

УДК 338.24

КАРАЧИНА Н.П., к.е.н., доц.

Вінницький національний технічний університет

**ІСТОРИЧНИЙ ТА СУЧАСНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ
ГНОСЕОЛОГІЧНОГО БАЗИСУ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ
ПІДПРИЄМСТВ**

Здійснено аналіз сутності категорії «економічна поведінка» через призму історичної ретроспективи становлення окремих етапів, напрямків, наукових течій економічної думки, які сформували різні підходи до розуміння економічної поведінки. Проведено дослідження еволюції поняття «економічна поведінка» з позиції концепцій функціонування фірм, в розрізі поведінкових теорій менеджменту та сучасних наукових положень. Сформовано та обґрунтовано авторську інтерпретацію категорії «економічна поведінка підприємства».

Ключові слова: економічна поведінка, класична політична економія, неокласичний напрям, маржиналізм, марксистська політекономія, інституціоналізм.

Карачина Н.П.

Исторический и современный опыт формирования гносеологического базиса
экономического поведения предприятий

Осуществлен анализ сущности категории «экономическое поведение» сквозь историческую ретроспективу становления отдельных этапов, направлений, научных течений экономической мысли, которые сформировали разные подходы к пониманию экономического поведения. Проведено исследование эволюции понятия «экономическое поведение» с позиции концепций функционирования фирм, в разрезе поведенческих теорий менеджмента и современных научных положений. Сформировано и обосновано авторскую интерпретацию категории «экономическое поведение предприятия».

Ключевые слова: экономическое поведение, классическая политическая экономия, неоклассическое направление, маржинализм, марксистская политэкономия, институционализм.

Karachina N.P.

Historical and modern experience of forming of gnosiological base in relation to economic behavior of enterprises

The work considers the analysis of the essence of the category «economic behavior» through the prism of the historical retrospective view of separate stages becoming, directions, scientific flows of economic thought which have formed different approaches to understanding of the economic behavior. Also the research of the evolution of the concept «economic behavior» from the position of the conceptions of functioning of firms in view of behavior theories of management and modern scientific positions is made. The author's interpretation of the category «economic behavior of enterprises» is formed and grounded.

Key words: economic behavior, classic political economy, neoclassical direction, marginalizm, marxist political economy, institutionalism.

Постановка проблеми

Накопичені в ході еволюції економічних основ сучасної цивілізації проблеми, а також зростання в останній час ролі факторів невизначеності та нестабільності економічного середовища свідчать про актуалізацію завдання пошуку концептуальних варіантів ефективного розвитку інституту сучасного підприємства. Загалом проблема, як вважаємо, полягає у вичерпанні можливостей поширених до останнього часу підходів та відповідних категорій у забезпеченні адекватної ідентифікації стану, причинно-наслідкових механізмів та перспектив трансформації підприємства як основи та первинного ланцюга соціально-економічного базису суспільства.

Основу авторського уявлення про альтернативний методологічний базис подібного аналізу складає твердження про перспективність і більш глибоку,

порівняно із традиційними підходами, наукову об'єктивність концепції аналізу підприємства на основі всебічного дослідження закономірностей його поведінки. При цьому, розуміючи таку поведінку як складний комплекс поєднання соціально-економічних і ментально-психологічних чинників, виділили як окремий самостійний блок наших дослідження аналіз саме економічної поведінки підприємства, що так чи інакше можна вважати відображенням сумарного безпосереднього чи опосередкованого вплив всіх інших чинників. Звідси категорію «економічна поведінка підприємства» розглядаємо як провідну для пояснення закономірностей ефективності функціонування підприємства з огляду на величезну кількість факторів, що визначають модель такої ефективності та з врахуванням складних комбінацій сумарного їх впливу. В свою чергу, глобальні трансформаційні процеси, що супроводжують пострадянський етап розвитку вітчизняних підприємств і які відображають радикальні зміни самих різних аспектів життєдіяльності останніх, дають підстави для визначення без перебільшення унікальних особливостей реалізації категорії „економічна поведінка” та „економічна поведінка підприємства” в Україні, на пострадянському просторі в цілому, а також стосовно репрезентативного підприємства як універсального інституту, який функціонує за загальними закономірностями у будь-яких соціально-економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблеми визначення сутності категорії «економічна поведінка» стосуються дослідження багатьох відомих зарубіжних вчених-економістів. Це, зокрема, А. Сміт, П. Хейне, А. Маршалл, Ф. Хайєк, К. Маркс, М. Вебер, Г. Шмоллер, Т. Веблен, У. Мітчелл, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Дж. Б'юкенен, Г. Саймон, Д. Норт, Й. Шумпетер, В. Зомбарт. У той же час недостатньо опрацьованими є еволюційні засади детермінації економічної поведінки підприємств, фірм, організацій, адже визначення сутності ділової фірми та окремі аспекти її економічної поведінки представлені лише в роботах неоінституціоналістів Г. Саймона та Р. Коуза. Значний внесок у визначенні етимології категорії «економічна поведінка

підприємства» зробили такі сучасні вітчизняні науковці, як Н. Шibaєва, Г. Капленко, М. Гуревичов, В. Войтко та А. Азрилиян. Проте, є недостатньо дослідженими концептуальні та методологічні обґрунтування формування гносеологічного базису щодо економічної поведінки сучасних підприємств.

Формулювання цілі статті

Метою статті є ґрунтовне дослідження понятійно-категоріальних аспектів економічної поведінки підприємств в процесі наукового пошуку з позиції еволюції моделей «економічної людини», поведінкових аспектів підприємця, колективної економічної поведінки та, зокрема, економічної поведінки підприємств, фірм, організацій. На основі виявлених результатів і власних узагальнень є необхідним формування та обґрунтування авторської інтерпретації категорії «економічна поведінка підприємства».

