

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.16

**Kim O.O.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Kim Olexey**

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of marketing,  
management and entrepreneurship  
V.N. Karazin Kharkiv National University

## ПОВЕДІНКОВІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПАСТКИ ПРОДУКТИВНОСТІ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОЦЕСІВ

## THE PRODUCTIVITY TRAP IN THE SYSTEM OF THE PROCESS MANAGEMENT FORMING BEHAVIORAL BASIS

*Статтю присвячено актуальній проблемі поведінкових засад формування пастки продуктивності в системі менеджменту процесів. У сучасних умовах розвитку організацій великі корпорації створюють альтернативу для традиційного економічного середовища – організаційне середовище. Воно має специфічні інститути розподілу доходів, що поєднують індивідів усередині організаційного поля розподілу. Ринкові принципи розподілу доходів (об'єктивні), які були притаманні ринковій системі, вже частково передають вплив на формування нерівності розподілу доходів на користь організаційним принципам (суб'єктивним), що змінює сутність процесів виробництва та розподілу доходів. Менеджмент процесів як одна з нових концепцій підвищення ефективності, продуктивності та оптимізації розподілу доходів неминуче чинить значний вплив на трансформацію відносин власності та розподілу доходів.*

**Ключові слова:** пастка продуктивності, поведінкова економіка, обмежена раціональність, типи економічної поведінки, менеджмент процесів, розподіл доходів, соціально-економічна динаміка, мотивація, неформальні інститути.

*Статья посвящена актуальной проблеме поведенческих принципов формирования ловушки продуктивности в системе менеджмента процессов. В современных условиях развития организаций крупные корпорации создают альтернативу традиционной экономической среде – организационную экономическую среду. Она имеет специфические институты распределения доходов, которые объединяют индивидов внутри организационного поля распределения. Рыночные принципы распределения (объективные), которые были присущи рыночной системе, уже частично передают влияние на формирование неравенства распределения доходов в пользу организационных принципов (субъективных), что меняет сущность процессов производства и распределения доходов. Менеджмент процессов как одна из новых концепций повышения эффективности, продуктивности и оптимизации распределения доходов неизбежно оказывает значительное влияние на трансформацию отношений собственности и распределения доходов.*

**Ключевые слова:** ловушка продуктивности, поведенческая экономика, ограниченная рациональность, типы экономического поведения, менеджмент процессов, распределение доходов, социально-экономическая динамика, мотивация, неформальные институты.

*In the paper, I have shown the behavioral basis of the productivity trap origin and forming in the process management system. The process management environment is one of the most popular modern concepts of organizational construction, business processes engineering and reengineering and organizational development. High effectiveness determines the usage of the process management in the organizational environment: those systems improve both technological processes and social relations in the organization. Simultaneously, the income distribution inequality goes up extremely, based on the different incomes nature, which depend on the key productive indices. The paper shows how hierarchy imbalance in the organizational field of distribution dramatically increase*

*income distribution inequality, creating socio-economic imbalance, which leads to further decrease in the economy development. Unfortunately, aforementioned effects take their time to evolve and spread over the economy system as local, regional and national environment, so it is almost invisible for traditional methods of analysis. Only usage of behavioral and institutional economy methods and instruments help to uncover and eliminate negative effects of total effectiveness loss under the income distribution over inequality. Those aspects create complicated conundrum in the political economy science – it appears economic behavior of the agents depend on the economic environment, while the economic behavior of the agents determine economic environment itself. Understanding of the individual types of economic behavior, which the respective previous studies describe, gives the key basis for understanding of aforementioned conundrum. Based on the acknowledgement of common behavioral basis, the analysis of the productivity trap and its impact on the income distribution inequality is available. Productivity trap is the effect, which explains the Kuznets curve failures and the conditions under which it works properly. The behavioral conditions and institutional environment in the organizational income distribution field in extremely important for understanding the aforementioned effect.*

**Keywords:** *the productivity trap, behavioral economy, limited rationality, types of economic behavior, process management, income distribution, socio-economic dynamics, motivation, informal institutions.*

