

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2021-44-1

УДК 330.16

Гарник О.А.*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
та соціально-поведінкових наук**Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1079-2569>E-mail: garnuk_elena@ukr.net

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЛЮДИНИ: ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто еволюцію формування підходів до визначення сутності людини в економіці. Охарактеризовано теоретичні засади концепції «економічної людини» та показано її відповідність сучасним процесам. Проаналізовано сприйняття моделі «економічної людини» в економічному дискурсі. Порівняльне аналізування поглядів різних економічних шкіл на місце і роль людини в економіці дає можливість стверджувати те, що економічна людина розглядалася не як фактичний суб'єкт, який володіє волею, приймає конкретні господарські рішення, а як пасивний носій тієї чи іншої соціальної ролі. Лише в останні роки з'явилася низка праць економістів, соціологів, філософів, у яких людина економічна розглядається як сукупність економічних потреб, цілей індивіда та розкривається у суперечливій єдності людини, працівника як основного елемента системи продуктивних сил та суб'єкта економічних відносин.

Ключові слова: людина, економічна людина, модель «економічної людини», соціологічної людини.

Гарник Е.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА: ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрена эволюция формирования подходов к определению сущности человека в экономике. Охарактеризованы теоретические основы концепции «экономического человека» и показано ее соответствие современным процессам. Проанализировано восприятие модели экономического человека в экономическом дискурсе. Сравнительный анализ взглядов различных экономических школ на место и роль человека в экономике дает возможность утверждать, что экономический человек рассматривался не как фактический субъект, обладающий волей, принимающий конкретные хозяйственные решения, а как пассивный носитель той или иной социальной роли. Только в последние годы появился ряд трудов экономистов, социологов, философов, в которых рассматривается экономический человек как совокупность экономических потребностей, целей индивида и раскрывается в противоречивом единстве человека, работника как основного элемента системы производительных сил и субъекта экономических отношений.

Ключевые слова: человек, экономический человек, модель «экономического человека», социологического человека.

Harnyk Olena. CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF FORMATION OF THE CONCEPT OF ECONOMIC MAN: EVOLUTION OF DEVELOPMENT

The article considers the evolution of the formation of approaches to defining the essence of man in the economy. The theoretical foundations of the concept of «economic man» are described and its correspondence to modern processes is shown. The perception of the «economic man» model in economic discourse is analyzed. A comparative analysis of the views of different economic schools on the place and role of man in the economy makes it possible to argue that the analysis of models of economic man has not yet stood out in an independent area of research in world economics. In the framework of rather infrequent attempts in the literature to comprehensively analyze the theoretical and methodological problems associated with the economic person, there is not yet a clear definite definition. Some identify the economic person as «a rational individual who has stable advantages and seeks to maximize their own benefits in terms of complete information, freedom of choice and quality evaluation of alternatives». Others believe that «economic man is a metaphorical or figurative concept that means a prerequisite for a hypothetical-deductive system of economic theory». There is also the opinion that the economic person is characterized by goals based on self-interest and rational choice of means, but the rationality of the economic person does not extend to the choice of goals themselves. It is purely instrumental in nature and is associated exclusively with the choice of optimal means of self-interest, which is equivalent to maximizing the individual objective function. The models of the economic person formulated above have developed in the course of more than two centuries of evolution of economic science. During this time, some features of the economic man, previously considered basic, have disappeared as optional. These signs include the inevitable selfishness, completeness of information, instant reaction. Entrepreneurial abilities have been added to the main features, where an economic person can work to satisfy his own needs constantly, or become the driving force of this process and then simply control this process, thus satisfying all his needs.

Keywords: man, economic man, model of «economic man», sociological man.

Постановка проблеми. В економічній теорії в усі часи значна увага приділялася аналізуванню ролі і місця людини в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ.

Ця роль не визначалася однозначно. Людина як живий носій різноманітних індивідуальних і соціальних мотивів виступає одночасно в ролі активного суб'єкта і головного об'єкта суспіль-

ного впливу. Людина формується і змінюється в процесі спільної діяльності: «...як саме суспільство визначає людину як людину, так і вона визначає суспільство».

Розвиток людини, з одного боку, визначається рівнем розвитку виробничих сил, а з іншого – типом і зрілістю економічних відносин. Перший виражає досягнуту на даному етапі міру розвитку суспільних здібностей, уречевлених у засобах виробництва і досвіді виробників. Другі характеризують можливості освоєння людиною системи економічних відносин і її включення в той чи інший вид діяльності. Етапи розвитку виробничих сил і економічних відносин є одночасно й етапами розвитку соціальної сутності людини, мотивів її поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі досліджень розглянуто наукові здобутки та результати досліджень А. Сміта, Дж. Хіршлейфера, Дж.С. Мілля, Д. Рікардо, А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, Й.А. Шумпетера та ін.