Виклад основного матеріалу

З метою більш глибокого теоретичного осмислення сутності категорії «економічна поведінка» вважали за необхідне здійснити її аналіз через призму історичної ретроспективи становлення окремих етапів, напрямків, наукових течій економічної думки, які, як засвідчив аналіз, сформували різні підходи до розуміння економічної поведінки. При такому аналізі використовували структуру диференціації етапів економічної думки, яка представлена у ряді праць вітчизняних та зарубіжних дослідників з історії еволюції економічних вчень [1-10], яка, не зважаючи на деякі відмінності у трактуванні окремих авторів, в цілому має аналогічний вигляд.

Дослідженням визначеної проблематики займались різні наукові течії, зокрема класична політична економія, неокласичний напрям в економічній теорії (в т.ч. маржиналізм), марксистська політекономія, інституціоналізм та нова історична школа.

Історично витoki дослідження визначення категорії «економічна поведінка» пов'язують із сформованою А. Смітом концепцією «економічної людини» - людини раціональної, котра має стабільні переваги і прагне максимізувати власну

вигоду в умовах абсолютної повноти інформації, свободи вибору і кількісної оцінки альтернатив [1, 372]. Еволюція теорії раціональної «економічної людини» свідчить, що визначальною рисою концепції є економічний егоїзм. Отже, прагнення індивідуума до задоволення особистих економічних потреб диктує лінію його поведінки, формує зацікавленість у результатах праці, впливає на продуктивність його праці, стимулює її зростання тощо.

До подібної точки зору схиляються й неокласики. За П. Хейне, «...коли б люди в суспільстві не цінували раціональність, а віддавали перевагу примхам та випадковостям, економічна теорія втратила б свою здатність передбачення» [2, 420]. Для цього вони повинні мати свободу вибору, бути достатньо поінформованими. А. Маршалл значною мірою відійшов від спрощеної моделі людини в працях представників раннього маржиналізму, а також людини економічної і зазначав, що економічна наука має справу з людиною, яка в господарському житті керується не лише власними егоїстичними мотивами, а й такою ж мірою мотивами інших людей; з людиною, якій притаманні марнославство й безпека, відчуття насолоди від процесу належного виконання роботи; готовність жертвувати собою задля сім'ї, сусідів або країни; з людиною, яка має потяг до добродісного способу життя через його достоїнства [3, 183]. Отже, А. Маршалл відводив вирішальну роль раціоналізму в умовах обмеженості ресурсів, обмежуючи водночас значення користолюбства. Ф. Хайєк, розглядаючи умови формування людини економічної, стверджував, що завдяки механізму вільної конкуренції здійснюється відбір раціональних та ірраціональних правил поведінки, частина яких закріплюється в традиціях [4, 14]. Позитивним за таких підходів є передусім повніше тлумачення людини економічної, зокрема врахування насолоди від самого процесу праці.

В марксистській економічній теорії людину вперше проголошено 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, що відповідало реаліям того періоду. В основі такого розуміння сутності людини – передусім принцип економічного детермінізму. Водночас західні науковці акцентували на гуманістичній спрямованості діалектичного методу К. Маркса, насамперед у його ранніх працях, згідно з яким економічний прогрес повинен бути спрямований на всебічний розвиток людини. З урахуванням ролі людини в соціалістичному суспільстві Маркс обґрунтував соціологічний підхід до сутності людини, втілений у положенні, що «людина є сукупністю суспільних відносин», згідно з яким природа людини розглядається як така, що може бути реалізована в підсистемах суспільних відносин – економічних (передусім у відносинах економічної власності), соціальних, правових, політичних, культурних, духовних, національних та ін. [3, 107].

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 нерациональні цілі, не детерміновані будь-якими етичними, релігійними, національними та іншими абсолютними цінностями (субстантивна раціональність, не виражена кількісно) [5, 263; 6, 70]. Отже, у веберіанському напрямку теорії економічна поведінка соціальних груп визначається престижем освіти, професії, нормами поведінки і відповідності цих позицій ринковим. Г. Шмоллер вважав, що прагнення людини до збагачення, яке домінує в її поведінці, необхідно обмежувати і контролювати за допомогою етичних норм з тим, щоб основні її зусилля були спрямовані на розвиток підприємства [7, 107]. Водночас в роботах представників історичної школи людина є передусім соціальною істотою. Так, Б. Гільдебрандт характеризував людину як суспільну істоту. В. Рошер та В. Зомбарт на передній план висували народ (з його способом

життя, мораллю, звичками тощо), а сутність людини розглядали як складовий елемент такої цілісності, протиставляючи економічному егоїзму людини дух народу, його патріотизм, енергію тощо [8, 65]. Отже, всі прихильники історичної школи погоджувалися у тому, що людина у своїй поведінці керується не тільки егоїстичними міркуваннями, але й прагне до справедливості, орієнтуючи себе на загальноприйняті звичаї, адже усі економічні процеси регулюються нормами, звичаями чи правом.

