дослідження поведінкових моделей суб'єктів ринку праці обумовлює необхідність визначення їх сутності та принципів регулювання. На сьогодні вищезазначені поняття та категорії, що розкривають процесуально-динамічні характери змін, які відбуваються в суспільстві, незважаючи на досить широке їх розповсюдження в науковій літературі, не мають однозначного тлумачення та узгодженості, а, отже, потребують ґрунтовного вивчення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безгін К. С., Ушкальов В. В. Поведінкова економіка: епістемічний поворот у трактуванні раціональності. *Економіка України*. 2019. №7-8 (692-693). С. 3-15.
2. Беккер Г. С. Экономический анализ и человеческое поведение. *Thesis. Теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1993. Т. 1, Вып. 1. С. 24-38.
3. Заславская Т. Поведение массовых общественных групп как фактор трансформации общества. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2000. №6. С. 13-19.

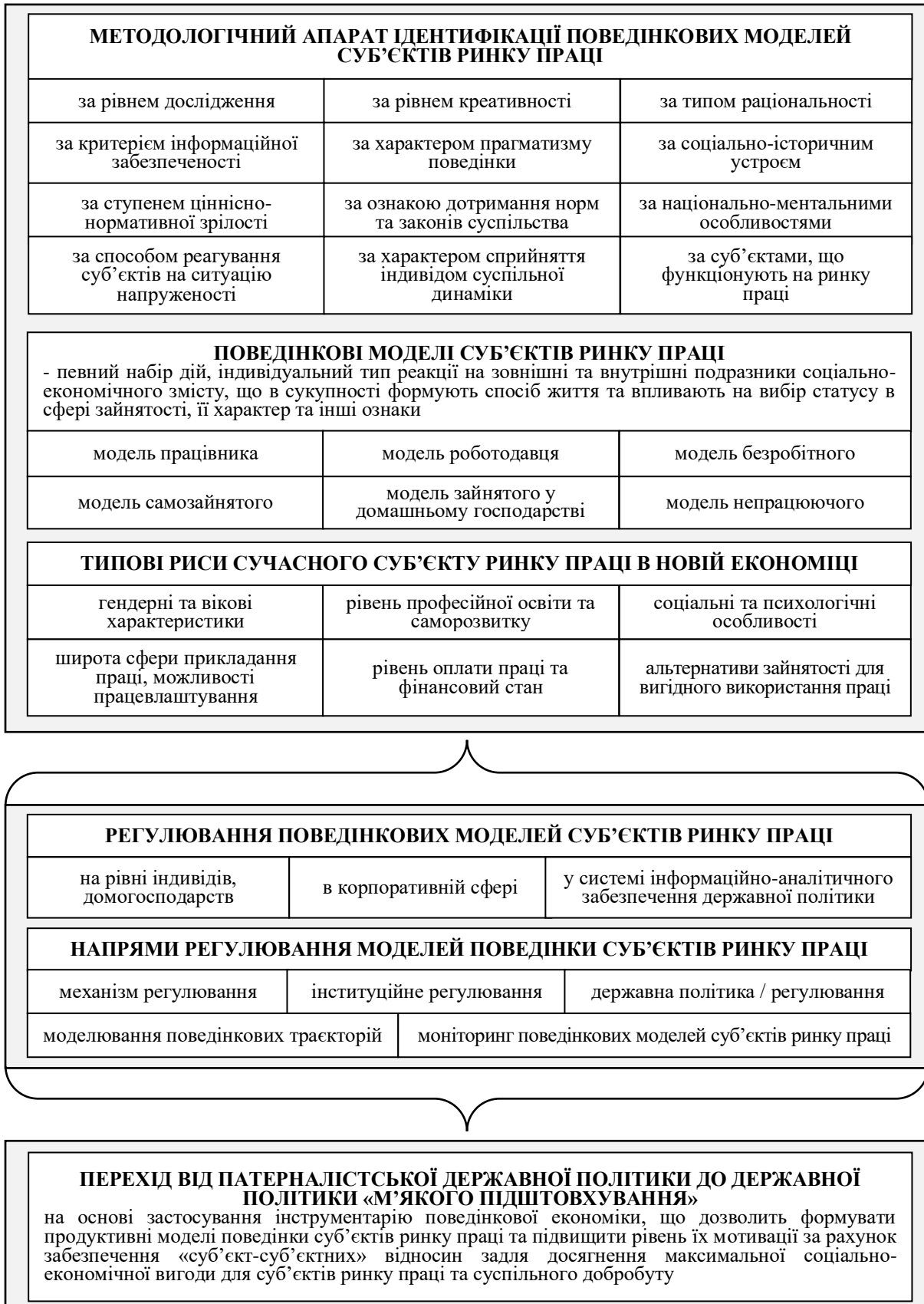


Рисунок 3 – Концептуальні положення парадигми регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці

4. Tversky A., Kahneman D. Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*. 1986. Vol. 59, № 4. Part 2. P. 251–278.
5. Пікетті Т. Капітал у ХХІ столітті. К.: Наш Формат, 2016. 696 с.
6. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992.
7. Smith A. An enquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Ware, Hertfordshire, United Kingdom, 2012. 974 p.
8. Jevons W. S. Theory of Political Economy. L., 1871.
9. Menger K. Austrian Marginalism and Mathematical Economics. Hicks and Weber, eds., Carl Menger and the Austrian School of Economics, 1973.
10. Marshall A. Principles of Economics. London Macmillan, 1965.
11. Роббинс Л. Предмет экономической науки. *THESIS*. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 10–23.
12. Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Cambridge University Press, 2012. Vol. VII. 428 p.
13. Петрушина Т. О. Социально-экономическое поведение населения Украины в условиях институциональных перемен. К.: Институт социологии НАН Украины, 2008. 544 с.
14. Суименко Е. И. Homo economicus современной Украины: поведенческий аспект. Киев: Институт социологии НАН Украины. 2004. 244 с.
15. Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*. 1955. Vol. 69 (1). P. 99–118.
16. Thaler R. H. Behavioral economics: Past, present, and future. Chicago, 2016. 22 p.

REFERENCES

1. Bezghin K. S., Ushkalov V. V. (2019) Povedinkova ekonomika: epistemichniy povorot u traktuvanni ratsionalnosti [Behavioral economics: an epistemic turn in the interpretation of rationality]. *Ekonomika Ukrainy*, Vol. 7-8 (692-693), pp. 3-15. (in Ukrainian)
2. Bekker G. S. (1993) Ekonomicheskyy analiz i chelovecheskoe povedenie [Economic analysis and human behavior]. *Thesis. Teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsialnykh institutov i system*, no 1, pp. 24-38. (in Russian)
3. Zaslavskaya T. (2000) Povedenie massovykh obschestvennykh grupp kak faktor transformatsii obschestva [The behavior of mass social groups as a fact of the transformation of society]. *Monitoring obschestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsialnye peremeny*, no 6, pp. 13-19. (in Russian)
4. Tversky A., Kahneman D. (1986) Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, Vol. 59, no. 4, Part 2, pp. 251–278. (in English)
5. Piketti T. (2016) Kapital u XXI stolitti [Capital in the XXI century]. К.: Nash Format. 696 p. (in Ukrainian)
6. Sorokin P. (1992) Chelovek. Tsivilizatsiya. Obschestvo [Human. Civilization. Society]. (in Russian)
7. Smith A. (2012) An enquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Ware, Hertfordshire, United Kingdom. 974 p. (in English)
8. Jevons W. S. (1871) Theory of Political Economy. London. (in English)
9. Menger K. (1973) Austrian Marginalism and Mathematical Economics. Hicks and Weber, eds., Carl Menger and the Austrian School of Economics. (in English)
10. Marshall A. (1965) Principles of Economics. London Macmillan. (in English)

11. Robbys L. (1993) Predmet ekonomycheskoi nauky [Subject of economic science] *THESIS*. Part 1, Vol. 1, pp. 10–23. (in Russian)
12. Keynes J. M. (2012) The General Theory of Employment, Interest and Money. *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Cambridge University Press. Vol. VII. 428 p. (in English)
13. Petrushyna T. O. (2008) Sotsyalno-ekonomycheskoe povedenie naseleniya Ukrainy v usloviakh instyutstsyonalnykh peremen [Social and economic behavior of the population of Ukraine in the conditions of institutional changes]. K.: Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine. 544 p. (in Russian)
14. Suymenko E. I. (2004) Homo economicus sovremennoj Ukrainy: povedencheskyi aspekt [Homo economicus of modern Ukraine: behavioral aspect]. Kyiv: Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine. 244 p. (in Russian)
15. Simon H. A. (1955) A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 69 (1), pp. 99–118. (in English)
16. Thaler R. H. (2016) Behavioral economics: Past, present, and future. Chicago. 22 p. (in English)