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основною поведінковою дихотомією є протиріччя між раціональністю та ірраціональністю, з якої витікає дихотомія вартості та ціни. Якщо перша дихотомія є базисною для соціальних та поведінкових наук, то друга є суто політекономічним протиріччям, яке витікає з першого, – проблема об'єктивності вартості у політекономії ґрунтується на аксіомах: А1 щодо об'єктивного існування єдиної раціональної схеми суспільного виробництва і відповідного розподілу вартості сукупного суспільного продукту та А2 щодо існування множини суб'єктивних схем виробництва та розподілу цієї вартості. Відмова від методологічного розділення на ринкове та організаційне середовище створює методологічний хаос: організаційна структура, яка може мати різні форми, але за власною природою є детермінованою системою з локальним централізованим плануванням, відноситься до ринкового середовища. Для вирішення проблем нерівності розподілу доходів організаційне середовище необхідно відділити від ринкового.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Незважаючи на численні роботи з боку представників марксистської традиції та представників т. зв. «економіксу», нині немає єдиної послідовної концепції, яка поєднала б когнітивні та біхевіористські положення в єдину систему. Суть у тому, що досить складно раціонально пояснити, як саме «працює» ірраціональне, що призводить до результатів, які піддаються справедливій критиці як «поведінкові провали», що призводять до необхідності лібертаріанського патерналізму, та протиріччя між позитивною та нормативною сутністю необмеженої раціональності [1, с. 30, 36; 2, с. 5; 3, с. 14]. Таким чином, дискусія нібито вертається у протиріччя між ринковим механізмом та плануванням, але в іншому інструментальному вимірі – інституційно-поведінковому. Окрім того, більшість поведінкових досліджень проведено у сфері обміну (ринковому полі розподілу [16; 18]). Утім, залишається мало дослідженим організаційне поле розподілу [15], в якому також відбуваються важливі економічні процеси, пов'язані з формуванням та розподілом доходів. Як описує процеси прийняття рішень А. Сен, ірраціональність у поведінці індивіду також пояснюється мотивами «симпатії» та «обов'язку» [4, с. 326–327]. Довіра, з

іншого боку, також може бути мотивом ірраціональної поведінки, за словами Дж. Акерлофа та Р. Шиллера [5, с. 34–35, 49–50; 6, с. 169–170]. Г. Саймон зазначає, що у процедурній раціональності, на відміну від традиційного поняття про раціональність, в економічній теорії існують власні особливості, урахування яких здатне збагатити економічний аналіз [7]. Також він зазначає, що задоволеність, на відміну від максимізації, як економічний мотив є одним із найважливіших чинників мотивації в психології [8]. Іншим мотивом для ірраціональності є «ментальний облік» [9, с. 184]. Російські автори, зокрема Ю. Ольсевич, ставлять під сумнів вихідні аксіоми «мейнстріму» [10, с. 10–11], здебільшого з боку психологічних аспектів економічної поведінки. Доповнюючи суттєвий внесок Канемана, Тверські та Талера [11, с. 9], потрібно зазначити, що економічний аналіз в організаційному полі потребує перевірки вихідних аксіом та припущень – прикладом є аналіз впливу інвестицій у людський капітал на розподіл доходів Г. Беккера [12, с. 53–57]. Ще два важливі питання щодо фірми та взаємодії індивідів досліджують О. Уільямсон (інтеграція фірми) [13, с. 222–224] та Д. Норт (створення інститутів в умовах не тільки максимізації особистої вигоди, а й в умовах альтруїзму та самообмеження, що також було враховано у попередніх дослідженнях [14, с. 37; 18]).

