

Мисловська І. С.,

к.е.н., доц., доцент кафедри філософії та економіки, Львівський національний медичний університет імені Д. Галицького, м. Львів

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ “ЛЮДИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ” (“HOMO ECONOMICUS”)

Анотація. У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності “людини економічної”. Поставлено за мету проаналізувати моделі “людини економічної”, створені різними школами економічної думки у відповідності до загальносвітового еволюційного процесу і розвитку економічної науки. Було проаналізовано низку різноманітних поглядів на “людину економічну”, включаючи концепції представників класичної школи, марксизму, неокласиків та інших сучасних шкіл. Визначено базові відмінності у концептуальних підходах до становлення якостей людини. Представлено об’єктивні передумови трансформації моделі “людини економічної” в умовах інтелектуалізації праці й передачі знань. Автор формулює категорію “людини економічної” як суб’єкта економічних відносин, що характеризується як раціональною, так і ірраціональною поведінкою. З одного боку, людина прагне покращити свій добробут, але в той же час вона має і неекономічні інтереси, певну етичну орієнтацію тощо. “Людина економічна” виконує три основні соціальні ролі: власника, виробника та споживача. Поведінка виробника і споживача може значно відрізнятися. Автор пропонує аналізувати “людину економічну” як результат дії всіх її соціальних ролей. Автор робить логічне припущення, що в умовах переходу до ринкової економіки модель «людини економічної» змінюється. В цей період виникають “перехідні” форми людської діяльності, цінностей і норм поведінки. Економічна поведінка індивіда здебільшого визначається індивідуальними якостями і характеристиками людини в нових умовах діяльності. Важливим аспектом визначення рис і побудови моделі української “економічної людини” виступає аналіз мотивацій економічної поведінки. В статті наголошено, що модель сучасної української “людини економічної» має описувати економічну поведінку індивідів, враховуючи особливості економічної свідомості та економічної спрямованості відповідно до соціально-політичного контексту, в яких вони формуються.

Ключові слова: “людина економічна”, економічна поведінка, економічна свідомість, економічна спрямованість, економічна культура, особистість, “людина соціальна”, “людина творча”, людський потенціал.

Myslovska I. S.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Philosophy and Economics, Lviv National Medical University named after D. Galitskiy, Lviv

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF “ECONOMIC MAN” (“HOMO ECONOMICUS”) RESEARCH

Abstract. The theoretical approaches to the definition of the essence of “economic man” are considered. The purpose of this article is to examine the model of “economic man” from different perspectives by various schools of economic thought in line with global evolutionary process and development of economic science. In variety of views of the “economic man” have been analyzed, including those of the representatives of the classical economic school, Marxist, new-classical and other modern schools. Fundamental differences in the approaches to the economic accumulation of man qualities have been defined. The objective prerequisites of the transformation of “economic man” model under intellectualization of labour and knowledge transfer have been presented. The author formulate definition of “economic man” as the subject of economic relations, which is characterized by both rational and irrational behaviors. On the one hand he seeks to improve their well-being, but at the same time he deals with non-economic interests, certain ethical orientation. “Economic man” has three major social roles: owner, producer and consumer. Producer behavior may differ significantly from consumer’s. The author propose to analyze “economic man” as result of all social roles. It is logical to assume that in the transition to a market economy the model of “economic man” is also undergoing some changes. During this period appear “transitional” forms of human activity, values and norms of behavior. Economic behavior of individuals is largely determined by their personal qualities and characteristics. An important aspect to identify the features and construction of the model of Ukrainian “economic man” is to examine the motivations of economic behavior. Emphasized that the model of modern Ukrainian “economic man” should describe the economic behavior of individuals by paying special

attention to the economic consciousness and economic orientation of the individual in accordance with the socio-political context in which they are formed.