Кейнсіанський напрям економічної теорії, долаючи принцип індивідуалізму, сутність людини розглядає крізь призму ширшого кола її інтересів. Економічна модель поведінки людини доповнюється такими чинниками, як милосердя та альтруїзм. Водночас Дж. Кейнс зазначає, що навіть раціональні дії індивідів не завжди спричиняють адекватні соціальні наслідки, для них властива недостатня поінформованість, а отже, й обмежена раціональність [3, 217]. Економічні вчинки індивідів Кейнс також розглядає крізь призму основного 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 окремих природних властивостей людини. Тому в кейнсіанській моделі економічної людини переважає психологічний індивідуалізм, некомплексний економічний детермінізм, обмежений соціологічний підхід (людина не розглядається крізь призму системи суспільних відносин та відповідних інтересів, відсутній аналіз економічної поведінки індивідів у всіх сферах суспільного відтворення), що певною мірою характерне й для економічної теорії Маркса та представників інших течій, напрямків, шкіл.

Завдяки подальшому впливу представників інституціональних економічних теорій Т. Веблена, У. Мітчелла, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Дж. Б'юкенена, Г. Саймона та Д. Норта економічна модель людини доповнюється іншими характеристиками. Так, зокрема, наукові погляди Т. Веблена, що очолив соціально-психологічний варіант інституціональних досліджень, щодо рухомих

мотивів людської поведінки розглядаються як виклик класичній політичній економіці. 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 [9, 195]. Крім цього, з точки зору Т. Веблена важливо вивчати не поведінку окремих економічних суб'єктів, а колективні дії профспілок, об'єднань підприємців, політичних партій. Дж. Коммонс поділяє думку щодо колективізму і в роботі «Економічна теорія колективних дій» в основу політичної економії ставить аналіз колективної поведінки, отже, політекономія – це наука діяльності людей, а діючий інститут – її кінцевий об'єкт дослідження. Дж. Коммонс робить різницю між діючими підприємствами і діючими фірмами, об'єднуючи їх поняттям діючих колективних інститутів. Перші представляють собою технічні організації, мета яких полягає у підвищенні ефективності та у використанні факторів виробництва. Фірма ж цікавиться лише грошовими аспектами, вона зайнята в сутності виробництвом грошових вартостей. Найкращий діючий грошовий інститут за Дж. Коммонсом – той, де в оптимальному співвідношенні знаходиться техніка і бізнес [3, 315]. У. Мітчелл, в свою чергу, у науковій праці «Відсталість у мистецтві витратити гроші» вагоме значення надає дослідженню правил поведінки людей у грошовому господарстві, зокрема, у визначенні економічної поведінки індивідуумів не лише при придбанні грошей, але і їх витрачання [10, 281].

Слід зазначити, що значний вплив на формування сутності «економічної поведінки» мають дослідження неоінституціоналіста Г. Саймона [11, 173]. Замість моделі «економічної людини» ним 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. У цьому випадку людина, яка приймає рішення, має справу із значним спрощенням ситуації. Вона бере до уваги тільки ту відносно невелику кількість факторів, яку вона здатна

охопити. «Більшість випадків прийняття рішень людиною (як індивідуальних, так і організаційних) пов'язані з пошуком і вибором задовільних альтернатив. Тільки виняткові випадки пов'язані з пошуком і вибором оптимальних альтернатив» [12, 83]. За Саймоном індивіди замість оптимізації вибору керуються принципом «достатності» (поєднання достатності й задоволення). Як рішення індивід вибирає перший об'єкт, що задовольняє його прагнення. Виходить, існує подвійне обмеження раціональних суджень – когнітивні здібності й середовище. Отже, обмежена раціональність стає синонімом нераціональності вибору. Досліджуючи економічну поведінку фірми, Г. Саймон зазначав, що «... ділова фірма – це адаптивна система, яка включає матеріальні, людські, соціальні компоненти, пов'язані між собою комунікаціями і загальним намаганням усіх робітників співпрацювати для досягнення загальних цілей» [13, 62]. У фірмі рішення приймаються її членами колективно, а їх можливості до раціональних дій обмежуються як неможливістю передбачити усі наслідки приймаємих ними рішень, так і їх особистими цілями і соціальними перспективами.

Представники неоінституціоналізму Р. Коуз, Дж. Б'юкенен, Д. Норт все більше значення надають дослідженню економічної поведінки людей як учасників певних об'єднань, організацій та зокрема поведінки фірм. Дж. Б'юкенен в основу розробленої теорії суспільного вибору поклав ідею виявлення взаємозалежності політичних і економічних явищ, застосування економічних методів до вивчення політичних процесів [3, 328]. Основні особливості теорії суспільного вибору полягають у наступному: для характеристики поведінки людини в політичній сфері використовуються ті ж гіпотези, що і в неокласичній економічній теорії: гіпотези слідування особистому інтересу, повноти та транзитивності уподобань, раціональної максимізації цільової функції; процес виявлення уподобань індивідів найчастіше розуміється у термінах ринкової взаємодії: передбачається, що стосунки між людьми у політичній сфері можуть бути описані у термінах взаємовигідного обміну. Отже, на відміну від своїх соратників, у теорії суспільного вибору Б'юкенен виходить з припущення, що принцип раціональної

економічної поведінки людини може бути застосований у дослідженні будь-якої сфери діяльності, де людина робить вибір, у тому числі і в дослідженні політичних процесів.

Досліджуючи основи економічної поведінки фірми Р. Коуз шукав пояснення, чому виробництво усередині фірми іноді координується в централізованому порядку, а іноді визначається децентралізовано ринковими силами. Щоб з'ясувати це, він розглядав всю діяльність фірми в двох напрямках - вертикальному і горизонтальному. Перший - вертикальний - (від материнської компанії до дочірньої, від директорів до рядових виконавців) і що є обов'язковим до виконання. Другий напрям економічної діяльності фірми - горизонтальний - здійснюється на ринку, де діють суто добровільні двосторонні контакти та операції, і де все вирішують ціни, що складаються об'єктивно і незалежно від будь-яких команд [14, 57].

