

К.е.н., доцент Карачина Н.П.

Вінницький національний технічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ КАТЕГОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ І МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТИ

Склалися достатньо визнані підходи до диференціації етапів економічної думки, які представлені у ряді праць, наприклад [1-2]. При цьому, на нашу думку, маловивченим залишається питання етимології і можливості використання категорії «економічної поведінки».

Основу авторського уявлення про альтернативний методологічний базис теорії економічного аналізу складає твердження про перспективність і більш глибоку, порівняно із традиційними підходами, наукову об'єктивність концепції аналізу різноманітних економічних суб'єктів на основі дослідження закономірностей їх поведінки. При цьому, розуміючи таку поведінку як складний комплекс поєднання соціально-економічних і ментально-психологічних чинників, виділяємо як окремий самостійний блок дослідження аналіз саме економічної поведінки, що так чи інакше можна вважати відображенням сумарного безпосереднього чи опосередкованого вплив всіх інших чинників. Звідси категорію «економічна поведінка» розглядаємо як провідну для пояснення закономірностей ефективності з огляду на величезну кількість чинників, що визначають модель такої ефективності та з врахуванням складних комбінацій сумарного їх впливу.

З метою більш глибокого теоретичного осмислення сутності категорії «економічна поведінка» було здійснено її аналіз через призму історичної ретроспективи становлення окремих етапів, напрямків, наукових течій економічної думки.

Ретроспектива формування уявлень про норми, за якими формується типова у певних умовах економічна поведінка та відповідно констатація ознак, що відображають відхилення від такої, повинна базуватися на канонічних принципах, закладених у біблійських творах. Такими принципами можна визнати: 1) ігнорування матеріального збагачення та надання пріоритету дотримання певних духовних/культурних норм; 2) визнання як основного типу поведінки пересічної людини «чесну» (на основі загальновідомих заповідей), насамперед фізичну працю, яка є єдиним соціально визнаним джерелом власного матеріального забезпечення; 3) визнання ієрархії суспільства, що водночас можна перенести і на принципи побудови управлінської вертикалі в економічній організації; 4) надання пріоритету суспільного статусу перед матеріальним та ін. Загалом же основу канонічної моделі економічної поведінки склали культурні пріоритети, побудовані на вірі.

Іншим етапом, який дозволяє стверджувати про радикальну зміну уявлень щодо економічної поведінки, стала теорія меркантилізму, яка мала статус панівної доктрини з XI-XVII ст. Модель поведінки у даному разі описувалася на основі т.з. «меркантилістської формули багатства». В даному разі основними стали: 1) пріоритет збагачення; 2) таке збагачення вимагало досягнення як найсприятливіших умов для нееквівалентного обміну на користь активно діючих економічних суб'єктів, що по суті означало переорієнтацію останніх на грошові, фінансові критерії успіху» 3) меркантилістська модель явно протирічила канонічній, що означало формування одночасно визнаних у суспільстві діаметральних типів поведінки.

В подальшому дослідженням даних питань займалися представники різних наукових течій, зокрема класичної політичної економіки, неокласичного напрямку економічної теорії (в т.ч. маржиналізму), марксистської політекономії, інституціоналізму, історичної школи та ін.

Витоки дослідження визначення категорії «економічна поведінка» найчастіше пов'язують із сформованою А. Смітом [3, с. 372] концепцією «економічної людини» - людини раціональної, котра має стабільні переваги і пра-

гне максимізувати власну вигоду в умовах абсолютної повноти інформації, свободи вибору і кількісної оцінки альтернатив. Звідси особливістю політ-економічної моделі поведінки «економічної людини» стала орієнтація на егоїстичний раціоналізм пересічної людини, поведінка якої ґрунтується на мотивах отримання вигоди; при цьому егоїзм не тільки не засуджується, але й визнається як основний прогресивний імпульс розвитку. Головною особливістю такої моделі є визнання пріоритетних як орієнтації на матеріальний (економічний, фінансовий і т.д.) успіх, так і тієї обставини, що відповідний раціоналізм є передбачуваним, умовно кажучи запрограмованим. Звідси дії всіх і окремого суб'єкту є тотожними, що одночасно визначає і характер колективних дій в межах організації, підприємства, фірми.

В марксистській економічній теорії акцент було зроблено на тому, що людина є основною продуктивною силою суспільства. Для даного економічного напрямку є характерним те, що в межах капіталістичного способу виробництва роль людини зводиться до основного засобу нагромадження капіталу через створення абсолютної та додаткової вартості.

Німецька історична школа, досліджуючи поведінкові аспекти людини, значну увагу зосереджувала на новаторстві, освіченості, творчості та підприємстві як передумов їх економічної поведінки. Так, по М. Веберу, економічна поведінка як сукупність «економічних дій» і «економічно орієнтованих дій» може бути направлена як на досягнення раціональних економічних цілей (формальна раціональність, виражена кількісно), так і орієнтована на будь-які економічно нераціональні цілі, не детерміновані будь-якими етичними, релігійними, національними та іншими абсолютними цінностями (субстантивна раціональність, не виражена кількісно) [4, с. 263].

Кейнсіанський напрям економічної теорії розглядає крізь призму ширшого кола інтересів, де економічні вчинки індивідів розглядаються крізь призму основного т.з. «психологічного закону» (люди схильні збільшувати споживання із зростанням доходів, але не такою мірою, як зростає дохід), а тому

використовує такі терміни, як «схильність до заощаджень», «перевага ліквідності» тощо, які впливають з природних властивостей людини.

Завдяки подальшому впливу представників інституціональних економічних теорій, насамперед таких як Т. Веблен, У. Мітчелл, Д. Коммонс, Р. Коуз, Д. Б'юкенен, Г. Саймон, Д. Норт та ін. економічна модель людини доповнюється іншими характеристиками. Так, не максимізація вигоди, а інстинкт майстерності (визначально закладене в людині прагнення до творчості), інстинкт допитливості (продовження інстинкту гри як форми пізнання світу) і батьківське почуття (турбота про ближнього) формують модель економіки в цілому. Крім цього, важливо вивчати не поведінку окремих економічних суб'єктів, а колективні дії певних їх асоціацій, наприклад, профспілок, об'єднань підприємців, політичних партій і т.д. Г. Саймоном замість «економічної людини» запропонована модель «адміністративної людини»: у той час, як «економічна людина» максимізує, тобто обирає найкращий курс дій із можливих, «адміністративна людина» шукає задовільний курс або принаймні такий, що вважається досить виваженим.

Загалом же проведені дослідження свідчать про наступне: незважаючи на те, що визначення сутності «економічної поведінки» цікавить науковців майже двісті років, дана категорія залишається мало вивченою, існуючи лише у вигляді відносно невеликого анклаву, який знаходиться поза межами основних проблем сучасної економічної теорії.

Література:

1. Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Тараренко, А. М. Поручник та ін. — К.: КНЕУ, 1999. — 564 с.
2. Проскурін П. В. Історія економіки та економічних учень: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 372 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцгиз, 1962. — 684 с.
4. Вебер М. Избранное: протестантская этика и дух капитализма. — М., 2006. — 648 с.