Key words: “economic man”, economic behavior, economic awareness, economic orientation, economic culture, personality, “social man”, “creative man”, human potential.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних процесів, які відбуваються сьогодні в Україні та світі, велику роль у становленні ефективної економічної системи відіграє така важлива її складова, як “людина економічна”. Саме у праці, економічних відносинах людина реалізує себе як цілісність, а тому сьогодні актуальною є проблема осмислення еволюції поглядів на “людину економічну”. У зв’язку з переходом України до ринкової економіки, прийняттям нових зразків поведінки, нових цінностей доцільно більш детально вивчити моделі поведінки людини в економічному просторі, соціально-психологічні характеристики суб’єкта економічних відносин. Адже проблеми економічного розвитку України визначаються саме поведінкою та мотивацією її конкретних представників та економічних агентів. Глибина цієї проблеми криється у нерозумінні базових моделей людської поведінки та сукупності мотиваторів, їх невідповідності загальносвітовим цивілізаційним тенденціям.

Наявність протиріч між матеріальним егоїстичним мотивом економічної поведінки людини в Україні та сукупністю відносин у сфері сучасного господарства визначає актуальність даної проблематики та викликає потребу аналізу базових моделей людської поведінки в сфері економічних відносин.

Аналіз існуючих наукових праць із дослідження “людини економічної” свідчить про те, що вивчення еволюції моделей “homo economicus” перебуває на стадії розвитку та пошуку. З нашої точки зору будь-які економічні теоретичні побудови, аналіз результатів економічної діяльності мають виконуватися з урахуванням усіх складових людини: матеріальної (анатомія, фізіологія, біологія тощо) і духовної (психологія, духовні особливості, відчуття, емоції тощо) – на всіх рівнях економічного розвитку. Поки що такий комплексний системний підхід недостатньо витримується в економічних дослідженнях, що викривлює сутність економічної активності і не дає змоги розкрити глибинні характеристики “людини економічної”.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Модель “людини економічної” була створена А. Смітом на підставі філософських поглядів Т. Гоббса та К. Гельвеція. Доповнення характеристик такої моделі були здійснені Дж. С. Міллем і А. Маршаллом. Основою моделі “людини економічної” епохи вільної конкуренції був раціоналізм та егоїзм. Пояснювальні моделі “людини економічної” кінця XIX – середини XX століття будувалися вже з врахуванням індивідуально-психологічних особливостей індивіда (кейнсіанство; інституціоналізм; марксизм; теорія показного споживання Т. Веблена; теорія моди Г. Зімеля; концепція розкоші В. Зомбарта; теорія статусних груп і протестантської етики М. Вебера;

теорія інстинкту конкуренції Г. Шмоллера; теорія прихованих мотивів споживача Е. Діхтера та ін.).

Актуальною виступає модель “людини економічної”, представлена М. Вебером, яка ґрунтується на морально-етичних нормах економічної поведінки індивіда, що викликають сьогодні особливий інтерес. Цікавою, на нашу думку, є і модель людини В. І. Вернадського, в якій діяльність людини на Землі пов’язана з космосом, сама людина розглядається як загальнопланетарне явище (концепція ноосфери), розвивається на основі творчого наукового потенціалу і свободи наукового пошуку.

У другій половині XX століття все більшого значення набуває синтез моделей “людини економічної” та “людини соціальної”. Сьогодні в розробках неонституціоналізму, постіндустріалізму, постмодерну, інформаційної економіки, інтелектуальної економіки, економіки знань, інвестиційно-інноваційного, інновативно-інноваційного шляхів розвитку та інших дослідженнях вчені намагаються дослідити використання певних природних і набутих рис характеру людини, знань, інтелекту, креативності, творчості і психології людини. Досліджуються раціональність та нераціональність у прийнятті економічних рішень, робота ділянок мозку в процесі вироблення економічного рішення (нейроекономіка, нейромаркетинг). Тобто акцент робиться на різні природні, особливо психологічні риси людини у процесі економічної діяльності. Людина розглядається як система різноманітних складових. Так, наприклад, неонституціоналісти (зокрема, концепція Р. Коуза) стверджують, що у постіндустріальному суспільстві головною метою стане всебічний розвиток особистості, тому XXI століття вони оголосили століттям людини.