Доцільно виділити наукові пошуки та результати Д. Норта. Сформована ним концепція інститутів виходить з того, що, будучи "правилами гри", інститути задають систему стимулів (позитивних і негативних), направляючи діяльність людей по певному руслу. «Інститути - це «правила гри» в суспільстві, або, виражаючись формальніше, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми» [15, 9]. Інституційний же розвиток економіки відбувається під впливом взаємодії між інститутами й організаціями, коли перші визначають «правила гри», а другі є «гравцями». Такі правила поведінки спостерігаються у всіх сферах діяльності людей без виключення. Цим вони знижують невизначеність і роблять соціальне середовище більш передбаченим. Коли люди вірять в надійність і справедливість законів, договорів і прав власності, вони утримуються від спроб шахрайства, крадіжки, обману [16, 82; 17, 236]. Так, інститути виконують свою головну функцію - економії трансакційних витрат. Отже, в цілому, інституціоналісти схилились до двох положень: соціальної обумовленості економічної поведінки та обмежено раціонального характеру дій людини в сфері економіки. Очевидно, що представники

інституціоналізму визначальну роль у поведінці індивідів відводять суспільним інтересам, необхідності служіння потребам колективу й суспільства, критикуючи принцип індивідуалізму; неоінституціоналісти ж, хоча й розглядають колектив та колективні цінності, але акцентують на тому, як індивіди, керуючись власними потребами та інтересами, вирішують проблеми своєї належності до колективів, фірм з урахуванням впливу встановлених правил гри, впливу на зміну самих інститутів з метою максимізації задоволення власних потреб у всіх сферах діяльності.

Слід зазначити, що вивчаючи економічну поведінку людини, значна частина науковців, зокрема Ж.-Б. Сей, М. Вебер, Й. Шумпетер, В. Зомбарт, зосереджує увагу на визначенні поведінки індивідуума як підприємця. Ж.-Б. Сей у «Трактаті політичної економії» визначив поведінку підприємця, як творчий, експериментальний, ризиковий процес, для успішного ходу якого потрібні «здоровий глузд», постійність, знання людей, вміння правильно оцінювати важливість продукту, талант управління [18, 97]. М. Вебер, ідеалізуючи джерела сучасного бізнесу, домінантами підприємницької поведінки визначив протестантську етику та харизматичність самого підприємця [6, 71]. Й. Шумпетер, досліджуючи еволюційну поведінку фірм, зазначає, що підприємець являє собою головного суб'єкта економічного розвитку. В теорії підприємництва Шумпетер використовує концепцію раціональної («економічної») і реальної («ірраціональної») людини, об'єкта досліджень економістів інституціонального напрямку. Розглядаючи мотиви господарської діяльності в статичному стані, Шумпетер виділяє мотив задоволення потреб на основі раціональної поведінки (максимізації корисності або вигоди). Розглядаючи динамічну модель, Шумпетер вважає, що мотиви підприємницької діяльності ірраціональні, адже головними мотивами є саморозвиток особистості, успіх та радість творчості [19, 361].

В. Зомбарт у своїх роботах не виділяє ознаки саме поведінки, а описує різноманіття господарської діяльності людей протягом всіх історичних епох. Він

стверджував, що сучасна економічна практика виникла завдяки масовій жадобі до грошей [7, 107]. Зомбарт у праці «Буржуа: до історії розвитку сучасної економічної людини» [20, 218] вважав, що поведінка буржуа складається з двох частин: «підприємницького духу» (готовність до ризику, духовна свобода, генерація ідей, воля, наполегливість, вміння об'єднувати людей для сумісної роботи, переконувати клієнтів) і «бюргерського духу» (старанність, невибагливість, ощадливість та інші традиційно буржуазні чесноти).

Поряд із наведеним дослідженням економічної поведінки підприємця, на нашу думку, доцільним є також визначення еволюційних етапів формування концепцій підприємництва. Так, сучасні науковці К. Штайльманн, М. Дряхлов, В. Хартманн, О. Устенко [4, 19-30], виділяють чотири етапи наукового осмислення феномена підприємництва. «Перша хвиля» в розвитку підприємницької теорії пов'язана з трактуванням підприємницької функції як тягаря ризику й невизначеності в процесі економічного розвитку. Термін «підприємництво» запровадив Р. Кантільон щодо ризику підприємця як основної функціональної характеристики підприємництва. Елементи невизначеності й ризику є центральними в концепціях Дж. Тюнена, Д. де Тресі, Г. Мангольта, Ф. Найта. Класики політичної економії Ф. Кене, Ж. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо уособлювали підприємця лише з власником капіталу. У В. Рошера і Б. Гільдебранда підприємець не лише управляє своїм капіталом, але й поєднує власницькі функції з власною виробничою працею [3, 108]. Згодом підприємця дедалі рідше ототожнюють з власником, капіталістом, його розглядають як організатора виробництва, не обов'язково обтяженого правами власності. Такого погляду дотримувалися Ж.-Б. Сей і Дж. С. Міль, зокрема Сей вперше ґрунтовно описав підприємницькі функції та якості, необхідні промисловцеві, купцеві та фермеру. К. Маркс також функціонально розмежував власника і підприємця. Визначення підприємця як менеджера відтворилось в працях неокласиків – А. Маршалла, Л. Вальраса, К. Менгера, Ф. Візера, які вважали, що розвиток економічної думки відбувається паралельно із змінами реального підприємця.