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – показати необхідність розширення поля дослідження політичної економії шляхом включення організаційного поля розподілу, всередині якого формуються пастки продуктивності.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** На основі моделі ланцюжка доданої вартості М. Портера (1980 р.) створено концепцію менеджменту процесів, відповідно до якого нині створюється високоефективний бізнес, здійснюється менеджмент міжнародних та глобальних корпорацій тощо [18, с. 3–5]. Менеджмент процесів є найсучаснішою та найпоширенішою концепцією створення бізнесу та управління індивідом/фірмою/корпорацією. За власною сутністю БПМ (безперервний менеджмент процесів) та його еквіваленти (Kaizen, JIT – Just in Time management, BPR – Business Process Reengineering) [18, с. 227] є організаційним еквівалентом рутинних процедурних інститутів, які знаходяться у стані постійної еволюції. «Завдання процесно-орієнтованої

організації – забезпечити «оптимальне» виконання процесів, формування яких повинне відбуватися з урахуванням таких чинників, як витрати, час та якість» [18, с. 167] (переклад наш. – О. К.) Це завдання не є раніше невідомою інновацією, але концепція процесної орієнтації передбачає більшу інтеграцію організаційної структури в ринкове поле розподілу доходів, що є загальною глобальною тенденцією у розвитку організаційного бізнесу – від масового виробництва, яке формує попит, до виробництва за індивідуальними заказами, яке орієнтоване на споживача.

У період тотальної оптимізації, інформатизації та технологізації виробництва питання розподілу доходів у межах організації відходять на другий план, що створює підстави для надмірного збільшення нерівності розподілу доходів, яке, своєю чергою, збільшує соціальні ризики організації.

Пастка продуктивності – це інститут організаційного поля розподілу доходів, який має екстрактивний горизонтальний або вертикальний висхідний характер та зумовлює необхідність пригнічення продуктивності інших індивідів для збільшення порівняної власної продуктивності індивідів, які належать до одного поля розподілу доходів. Цей інститут має три форми можливих проявлень, які здатні як існувати окремо одна від одної, формувати «інституційні пули» (дискримінаційне застосування до різних груп індивідів), так і співіснувати. До цих форм належать:

Дискримінація за ознаками елітарності у процесі створення цінності та підкріплення елітарного (екстрактивного) характеру ітерацій розподілу доходів є першою формою проявлення пастки продуктивності. Цей характер визначає розвиток економічних стратегій життя індивідів, які належать до відповідного поля розподілу, у напрямі конкретного елітарного принципу розподілу доходів.

Друга форма проявлень пастки продуктивності являє собою функцію відволікання з випадкових причин або під впливом психологічного тиску індивіда від створення цінності. Наслідком відволікання стає зменшення функції доходу цього індивіда, що створює умови для віднесення суб'єкта психологічного тиску до «еліти» за умови усунення від конкуренції всіх суперників. Загальний вплив пастки продуктивності на соціально-економічний розвиток негативний, що пояснюється необхідністю негативного впливу на індивідуальні траєкторії соціально-економічного розвитку більшої множини індивідів для отримання позитивного результату меншої множини індивідів.

Третя форма проявлення пастки продуктивності – це створення несприятливих умов для роботи, особистого, професійного розвитку та кар'єрного зростання шляхом психологічного тиску (моббінгу).

Створення пастки продуктивності негативно впливає на загальну організаційну продуктивність та водночас збільшує диференціацію розподілу доходів усередині організаційного поля розподілу. З іншого боку, зміни інституційного поля розподілу доходів, які унеможливають функціонування пастки продуктивності, чинять позитивний вплив на організаційну продуктивність та загальну соціально-економічну динаміку.

Із поведінкового погляду процеси зміни інституційного поля розподілу доходів, а саме неформальних