Серед актуальних закордонних дослідників цієї проблеми слід виділити М. Гайдеггера, Е. Кассирера, М. Кастельса, К. Кантора, Ж. Бодріара, С. Левицького, П. Сорокіна, Е. Лутохіну, В. Автономова, А. Орехова, А. Столярова. В Україні найбільший внесок у дослідження цього наукового напрямку здійснили А. Гальчинський, О. Дейнека, О. Левченко, А. Чухно, А. Гриценко, В. Москаленко, Ю. Пахомов, Ю. Павленко, Р. Яковенко та інші. Значну увагу вітчизняні економісти приділяють сьогодні такому фактору “людини економічної”, як національний інноваційний потенціал. Зокрема, академік А. Чухно розкриває значення цього фактора в еволюційному поступі населення України, розвитку інформаційних технологій, інтелектуалізації праці, поєднанні рис “людини економічної” та “людини творчої” (12, с. 220).

Нерозв’язаною часткою проведених досліджень є визначення трансформації “людини економічної” у відповідності до еволюційних змін у світі та Україні, що й визначає наукову новизну запропонованого дослідження.

Постановка завдання. У даній статті поставлено за мету проаналізувати моделі “людини економічної”, створені різними школами економічної думки у відповідності до загальносвітового еволюційного процесу і розвитку економічної науки; визначити трансформацію “людини економічної” як наслідок еволюційного поступу; позначити можливі шляхи розвитку концепції на основі новітніх тенденцій і проблем становлення сучасної “людини економічної” в світі та Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науці розроблено чимало концепцій “людини економічної” (“*homo economicus*”). Проаналізуємо їх еволюцію. Перша модель “людини економічної” була створена представниками класичної школи політичної економії. Так, Адам Сміт, “економіст всіх часів і народів” першим дав визначення самого поняття “*homo economicus*” і застосував його у своїх працях: “Теорія моральних почуттів” та “Дослідження про природу і причини багатства народів”. Адам Сміт стверджував, що природною рушійною силою економічного розвитку виступає прагнення людини досягти задоволення своїх економічних інтересів, насамперед грошових. Він вважав, що головні риси людини – самолюбство, егоїзм, намагання отримати максимальний результат за мінімальних витрат. Абстрагуючись від усіх інших мотивів поведінки економічних суб’єктів, Адам Сміт писав про те, що особистий інтерес є головним мотивом, який спонукає людей до співробітництва. Вчений робив особливий наголос на значенні особистого інтересу як могутнього стимулу прогресивного розвитку людського суспільства. Панування вільної конкуренції, на думку А. Сміта, як правило, змушує людей обирати альтернативні методи використання обмежених економічних благ, тобто поводитися раціонально. Він зазначав: “Особистий інтерес кожної людини змушує її шукати вигідного і уникати невигідного заняття” (9, с. 109). Цю ідею підтримали і представники неокласичної школи. На думку П. Хейне, коли б люди у суспільстві не цінували раціональність, а віддавали перевагу примхам та випадковостям, то економічна теорія майже втратила б свою здатність завбачати (11, с. 444). Але для раціональної економічної поведінки люди повинні мати свободу вибору, бути достатньо поінформованими, в тому числі й за рахунок освіти, оперативно реагувати на зміни в економічній кон’юктурі.

Наступна модель “людини економічної” була запропонована наприкінці XIX ст. засновником неокласичної школи – англійським економістом Альфредом Маршаллом. Він висунув своє розуміння “людини економічної” як такої, що формується у процесі трудової діяльності і під впливом тих ресурсів, які вона створює в процесі праці. Модель сучасної “людини економічної”, за А. Маршаллом, представлена такими характерними рисами і властивостями, як впевненість в собі, самостійність, відповідальність, обачність, швидкість у виборі рішень і в судженнях і, головне, - раціональність. Мотиви дій