«Друга хвиля» у визначенні підприємництва пов'язана з виокремленням ідеї інновації та активності як головної його риси. Основоположник цього напрямку Й. Шумпетер та його прихильники Т. Шмоллер, Ф. Тоссіг наголошують на активному, інноваційному характері соціальної та економічної дій підприємця і не лише у виборі з наявних альтернатив розподілу ресурсів, а й у створенні нових ринкових можливостей [10, 281]. Поява «третьої хвилі» в розвитку теорії підприємницької функції пов'язана з «поліфункціональною моделлю підприємництва», яка ґрунтується на ідеях представників неоавстрійської школи економічного аналізу Л. Мізес та Ф. Хаєк [11, 92]. Вони досліджували функції підприємця, що діє в умовах принципової нестачі необхідної інформації і є не «балансувальником» ринків, а їх активним перетворювачем і творцем. «Третя хвиля» теорії підприємницької функції вирізняється також особливим зосередженням уваги на особистих якостях підприємця – його вмінні адекватно реагувати на зміни економічної та суспільної ситуації, самостійності у виборі й прийнятті рішень та наявності управлінських здібностей. Сучасний етап розвитку теорії підприємницької функції – «четверта хвиля», що характеризується зміщенням акценту з аналізу «суто економічних» дій підприємця більшою мірою на управлінські й соціокультурні аспекти. Зокрема, своє четверте трактування підприємницька функція набуває в межах інституційної економічної теорії (Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон), згідно з якою підприємець стає суб'єктом, який робить вибір між контрактними відносинами вільного ринку й організацією фірми з метою заощадження трансакційних витрат. З огляду на представлене, вважаємо, що кожен етап формування підприємництва обумовив еволюцію визначальних мотивів економічної поведінки підприємців.

Отже, узагальнимо результати еволюції економічної поведінки в історії наукової думки з позицій людини, підприємця, колективу та фірми (рис. 1).

ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА»

Дослідження "економічної поведінки" людини

Класична політична економія:

Адам Сміт → модель «економічної людини» - людини раціональної, котра має стабільні переваги і прагне максимізувати власну вигоду.

Неокласичний напрям:

Пол Хейне → модель «економічної людини» - поєднання раціональності та насолоди від процесу праці.

Фрідріх Хайєк

Альфред Маршал → «економічна людина» - раціональна людина, спонукальним мотивом поведінки якої є визначена кількість грошей та відчуття насолоди від процесу праці.

Марксистська теорія:

Карл Маркс → «економічна людина» є сукупністю суспільних відносин, спонукальним мотивом поведінки якої є економічний детермінізм та соціальність.

Кейнсіанський напрям:

Джон Кейнс → економічна модель поведінки людини характеризується обмеженою раціональністю та доповнюється милосердям і альтруїзмом.

Ранній інституціоналізм:

Торстейн Веблен → «економічна людина» - людина, мотивом поведінки якої є не максимізація вигоди, а інстинкт майстерності, інстинкт допитливості і турбота про ближнього.

Уеслі Мітчелл → досліджує економічну поведінку людини у грошовому господарстві в процесі як придбання, так і витрачання грошей.

Неоінституціоналізм:

Герберт Саймон → модель «адміністративної людини» - економічна поведінка людини пов'язана з пошуком і вибором задовільних альтернатив.

Джеймс Б'юкенен → обґрунтовує можливість застосування принципу раціональної економічної людини у дослідженні будь-якої діяльності, де людина робить вибір, в тому числі і в дослідженні політичних процесів.

Даглас Норт → концепція інститутів: інститути – це «правила гри», які задають систему стимулів (позитивних і негативних), направляючи діяльність людей по певному руслу.

Нова історична школа:

Макс Вебер → економічна поведінка людини та соціальних груп визначається престижем освіти, професії, нормами поведінки і відповідності цих позицій ринковим.

Густав Шмоллер → вважав, що прагнення людини до збагачення, яке домінує в її поведінці, необхідно обмежувати і контролювати за допомогою етичних норм.

Дослідження колективної "економічної поведінки"

Ранній інституціоналізм:

Торстейн Веблен → відзначає, що важливо вивчати не поведінку окремих економічних суб'єктів, а колективні дії профсоюзів, об'єднань підприємців, політичних партій.

Джон Коммонс → в основу політичної економії ставить аналіз колективної поведінки, визначає різницю між діючими підприємствами (технічні організації, мета яких полягає у підвищенні ефективності) і діючими фірмами (організаціями, які займаються лише грошовими аспектами).

Дослідження "економічної поведінки" підприємця

Класична політична економія:

Сей-Жан Батист → визначив економічну поведінку підприємця, як творчий, експериментальний, ризиковий процес, для успішного ходу якого потрібні «здоровий глузд», постійність, знання людей, вміння правильно оцінювати важливість продукту, талант управління.

Нова історична школа:

Макс Вебер → ідеалізуючи джерела сучасного бізнесу, домінантами підприємницької поведінки визначив протестантську етику та харизматичність самого підприємця.

Вернер Зомбарт → визначив, що поведінка буржуа складається з двох частин: «підприємницького духу» (готовність до ризику, генерація ідей, наполегливість) і «бюргерського духу» (старанність, невибагливість).

Неолібералізм:

Йозеф Шумпетер → вважав, що мотивами економічної поведінки підприємця є саморозвиток особистості, досягнення успіху та подолання труднощів.

Дослідження "економічної поведінки" фірм

Неоінституціоналізм:

Герберт Саймон → ділова фірма – це адаптивна система, яка включає матеріальні, людські, соціальні компоненти, пов'язані між собою комунікаціями і загальним намаганням усіх робітників співпрацювати для досягнення загальних цілей.