інститутів розподілу доходів в організаційному полі розподілу доходів, створюють більш сприятливий соціально-економічний клімат для ринку, що зменшить потреби у застосуванні психологічного тиску в процесі трансакційної діяльності. Загальне зменшення психологічного тиску спричинить позитивний вплив на економічну поведінку індивідів, які входять до одиничних економік просторово-ієрархічно структурованого ринку та збільшить деперсоніфіковану довіру в суспільстві, що також сприятиме загальному соціально-економічному розвитку, та виведе ринок на нову траєкторію соціально-економічного розвитку. Ця нова траєкторія характеризуватиметься більшою зосередженістю на потребах конкретних індивідів, аніж на потребах «репрезентативного» індивіда або регресійної моделі суспільства, що створить нові, більш сприятливі умови для розвитку індивідів. Сфера освіти також має задовольняти індивідуальні потреби у розвитку здібностей та навичок, аніж створювати індивідів, які відповідають регресійним моделям, які заплановано освітніми програмами. Індивідуальний підхід до рішення завдань є більш продуктивним, аніж універсальний, тому більша ступінь персоніфікації та менша ступінь уніфікації у розподілі доходів є більш прийнятними. Уніфікація розподілу доходів призводить до розвитку неформальних інститутів, згідно яким у полі розподілу доходів ієрархічних організацій розвиваються односторонні критерії розподілу доходів. Наприклад, якщо розвивати лише функцію рАеі менеджменту всередині організації, ця організація буде складатися з більшої кількості «адміністраторів», аніж це необхідно, тому всі процеси у цій організації буде адміністровано ефективно, а тип організації буде бюрократичний. Але ця ефективність пригнічуватиме інші складники організації, такі як інновації, інтегративні процеси тощо, що негативно відіб'ється на траєкторії соціально-економічного розвитку такої організації. Якщо зосередити доходи у сфері послуг або в будівництві, фінансовій сфері тощо, у цю сферу будуть приходити нові працівники, капітали, підприємці, що негативно вплине на поточну рівновагу в просторово структурованому ринку, а також на галузеву структуру. Хоча в концепції Вальрасіанської моделі загальної ринкової рівноваги та в концепції «невидимої руки» А. Сміта і стверджується, що ринкова економіка характеризується «автоматичним» установленням ринкової рівноваги, за помилки у розподілі доходів доводиться дорого платити, а ця плата – це уповільнення соціально-економічного розвитку.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Доведено, що в сучасних умовах розвитку менеджменту процесів, яким характеризується організаційне поле розподілу доходів, збільшуються як можливості для отримання більшої маси доходів в організаційному середовищі, так і загрози надмірного зростання нерівності розподілу доходів у межах цього поля.

Охарактеризовано явище «пастки продуктивності», яке являє собою неформальний інститут організаційного поля розподілу доходів, який безпосередньо спричиняє надмірне зростання нерівності розподілу доходів безвідносно до динаміки індивідуальної продуктивності.

Охарактеризовано негативні наслідки функціонування пастки продуктивності, до яких відносяться збільшення диференціації доходів населення та уповільнення соціально-економічного розвитку.

Запропоновано змінити інституційне поле розподілу доходів так, щоб унеможливити функціонування пастки продуктивності. Внаслідок цих дій відбудеться створення більш сприятливого психологічного клімату, оптимізація нерівності розподілу доходів населення та поліпшення соціально-економічної динаміки.

#### Бібліографічний список:

1. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и новый патернализм. Москва : Высшая школа экономики, 2013. 76 с.
2. Капелюшников Р.И. Вокруг поведенческой экономики: несколько комментариев о рациональности и иррациональности. Москва : Высшая школа экономики, 2018. 36 с.
3. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. Москва : АСТ, 2014. 653 с.
4. Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory Philosophy & Public Affairs. 1977. Vol. 6. No. 4. P. 317–344.
5. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина ; под науч. ред. А. Суворова. Москва : Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
6. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана / пер. с англ. Э. Кондуковой. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 320 с.
7. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления. URL: [https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3\\_1\\_2Simon.pdf](https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf) (дата звернення: 12.10.2017).
8. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. URL: <http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEHI2%20Simon.pdf> (дата звернення: 12.10.2017).
9. Thaler R.H. Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. 1999. Vol. 12
10. Ольсевич Ю.Я. Современный кризис «мейнстрима» в оценках его представителей (предварительный анализ). Москва : Институт экономики РАН, 2013. 46 с.
11. Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных исследований к практике подталкивания. *Вопросы экономики*. 2018. № 1. С. 5–25.
12. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. *Избранные труды по экономической теории* / пер. с англ. ; сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшникова ; предисл. М.И. Левина. Москва : ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
13. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / научное редактирование и вступительная статья В.С. Каткало ; пер. с англ. Ю.Е. Благова и др. Санкт-Петербург : Лениздат ; SEV Press, 1996. 702 с.
14. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. Москва : Начала, 1997. 180 с.
15. Кім О.О. Модель «виробництво – розподіл» одиначної економіки агрегованого ринку. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5871> (дата звернення: 11.12.2017).
16. Кім О.О. Модель «дохід – споживання» одиначної економіки агрегованого ринку. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 6(11). С. 362–365.
17. Кім О.О. Індивідуальні стратегії оптимізації добробуту. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/3.pdf> (дата звернення: 18.04.2018).
18. Менеджмент процессов /И. Беккер и др. Москва, 2007. 384 с.