“людини економічної”, на думку А. Маршалла, можуть бути різні, але найстійкіший стимул до ведення господарської діяльності – це бажання і можливість отримати за неї матеріальну винагороду. Серед інших спонукальних мотивів до економічної активності він виділив також бажання заслужити схвалення і уникнути презирства оточуючих, забезпечити високий соціальний статус тощо. Модель “людини економічної” А. Маршалла наближена до властивостей сучасних менеджерів. Хоча сам він писав: “здійснювались, що правда, спроби сконструювати певну абстрактну науку про дії «економічної людини», вільної від усіляких моральних принципів... що методично та егоїстично наживає гроші” (8, с. 47). Слід зазначити, що концепція “людини економічної” А. Маршалла здобула достатню популярність, і основні її принципи були покладені в основу моделі сучасної економічної людини.

Ці дві описані вище моделі “людини економічної” схожі між собою тим, що суб’єкт економічних відносин в кожній з них представлений раціональним, його діям у певній мірі притаманне співставлення вигод і витрат. Дбаючи про свої інтереси, людина примножує водночас і свій добробут, і багатство суспільства. Але, оцінюючи доцільність і ефективність такої моделі “людини економічної”, не слід забувати, що вона може мати схвальну оцінку тільки для конкретних історичних умов розвитку економіки. Економічна система за таких умов є простою сукупністю господарюючих суб’єктів, в якій відсутнє втручання держави та інших інститутів в економіку. Така ситуація була, як відомо, властива капіталізму епохи вільної конкуренції.

Наступним блоком економічних концепцій, які намагалися побудувати пояснювальні моделі “людини економічної”, стали теорії кінця XIX – середини XX століття, які базувалися на врахуванні індивідуально-психологічних особливостей індивіда, що відображаються на його економічній поведінці. До таких теорій можна віднести кейнсіанство, інституціоналізм, марксизм, теорію показного споживання Т. Веблена, теорію моди Г. Зіммеля, концепцію розкоші В. Зомберта, теорію інстинкту конкуренції Г. Шмоллера, теорію прихованих мотивів споживача Е. Діхтера та інші.

На відміну від моделей раціональної “людини економічної” А. Сміта та А. Маршалла, представники кейнсіанського та інституціонального напрямів економічної теорії пропонують дещо іншу модель. В ній людина прагне не лише до привласнення матеріальних благ, а й до збільшення вільного часу, до престижної роботи. Модель економічної поведінки людини доповнюється такими психологічними факторами, як милосердя, альтруїзм, служіння колективу, суспільству тощо. Водночас для дій індивідів властива недостатня поінформованість, отже, й обмежена раціональність. Причиною цього є складні економіко-соціологічні мотиви поведінки людини, пов’язані із звичаями, традиціями, культурними цінностями, релігійними переконаннями тощо. Зокрема, Джон Кейнс обґрунтував основний психологічний закон, згідно з яким люди схильні, як правило,

збільшувати споживання із зростанням доходів, але не такою мірою, як зростає дохід (6, с. 90).

Трансформація моделі “людини економічної” в епоху великої депресії (30-ті роки XX століття) і появи теорії державного регулювання економіки та мультиплікатора Дж. Кейнса, розробленої в його праці “Загальна теорія зайнятості, процента і грошей” (1936 р.), об’єктивно зумовлена. Адже значно складнішою (на відміну від економіки вільної конкуренції) стає в цей час вся економічна система. В ній передбачається активний вплив на економіку з боку держави, профспілок, корпорацій, інших інститутів. Замість індивідуальних цінностей починають переважати колективні, між індивідуальними, колективними і суспільними інтересами існують суперечності. Водночас частково додається відчуженість праці від власності. Найбільше це є властивим для таких країн, як Японія, Швеція та ін. Такі економічні умови характеризують вищу стадію розвитку капіталізму. Навіть у США, де найбільшою мірою зберігся індивідуалізм, попередній період економічного розвитку, коли переважала перша модель “людини економічної”, деякі економісти, зокрема Б. Гаврилишин, називають “ковбойською економікою” (4, с. 26).