Рональд Коуз → досліджував економічну діяльність та поведінку фірми в двох напрямках: в горизонтальному (здійснюється на ринку, де діють двосторонні контакти та операції, і де все вирішують ціни) та вертикальному (грунтується на організаційній структурі фірми).

Рис. 1 Дослідження сутності «економічної поведінки» в історії економічної думки

Проведені дослідження свідчать, незважаючи на те, що проблема визначення сутності «економічної поведінки» цікавить науковців майже двісті років, вона так і не стала самостійною гілкою політичної економіки, існуючи лише у вигляді відносно невеликого анклаву, який знаходиться поза межами мейнстріму економічної теорії.

Вочевидь досліджені автором наукові течії та теорії в розрізі історії економічних вчень, відтворюють еволюцію моделі «економічної людини», поведінкових аспектів підприємця, колективної економічної поведінки, але значно менше уваги надають детермінації економічної поведінки підприємств, фірм, організацій, адже визначення сутності ділової фірми та окремі аспекти її економічної поведінки представлені лише в роботах неінституціоналістів Г. Саймона та Р. Коуза (рис. 1).

Поряд із наведеними результатами щодо еволюції поняття «економічна поведінка» вважаємо достатньо насиченими дослідження С. Мочерного щодо аналізу концепцій фірми [4, 49-51], серед яких розрізняють неокласичну, інституціональну, еволюційну та підприємницьку. Згідно з неокласичною концепцією, фірма – це сфера повноважних господарських рішень індивіда, її персоніфікацією є «людина економічна». Фірма, як стверджує неокласичний напрям, - цілісний об'єкт, основною виробничою функцією якого є процес перетворення ресурсів на продукцію для реалізації на вільному ринку та залучення цих ресурсів у виробництво з метою максимізації прибутку. Економічна поведінка фірми за неокласичною концепцією визначається передусім вибором обсягів залучених ресурсів та їх структурою, що залучаються в процес виробництва, а значить, і виробленої продукції, а основна задача, яку вирішує діюче на ринках ресурсів і продукції підприємство – знайти такі об'єми і співвідношення ресурсів, які б дозволили зробити максимальним його прибуток. У свою чергу, параметри економічної функції визначаються конкретними технологічними процесами виробництва товарів, а обсяг, структура ресурсів та кількість випущеної продукції - граничними витратами й відповідною ціною, що

дає змогу отримувати максимальні прибутки. Інституціональна концепція фірми зосереджує увагу не на характері контрактних неформальних відносин між людьми в процесі організації та функціонування фірми, а на вирішенні проблем відтворення. В неоінституціональному варіанті фірми стверджується, що фірма як виробнича організація виникає і заміщує вільну купівлю-продаж факторів виробництва тією мірою, якою неринковий механізм є ефективним; створюється для ефективнішого використання людських можливостей (внаслідок чого трансакційні витрати нижчі порівняно з виробництвом товарів без організації фірми). Загалом економічна поведінка фірми за інституціональною концепцією визначається лише частково засобами виробництва і спрямована на вирішення проблем відтворення. В еволюційній теорії економічна поведінка фірми обумовлюється передусім взаємовідносинами між іншими фірмами, а відтак – деякими її внутрішніми характеристиками, насамперед існуючими правилами прийняття рішень. Отже, фірма не має єдиного критерію оптимальності прийняття рішень, який може змінюватись у процесі історичного досвіду її діяльності, тому існує лише динамічний критерій. За еволюційною концепцією фірма розглядається як двоїстий об'єкт: з одного боку – як член ділового співтовариства, що зазнає впливу всіх наслідків еволюції цього суспільства; а з іншого – як об'єкт, що має власні традиції у визначенні напрямів діяльності, обсягів і пропорцій залучених для цього факторів виробництва. Згідно з підприємницькою концепцією фірми, підприємство – сфера притягування підприємницької ініціативи та наявних в його розпорядженні ресурсів. Економічна поведінка фірми в підприємницькій концепції визначається взаємодією підприємців усіх рівнів, а також взаємовідносинами між підприємцями, працівниками і власниками. Вочевидь кожна концепція фірми та визначена в її межах економічна поведінка має право на існування, виходячи із поглядів науковців щодо сутності сучасної фірми (підприємства) та її визначальних факторів.

З метою поглиблення та уточнення сутності категорії «економічна поведінка» вважаємо за доцільне здійснити ретроспективний аналіз даної проблематики у сучасних теоріях менеджменту. Поведінкові теорії менеджменту опрацьовували Г. Беккер, М. Фоллет, Дж. Хоманс, І. Ансофф, Д. Сільверман, А. Маслоу, К. Левін, Д. Мак-Грегор, Б. Скіннер, К. Арджиріс, Дж. Марч, А. Таннебаум та інші [21; 22]. Поведінковий підхід до менеджменту включає в себе дві школи: школу людських відносин та школу організаційної поведінки.

Представники школи людських відносин (Г. Беккер, М. Фоллет, А. Маслоу, Б. Скіннер) [23; 24; 25] досліджували переважно проблеми індивідуальної психології робітників організації. Їх зусилля були зосереджені переважно на вивченні поведінки індивідуума в організації, на його мотивації, на соціальних аспектах його поведінки. Представники школи організаційної поведінки (Дж. Хоманс, І. Ансофф, Д. Сільверман, К. Левін, Д. Мак-Грегор, К. Арджиріс, Д. Марч, А. Танненбаум) [23; 24; 26] концентрували увагу на вивченні типів групової поведінки, організаційного потенціалу, на розумінні організації як складного соціального організму, який знаходиться під впливом певних уявлень, звичок, конфліктів, культурного оточення тощо.