#### References:

1. Kapeliushnikov R. I. (2013) Povedencheskaya ekonomika i novyy paternalizm [Behavioral economics and new paternalism]. Working paper WP3/2013/03, Moscow, Publishing House of the Higher School of Economics.
2. Kapeliushnikov R. I. (2018) Vokrug povedencheskoy ekonomiki: neskol'ko kommentariiev o ratsional'nosti i irratsional'nosti [On behavioral economics: several commentaries on rationality and irrationality]. Working paper WP3/2018/04, Moscow, Publishing House of the Higher School of Economics.
3. Kahneman D. (2014) Dumay medlenno... reshay bistro [Thinking, Fast and Slow]. Moscow, AST (in Russian).
4. Sen A. (1977) Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory Philosophy & Public Affairs, Vol. 6, No. 4, pp. 317-344.
5. Akerlof G. A., Shiller, R. J. (2010) *Spiritus animalis, ili Kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyaet ekonomikoy i pochemu eto vazhno dlya mirovogo kapitalizma* [Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism]. Moscow, ООО «Yunayted Press» (in Russian)
6. Akerlof, G. A., Shiller, R. J. (2017) *Ohot na prostaka. Jekonomika manipuljacij i obmana* [Phishing for Phools. The Economics of Manipulation and Deception]. Moscow, Mann, Ivanov & Ferber (in Russian)
7. Simon, H. A. (2000) "Racional'nost' kak process i produkt myshlenija" [Rationality as a process and product of thinking]. available at: [https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3\\_1\\_2Simon.pdf](https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf) (Accessed 7 Dec. 2017).
8. Simon, H. A. (2000) "Teorija prinjatija reshenij v jekonomicheskoj nauke i nauke o povedenii" [Decision making theory in economics and behavior science]. available at: <http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEHI2%20Simon.pdf>, (Accessed 7 Dec. 2017).
9. Thaler R. H. (1999) Mental Accounting Matters, *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 12, pp. 183-206.
10. Ol'sevich Yu. Ya. (2013) Sovremennyy krizis «meynstrima» v otsenkakh ego predstaviteley (predvaritel'nyy analiz) [The current crisis of the "mainstream" in the estimates of its representatives (preliminary analysis)]. Moscow, Institut ekonomiki RAN (in Russian).
11. Belyanin A. V. (2018) Richard Taler i povedencheskaya ekonomika: ot laboratornyy issledovaniy k praktike podtalkivaniya [Richard Thaler and behavioral economics: from laboratory research to practice of pushing]. *Voprosy ekonomiki*. – no. 1, pp. 5-25.
12. Bekker G. S. (2003) Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskiy podkhod. *Izbrannyye trudy po ekonomicheskoy teorii* [Human Behavior: An Economic Approach. Selected works on economic theory]. Moscow, GU VShE (in Russian).
13. Uil'yamson O. I. (1996) Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya [Economic institutes of capitalism: Firms, markets, "relative" contraction]. St. Petersburg, Lenizdat (in Russian).
14. North, D. (1997) *Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie jekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow, Fond jekonomicheskoy knigi "Nachala" (in Russian).
15. Kim, O. O. (2017) "Production-Distribution" Aggregated Market Unit Economy Model", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5871> (Accessed 7 Dec. 2017).
16. Kim, O. O. (2017) "Income-Consumption" Aggregated Market Unit Economy Model", *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 6 (11), pp. 362-365.
17. Kim, O. O. (2017) "Individual Well-Being Optimization Strategies", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vol. 20, available at: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/3.pdf> (Accessed 11 June 2018).
18. Bekker J., Villkov L, Taratukhin V., Kugeler M., Rozemann M. (2007) *Menedzhment protsessov* [Process-Management]. Moscow: Eksmo. (in Russian)