Цікавою з нашої точки зору є теорія показного споживання Т. Веблена. Американський соціолог Торстейн Веблен, мабуть, вперше за історію концепції “економічної людини” як раціональної, що представлена А. Смітом та А. Маршаллом, піддає критиці такий погляд. Перш за все, на думку Веблена, людина є власником і споживачем, причому споживанню приділяється більша увага, ніж володінню благами і виробництву. Споживання є, на його думку, не тільки акт задоволення первинних потреб, але й задоволення потреб більш високого рівня. Оскільки людиною керує найсильніший з економічних мотивів – схильність до суперництва, то має місце демонстративне споживання, спрямоване на те, щоб показати свою приналежність до високого класу. Загальною метою будь-якої дії стає грошовий успіх, а демонстративне споживання, як і демонстративне марнотратство, стає засобом демонстрації “грошової сили” (2, с. 215).

Таким чином, людина економічна, на думку Веблена, не є розважливим раціональним агентом, що порівнює свої виграші та збитки. Такі ірраціональні зразки поведінки, як демонстративна поведінка і демонстративне марнотратство, викликані насамперед схильністю до звичних дій. Споживання – це не індивідуальний процес, спрямований на задоволення основних потреб, а радше спосіб заявити про свій соціальний статус, підтвердити уявлення про своє становище в суспільстві. Така думка, з нашої точки зору, має право на існування, адже сучасне суспільство, в якому споживанню надається все більшого значення, підтверджує слушність поглядів Т. Веблена. Т. Веблен був першим з дослідників, хто звернув увагу на те, що зміст людини “homo economicus” змінюється в процесі соціально-історичних трансформацій, він вважав за необхідне у процесі дослідження економічної реальності

звернутися до методів психології. Це видається нам цілком правильним підходом. Але обмеженість цієї концепції полягає, на нашу думку, в тому, що Т. Веблен акцентує увагу лише на людині-власнику, не беручи до уваги таку важливу складову людини, як людина-працівник, відкидаючи тим самим дію закону єдності праці і власності, що розкриває глибинну сутність “людини економічної”.

Концепція “людини економічної”, представлена Максом Вебером, тісно пов’язана з морально-етичними нормами економічної поведінки, з релігією, а саме: з протестантством. “Дух капіталізму”, який М. Вебер аналізує в праці “Протестантська етика і дух капіталізму”, розглядається як особливий тип мислення, для котрого характерне “накопичення” як спосіб задоволення матеріальних потреб, відмова від радощів життя і мирських благ, це є систематичне і раціональне прагнення до прибутку в рамках своєї професії (1, с. 75). Усвідомлення того, що результати праці приносять користь суспільству, наприклад, сприяння економічному процвітання рідного міста чи забезпечення населення робочими місцями, приносить радість і відчуття щастя підприємцю. Намальований М. Вебером портрет підприємця, який по суті є прототипом “людини економічної”, – це тверезий, сумлінний і надзвичайно працюючий робітник, який діє раціонально, але розглядає свої дії як корисні суспільству, а не тільки самому собі (як це передбачала модель егоїстичної “людини економічної” А. Сміта).

Найскладнішими видаються моделі “людини економічної” у посткапіталістичному суспільстві. Теоретично розроблені свого часу, вони дедалі помітніше набувають ознак практичного втілення у розвинутих країнах світу. Так, в економічній моделі людини майбутнього, обґрунтованій К. Марксом, зникає економічний примус до праці, яка стає вільною і творчою. Основні економічні потреби людини – власне вдосконалення, всебічний розвиток здібностей як самомета, абсолютне виявлення своїх творчих обдарувань, максимальне подовження активного життя, всебічний розвиток усіх сутнісних сил. Особистість володітиме не лише безмежністю своїх потреб, а і здатністю до їх розширення і задоволення. Важливими рисами економічної системи будуть органічне поєднання праці і власності, самоуправління, переважання колективної трудової власності. К. Маркс обґрунтував закономірність у розвитку людини, яка полягає у переході від людини економічної (“homo economicus”) до людини творчої (“homo creativus”). Це є вихідним положенням концепції людського потенціалу – поняття, яке поєднує в собі риси “людини економічної” та “людини творчої”.