Беззаперечно проблема чіткого висвітлення сутності економічної поведінки підприємств потребує аналізу сучасних досліджень. Так, нобелівські лауреати Г. Беккер і Т. Шульц називали економічну поведінку універсальною домінантою людської поведінки в будь-яких формах, де є ситуація вибору між обмеженими ресурсами [7, 104]. В економічному словнику під редакцією А. Азриліяна зазначається: «Поведінка економічна – образ, спосіб, характер економічних дій громадян, робітників, керівників, виробничих колективів в тих чи інших умовах економічної діяльності, життя» [27, 638]. М. Гуревичов в економічній енциклопедії надає наступне визначення: «Економічна поведінка індивідів, соціальних груп та інститутів – обумовлена об'єктивними процесами, економічними інтересами та економічним мисленням, цілеспрямована діяльність щодо задоволення матеріальних потреб» [28, 434].

Звертаємо увагу на праці Н. Шибасвої, яка визначає економічну поведінку як впорядковану сукупність дій господарюючих суб'єктів, спрямовану на досягнення економічних цілей в умовах специфічних господарських систем з урахуванням ціннісних установок [29, 3]. В. Войтко використовує поняття «поведінка» стосовно виробничої організації і визначає його на основі міждисциплінарного підходу як «...характер дії людей та їх угруповань, що здійснюються під впливом певних факторів в тих чи інших умовах діяльності» [30, 6]. Означені аспекти у наведених визначеннях, на нашу думку, є важливими, але не єдиними.

Більш чіткий методологічний опис категорії «економічна поведінка підприємств» представлено у роботах Г. Капленко, де зазначене поняття розкривається як «...стратегічно визначений напрям взаємопов'язаних, цілеспрямованих тактичних дій, методів, способів і реакцій на непередбачуваний розвиток подій і зростаючу конкуренцію з метою забезпечення реалізації конкретно визначених цілей і місії підприємства в обраній сфері діяльності» [31, 5]. Наші зауваження до останнього визначення полягають у тому, що такий підхід по суті наближається до змістовного трактування терміну «стратегія підприємства».

На думку І. Павлова, усі дослідження щодо процесу формування та визначення «економічної поведінки» узагальнює поведінкова економічна теорія, яка уособлює об'єднання психології та економічної теорії, в рамках якої досліджується, що відбудеться в економічній системі на ринках, де пізнавальні можливості окремих агентів обмежені і вони зазнають природних труднощів у прийнятті рішень [32, 64]. Ми поділяємо зазначену позицію щодо врахування соціальних, психологічних та економічних аспектів у визначенні економічної поведінки.

Аналіз наведених підходів в розрізі економічних наукових течій, сучасних теорій менеджменту, концепцій фірм та вітчизняних досліджень свідчить про складність та багатоаспектність категорії «економічна поведінка» та «економічна поведінка підприємства» зокрема (рис. 2).

**Авторська інтерпретація категорії
«економічна поведінка підприємств»**

«Економічна поведінка підприємства» - це комбінація закономірних дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей підприємства в умовах вибору та адаптації до змін.

Визначення «економічної поведінки» у наукових течіях

Еволюція мотивів поведінки

<u>Класичний напрям</u>	індивідуалістично-економічний детермінізм (раціональність, економічний егоїзм)
<u>Некласичний напрям</u>	раціональність + мотиви інших людей + відчуття насолоди від процесу праці
<u>Марксистська політекономія</u>	економічний детермінізм + соціологічний підхід
<u>Кейнсіанська теорія</u>	обмежена раціональність + психологічний індивідуалізм + некомплексний економічний детермінізм + обмежений соціологічний підхід
<u>Нова історична школа</u>	ігнорування визначальної ролі матеріальних інтересів + культурний детермінізм (етичні норми поведінки, престиж освіти, професії) + природний детермінізм
<u>Ранній інституціоналізм</u>	визначальна роль відводиться суспільним інтересам, необхідності служіння потребам колективу й суспільства + інститути (соціальні норми і правила, звичаї, релігійні переконання, вплив партій)
<u>Неоінституціоналізм</u>	обмежена раціональність (власні потреби та інтереси + належність до колективу, фірми з урахуванням впливу встановлених правил гри, впливу на зміну самих інститутів)

Визначення «економічної поведінки» в розрізі концепцій фірм

Неокласична концепція

→ визначається вибором обсягів залучених ресурсів та їх структурою.

Інституціональна концепція

→ визначається правилами поведінки, засобами виробництва (лише частково) і спрямована на вирішення проблем відтворення.

Еволюційна концепція

→ визначається взаємовідносинами між іншими фірмами, а відтак – деякими її внутрішніми характеристиками, насамперед існуючими правилами прийняття рішень.

Підприємницька концепція

→ визначається взаємодією підприємств усіх рівнів, а також взаємовідносинами між підприємцями, працівниками і власниками.

Поведінкові теорії сучасного менеджменту

Школа людських відносин:

Г. Беккер (Економічна теорія преступності), М. Фоллет (Соціальна філософія менеджменту), А. Маслоу (Теорія ієрархії людських потреб), Б. Скіннер (Теорія регулювання людської поведінки).