Серед актуальних закордонних дослідників цієї проблеми слід виділити Е. Лутохіну, В. Автономова, А. Орехова, А. Столярова. В Україні найбільший внесок у дослідження цього наукового напрямку здійснили А. Гальчинський, А. Чухно, А. Гриценко та Р. Яковенко. Аналізування наукових публікацій свідчить про відсутність у науковому дискурсі згоди відносно сутності поняття «економічна людина» та концептуалізації моделі поведінки людини в економічному середовищі потребують нового рівня узагальнення та інноваційних наукових підходів до соціальних цінностей, норм поведінки, відносин між особистістю і суспільством.

Мета статті. Головна мета дослідження полягає в узагальненні наявних теорій і концепцій щодо визначення сутності понять «людина» та «економічна людина» в економіці, а також розкритті сучасних процесів трансформації концепції економічної людини з урахуванням новітніх умов розвитку світового господарства

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. У широкому розумінні зміст економічної науки – це аналізування людської поведінки, що включає не лише індивідуальну поведінку, а й непередбачувані наслідки взаємодії індивідів, а також інститути, в яких відобразилася минула поведінка. Предметом економічної науки, як і інших суспільних наук – соціології, політології, психології, антропології, – є людська поведінка. Однак науковий підхід до опису і прогнозування людської поведінки вимагає від суспільних наук його узагальнення і типологізації. У практиці економічних досліджень це проявляється у використанні певної поведінкової гіпотези, що допускає спрощене уявлення про людську природу. При цьому для кожної із суспільних наук характерне своє уявлення про людину, мотиви її поведінки, що фіксує ті її якості, які становлять головний інтерес для даної галузі знань і абстрагуються від решти її ознак. Розроблення

специфічної моделі людини лежало в основі узагальнення окремих суспільних наук від «моральної філософії».

Тобто модель економічної людини, як і будь-яка наукова модель, побудована на деяких спрощених припущеннях. Вона включає основні параметри, які характеризують індивіда, і перш за все мотиви економічної активності, її цілі, а також пізнавальні або когнітивні можливості людини, використовувани нею для досягнення поставлених цілей. Економічна теорія виділяє в людині, головним чином, те, що відповідає завданню пояснення економічної поведінки людей, тобто індивідуальних і суспільних дій у процесі створення різних матеріальних і духовних благ, їх розподілу і використання.

Створення моделі людини економічною наукою передбачає абстрагування від багатьох суттєвих рис і якостей людської природи, вся сукупність яких характеризує окремих індивідів. Але саме ця багатогранність людської особистості і не дає змоги економічній науці під час теоретичного аналізування господарського життя спиратися на образи конкретних людей: надто складними, суперечливими і нетиповими можуть бути їхні особистісні характеристики. Слід відзначити, що економічна теорія розглядає модель людини як інструмент дослідження або певну теоретичну можливість. Саме на її основі економісти будують численні теорії попиту, пропозиції, конкуренції, прибутку, поведінки споживача тощо.

Концепція «економічної людини» вперше з'явилася у XVIII ст. і використовувалася А. Смітом під час опису мотивів економічної діяльності людей. Від виходив із того, що люди, обмінюючись один з одним результатами праці, послугами, керуються мотивами користі, прагненням до особистої вигоди. Головне завдання держави, за Смітом, полягає у тому, щоб не заважати людям робити те, що вони самі вважають необхідним, і тоді «невидима рука» ринку забезпечить досягнення суспільних цілей через реалізацію індивідуальних інтересів. Кожен економічний суб'єкт робитиме те, що він найкраще вмє робити, у результаті його рівень споживання буде значно вищим, аніж якщо б він намагався все робити для себе сам. І хоча, згідно зі справедливим зауваженням Дж. Тобіна, «теорема про «невидиму руку» повинна бути модифікована з урахуванням існування «екстерналій» і «суспільних благ», де індивідуальні і суспільні інтереси можуть розходитися, тим не менше, на його думку, «невидима рука», безсумнівно, – одна з великих ідей історії» [8; 9].

Слід відзначити, що за всіх якісних змін у процесі еволюції як економіки, так і економічної науки концепція «економічної людини» досі залишається фундаментом того, що в західній науковій літературі характеризується як «основна течія» (mainstream, general stream). Більше того, її значущість навіть зросла, оскільки в рамках класичної політичної економії особливості економічної поведінки індивіда розгляда-

лися лише як основа для дослідження глобальних макроекономічних процесів, теорія яких була розроблена лише в середині ХХ ст.