Ідеї К. Маркса про сутність людини перегукуються з ідеями відомого українського вченого-економіста М. І. Туган-Барановського. Він, зокрема, стверджував, що людська особистість є верховною метою у собі, що як носії святині людської особистості усі люди – рівні. Це, на його думку, визначає верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія (10, с. 26). Цей висновок видається нам особливо

актуальним у контексті завдання посилити саме людиновимірний контекст розвитку як економічної системи, так і економічної науки в умовах тих трансформаційних процесів, які відбуваються сьогодні в світі та Україні.

Особливої уваги, на нашу думку, заслуговує концепція людини В. І. Вернадського. У моделі, розробленій цим вченим, діяльність людини на Землі пов'язана з космосом, сама ж людина розглядається як загальнопланетарне явище. Таку ідею ще в XVII ст. вперше висловив Х. Гюйгенс у своїй праці "Космотеорос". В. І. Вернадський розвинув її у концепції ноосфери. Вирішальним фактором перетворення біосфери Землі у ноосферу (якісно новий стан біосфери, її перебудова, включаючи навколосезонний простір) є перетворююча роль науки і соціально організованої праці людства. На думку В. І. Вернадського, найвищою цінністю стає праця, яка повинна бути розумною, вільною і добровільною, а людина продукує і реалізує у праці свою думку. Як результат взаємодії людської природи і людської праці виникає нова могутня продуктивна сила – геологічна, що акумулює і синтезує енергію цих складових (3, с. 218). Провідним фактором цих трьох складових виступає, на думку В. І. Вернадського, свідомість, наукова думка. Саме у ноосфері розвиток особистості досягає найвищого рівня. Йдеться передусім про удосконалення всіх сутнісних сил особистості (фізичної та розумової праці, організаторських, творчих та інших здібностей), культури, моралі, психічних якостей тощо. Домінуючим принципом ноосфери, за В. І. Вернадським, є звільнення людини від рутинних технологічних дій, що перетворюють її на робота, виявлення і розвиток творчого наукового потенціалу особистості, максимальний прояв і реалізація розумових здібностей, свобода наукового пошуку.

Проаналізовані погляди К. Маркса, М. І. Туган-Барановського, В. І. Вернадського щодо проблеми людини у посткапіталістичному суспільстві частково збігаються з ідеями представників інших напрямків сучасної економічної науки – теорії суспільного вибору (Дж. Б'юкенен), неінституціоналізму (Р. Коуза). Наприклад, неінституціоналісти наголошують на тому, що саме у постіндустріальному суспільстві всебічний розвиток особистості стане головною метою, тому і ХХІ століття вони оголосили століттям людини.

В сучасних дослідженнях українських економістів і психологів при вивченні "людини економічної" наголос робиться на таких факторах впливу, як національна економічна культура, економічна свідомість та економічна спрямованість особистості (О. Дейнека, В. Москаленко, А. Гальчинський, А. Гриценко), економічна соціалізація (О. Власова), національний інноваційний капітал (А. Чухно) та ін.

На основі аналізу концепцій "людини економічної" можна зробити висновок, що відбулася значна трансформація поглядів на цей феномен зі зміною соціально-економічних умов життєдіяльності суспільства. В сучасній моделі "людина економічна" має розглядатися як сукупність потреб, інтересів, цілей індивіда, органічне поєднання в ньому найважливіших рис працівника і власника. У такому аспекті, як нам видається, найглибиннішою

сутністю "людини економічної" є втілення основних суперечливих сторін закону єдності праці і власності. На нашу думку, в загальному вигляді модель "людини економічної" можна охарактеризувати як таку, що містить три основні групи факторів: 1) цілі людини; 2) засоби для їх досягнення; 3) інформація про процеси, через які засоби прямують до досягнення цілей.