Школа організаційної поведінки:

Дж. Хоманс (Концепція внутрішньої структури робочих груп), І. Ансофф (Теорія організаційного потенціалу), Д. Сільверман (Антисистемна концепція організацій), К. Левін (Теорія «поля»), Д. Мак-Грегор (Теорія «Х» та теорія «У»), К. Арджіріс (Концепція соціальної незрілості або теорія «поведінки людини»), Д. Марч (Антираціональна концепція ухвалення рішень), А. Танненбаум (Концепція управлінських впливів).

Сучасні положення науковців

<p>Н. Шибасва Економічна поведінка - впорядкована сукупність дій господарюючих суб'єктів, спрямована на досягнення економічних цілей в умовах специфічних господарських систем з урахуванням ціннісних установок.</p>	<p>Г. Капленко Економічна поведінка підприємства - стратегічно визначений напрям взаємопов'язаних, цілеспрямованих тактичних дій, методів, способів і реакцій на непередбачуваний розвиток подій і зростаючу конкуренцію з метою забезпечення реалізації конкретно визначених цілей і місії підприємства в обраній</p>	<p>М. Гуревичов Економічна поведінка - індивідів, соціальних груп та інститутів – обумовлена об'єктивними процесами, економічними інтересами та економічним мисленням, цілеспрямована</p>	<p>А. Азрилян Економічна поведінка – образ, спосіб, характер економічних дій громадян, робітників, керівників, виробничих колективів в тих чи інших умовах економічної</p>	<p>В. Войтко Поведінка організації – характер дії людей та їх угруповань, що здійснюються під впливом певних факторів в тих чи інших умовах діяльності.</p>
--	---	--	---	--

Рис. 2 Різноманітність визначення сутності «економічної поведінки підприємств»

Це обумовлюється, по-перше, тим, що як зазначалося вище, поняття «економічна поведінка» може застосовуватися відносно індивідуума, фірми, міжнародних організацій, держави, всіх тих фізичних і юридичних осіб, які ведуть виробничу, фінансову чи комерційну діяльність незалежно від їх статусу; та, по-друге, різним еволюційним розумінням суті та змісту цих категорій.

За результатом проведених досліджень ми поділяємо точку зору науковців, які вважають, що економічна поведінка суб'єкта ніколи не буває абсолютно детермінованою, в ній завжди є місце спонтанності, інтуїтивності, експромту, що свідчить про неможливість усунення ірраціональності в поведінці.

Водночас наука може спрогнозувати з високою долею ймовірності поведінку підприємства, але певний відсоток випадковості завжди залишатиметься у прогнозах економістів. Крім того, поведінка підприємства може бути активною, обумовленою власною активністю суб'єкта, а може бути і реактивною, тобто виступати відповіддю на дії інших. І той, і інший напрямки, у свою чергу, можуть носити як цілеспрямований, так і спонтанний характер.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Авторська позиція щодо визначення сутності категорії «економічна поведінка підприємства» формувалась під впливом еволюційності характеру даної категорії та подвійністю детермінації: за об'єктом (обумовленість поведінки обставинами, умовами, ситуацією, системою відносин, інституційними структурами) і за суб'єктом (залежність поведінки від інтересів, цінностей, потреб, мотивів, стереотипів). Зауважимо, що пріоритетність надана синтезу неокласичного та інституціонального підходів до визначення економічної поведінки. Отже, на нашу думку «економічна поведінка підприємства» - це комбінація закономірних дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей підприємства в умовах вибору та адаптації до змін.

Список літератури

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Соцкгиз, 1962. – 684 с.
2. П. Хейне Экономический образ мышления. – М., «Вильямс» 2007. – 544 с.
3. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2000. – 514 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2/ Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
5. Вебер М. Избранное: протестантская этика и дух капитализма. – М., 2006. – 648 с.
6. Малых О.Е. Экономическое поведение как научная категория // Экономические науки. – 2007. - №11. – С. 69-73.
7. Кудінова А.В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №4. – С. 104-111.
8. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). М., 1993. – 176 с.
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика: М.:ИНФРА-М, 20002.–416 с.
10. Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
11. Проскурін П. В. Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 372 с.
12. Simon H.A. Administrative Behaviour, Macmillan, 1947. – 236 p.
13. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. - СПб.: Экономическая школа, 1995. - с. 54 - 72.
14. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., 1993. – 192 с.
15. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики – 1997. – № 3. – С. 6–17.

16. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. – 180 с.
17. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
18. Бастиа Ф., Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М.: Дело, 2000. – 232 с.
19. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2007. – 400 с.
20. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. – М.: Наука, 1994. – 443 с.
21. Туленков М.В. Сучасні теорії менеджменту: Навч. посіб. – К.: Каравела, 2007. – 304 с.
22. Кредісов А.І. Історія вчень менеджменту. Підручник для вищих навчальних закладів. Київ: Знання України, 2001. – 300 с.
23. Класики менеджмента. Енциклопедія: Пер. с англ. / Под ред. М. Уорена. – СПб.: Питер, 2001. – 1168 с.
24. Туленков М.В. Концептуальні засади організації сучасного менеджменту: Монографія. – Київ – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2006. – 311 с.
25. Маслоу А. Маслоу о менеджменте: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2003. – 416 с.
26. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
27. Большой энциклопедический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2000. – 1088 с.
28. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2001. – 864 с.
29. Шибасєва Н.В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2002. – 16 с.

30. Войтко В.В. Управління поведінкою організації (на прикладі промислових підприємств): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Харківський національний економічний університет – Х., 2004. – 21 с.

31. Капленко Г.В. Формування економічної поведінки підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2005. – 20 с.

32. Павлов И. Поведенческая теория – позитивный подход к исследованию экономической деятельности // Вопросы экономики. – 2004. - №6. – С. 64-79.