Сучасну модель "людини економічної" можна описати за такою загальною схемою:

1. "Людина економічна" знаходиться в умовах обмежених ресурсів, що змушує її робити вибір для задоволення своїх потреб.

2. Фактори, що зумовлюють цей вибір, поділяються на дві групи: переваги та обмеження. Переваги характеризують суб'єктивні потреби і бажання індивіда, обмеження – його об'єктивні можливості. Головними обмеженнями є величина доходу людини та ціни окремих благ і послуг.

3. "Людина економічна" здатна оцінювати можливості для неї варіанти вибору: наскільки їх результати відповідають її схильностям. Тобто альтернативи завжди повинні бути порівнянні між собою.

4. Роблячи вибір, "людина економічна" керується власними інтересами, які можуть включати і добробут інших людей. Важливо те, що дії індивіда визначаються його власними уподобаннями, а не уподобаннями його контрагентів по угоді і не прийнятими в суспільстві нормами, традиціями тощо.

5. Інформація, що знаходиться в розпорядженні економічної людини, як правило, є обмеженою. Придбання додаткової інформації вимагає витрат.

6. Вибір "людини економічної" є раціональним у тому сенсі, що з відомих варіантів обирається той, який згідно з очікуванням найбільшою мірою буде відповідати її уподобанням.

Отже, на основі вищезрозглянутої схеми можна виділити такі характеристики сучасної "людини економічної": 1. Людина незалежна. Це індивід, що приймає самостійні рішення, виходячи зі своїх особистих переваг. 2. Людина егоїстична. Вона в першу чергу дбає про свій інтерес і прагне до максимізації власної вигоди. 3. Людина раціональна. Вона послідовно прагне до поставленої мети і розраховує порівняльні витрати того чи іншого вибору засобів її досягнення. 4. Людина інформована. Вона не тільки добре знає власні потреби, але і володіє достатньою інформацією про засоби їх задоволення.

Серед різноманітних факторів, які впливають на формування "людини економічної", слід особливо виділити систему економічних цінностей, економічну свідомість, економічне мислення та економічну культуру в цілому, що формується в суспільстві під впливом конкретних соціально-історичних умов. Наприклад, в американському суспільстві історично склалася висока оцінка таких особистісних якостей, як впевненість у собі і вміння володіти собою. Цілком зрозуміло, що ці властивості домінуватимуть у образі "людини економічної". В процесі економічної соціалізації дитину буде орієнтовано саме на такий нормативний образ. Агенти соціалізації (сім'я, навчальні заклади тощо) формуватимуть навички, які відповідають цій моделі образу.

Одним з найважливіших факторів трансформації “людини економічної” в сучасному інформаційному суспільстві є знання. Еволюційний поступ сучасного світу визначає інформацію та знання як головний фактор економічного розвитку. За даними ЮНЕСКО, в двадцяти країнах працює 95% всіх учених світу, й саме там дохід на душу населення зростає щорічно на 200 дол. США, в решті країн працює всього 5% вчених світу та щорічний приріст складає лише 10 дол. США (7, с. 11). Так, за експертними оцінками, завдяки удосконаленню лише однієї вищої освіти в США одержано у XX ст. чверть усього приросту валового національного продукту (5, с. 21). Отже, зрозумілим є те, що визначальною галуззю, яка формує найбільший обсяг доданої вартості та сприяє цивілізаційним змінам у самій людині, є сфера науки і освіти. Розвиток цієї сфери сприятиме інтелектуалізації праці – зменшенню частки фізичної праці та поступовому перетворенню її у творчу і розумову.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, аналіз концепцій “людини економічної”, створених різними школами економічної думки, дозволяє зробити висновки, що відбулася значна трансформація моделі “homo economicus” у відповідності до загальносвітового еволюційного процесу і розвитку економічної науки. Сформульована вище модель сучасної “людини економічної” склалася в результаті більш ніж двовікової еволюції економічної теорії. За цей час деякі ознаки “людини економічної”, що раніше вважалися основними, відпали як необов’язкові. До цих ознак можна віднести такі, як неодмінний егоїзм, повнота інформації, миттєва реакція. Натомість до головних ознак додалися підприємницькі здібності, інтелектуальний та творчий потенціал, соціальна адаптованість та ін. Подальші дослідження у даному напрямі дозволять більше систематизувати знання про “людину економічну”, дати комплексний і всебічний аналіз її характерних ознак із врахуванням найновітніших тенденцій розвитку людини, показати відмінності між “людиною економічною”, “людиною соціальною”, “людиною творчою” та іншими моделями економічної поведінки. З нашої точки зору доволі перспективними є дослідження концепції людського потенціалу, яке в сучасних умовах може бути збагачене багатьма новітніми підходами.

Для побудови моделі сучасної української “людини економічної” та виявлення її особливостей необхідно враховувати вплив реалій перехідного етапу розвитку економіки (від адміністративно-командної до ринкової), відповідних “перехідних” форм людської діяльності, цінностей, мотивів і норм поведінки, економічної культури. Отже, щоб бути максимально наближеною до реальності, модель сучасної української “людини економічної”, окрім основних рис західних моделей, має виявляти вплив актуальних політичних та соціальних обставин, описувати економічну поведінку індивідів, враховуючи особливості національної економічної свідомості та економічної спрямованості особистості відповідно до умов, в яких вони сформувалися.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вебер М. Протестантская этика. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 805 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Либроком, 2011. – 386 с.
3. Вернадский В. Проблемы геохимии / В. Вернадский. – М. : 1980, вып. 16, “Наука”. – 268 с.
4. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. До ефективних суспільств / Б. Гаврилишин. – К. : Наукова думка, 1990. – 273 с.
5. Економіка знань: виклики глобалізації та України / [під заг. ред. А. С. Гальчинського, С. В. Львовича, В. П. Семиноженко]. – К. : НІСД, 2004. – 261 с.
6. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
7. Левченко О. М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / О. М. Левченко. – К. : Корпорація, 2005. – 292 с.
8. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Эксмо, 2007. – 832 с.
9. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М. : Республика, 1997. – 352 с.
10. Туган-Барановский М. Основы политической экономии / М. Туган-Барановский. – М., 1998. – 346 с.
11. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М. : Новости, 1991. – 704 с.
12. Чухно А. А. Економічна теорія : у 2-х т. Т. 2 / А. А. Чухно. – К. : ДННУ АФУ, 2010. – 628 с.

REFERENCES

1. Veber M. (1990), Protestantskaja jetika. Izbranye proizvedenija, Progress, M., 805 s.
2. Veblen T. (2011), Teorija prazdnogo klassa, Librokom, M., 386 s.
3. Vernadskij V. (1980), Problemy geohimii, vyp. 16, “Nauka”, M., 268 s.
4. Havrylyshyn B. (1990), Dorohovkazy v majbutnie. Do efektyvnykh suspil'stv, Naukova dumka, K., 273 s.
5. Ekonomika znan': vyklyky hlobalizatsii ta Ukraina, pid zah. red. A. S. Hal'chyn'skoho, S. V. L'ovochkina, V. P. Semynozhenko (2004), NISD, K., 261 s.
6. Kejns Dzh. (1978), Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg, Progress, M., 494 s.
7. Levchenko, O. M. (2005), Ekonomika znan': upravlinnia rozvytkom liuds'kykh resursiv Velykobrytanii, Korporatsiia, K., 292 s.
8. Marshall A. (2007), Osnovy jekonomicheskoy nauki, Jeksmo, M., 832 s.
9. Smit A. (1997), Teorija нравstvennyh chuvstv, Respublika, M., 352 s.
10. Tugan-Baranovskij M. (1998), Osnovy politicheskoy jekonomii, M., 346 s.
11. Hejne P. (1991), Jekonomicheskij obraz myshlenija, Novosti, M., 704 s.
12. Chukhno, A. A. (2010), Ekonomichna teoriia : u 2-kh t. T. 2, DNNU AFU, K., 628 s.