Із розвитком техніки економічного аналізування в роботах Д. Рікардо (1772–1823) виявлення об'єктивних економічних законів перетворюється на основний принцип економічного дослідження. Відтворення суспільного продукту, його розподіл між класами, розподіл праці в суспільстві, зв'язок між зростанням народонаселення і виробництвом матеріальних благ – усі ці досліджувані в рамках класичної економічної теорії проблеми аналізують у явному вигляді окремо взятих індивідів як суб'єктів економічної системи, яка описує економічну реальність. Але на етапі класичної політекономії концепція «економічної людини» ще не розроблена як формалізований елемент теоретичної системи [2].

Концепція «економічної людини» піддалася фундаментальному теоретичному осмисленню лише в роботах Дж.С. Мілля. Він уважав, що політекономія охоплює не всю поведінку людини в суспільстві. Економічний аналіз рухається ніби у двовимірному просторі, на одній осі якого – багатство, а на іншій – неприємності, що можуть трапитися з людиною на шляху до цієї цілі. За основними питаннями Мілля розділяв концепцію «економічної людини» Сміта і Рікардо, розглядаючи конкуренцію як єдиний спосіб взаємодії вільних «економічних індивідів», розуміючи водночас обмеженість її застосування в часі і просторі [7].

А. Маршалл у «Принципах економічної науки» писав, що «заради спрощення аргументації Рікардо і його наступники часто розглядали людину як постійну величину і ніколи не намагалися вивчити можливі варіації», і основними рисами економічної людини свого часу визначав «...упевненість у своїх силах, самостійність у виборі шляху, свідоме прийняття рішень, завбачливість» [2; 5].

Серйозними супротивниками ліберальних настроїв класичної політичної економії з початку ХІХ ст. виступали соціалісти А. Сен-Сімон, Р. Оуен, Ш. Фур'є. Вони наполегливо пропонували вивчати поведінку економічних суб'єктів як індивідів, а не як факторів виробництва. Людина, на їхню думку, виступає продуктом руйнівного економічного середовища. Звідси, змінити людину можливо, лише змінюючи це середовище.

Спроба синтезу маржиналістських і соціологічних підходів була зроблена А. Маршаллом (1842–1924), який прагнув увести в економічну теорію реальну людину, примусивши її діяти в рамках оптимізаційних моделей. Але реальна економічна дійсність показала, що практика поведінки людини й її теоретичні моделі суттєво відрізняються [5].

У 20–30-х роках ХХ ст. відносно відокремлений напрям економічної теорії був спрямований на його добудову і заповнення «білих плям». Цей етап професійної зрілості характери-

зується, передусім, розвитком неокласичного напрямку на шляху його подальшої формалізації. Хоча пізніше Дж.М. Кейнс (1883–1946) не відмовився від методологічного індивідуалізму, але суттєво послабив цю передумову. Для створення моделі людини Кейнс оперує психологічними чинниками у визначенні макроекономічних залежностей (схильність до збереження, надання переваги ліквідності) і навіть формулює психологічні закони, висуваючи на перший план фігуру біржового спекулянта як найбільш характерну для його часу. Він аналізував екстремальні економічні ситуації і на їх тлі – поведінку людини в умовах неповноти економічної інформації, коли проявляється вплив очікувань, ілюзій, настроїв та інших психологічних чинників [3].

Альтернативний напрям представлений новою австрійською школою (Л. Мізес (1889–1972), Ф. Хайек (1899–1992)), згідно з методологією якої людина просто слідує традиціям, а в конкурентній боротьбі відбувається відбір раціональних та ірраціональних правил поведінки, частина яких закріплюється в традиціях. Ф. Хайек дотримувався традиції еволюційного лібералізму, тому його «загальний порядок» не є продуктом людського розуму, а виникає спонтанно – у результаті багатих приватних рішень індивідів, які використовують доступні їм «розсіяні знання». Ф. Хайек критикує утверджену концепцію рівноваги, яка впливає з дії однієї людини, що має план і не відходить від нього. Труднощі, на його думку, починаються з появою кількох незалежних індивідів, оскільки їхні очікування з низки причин можуть вступати у взаємний конфлікт, унаслідок чого рівновага порушується [6; 10].

У сучасній економічній теорії вивчення економічної людини здійснюється в рамках двох напрямів. Перш за все – через поступове збагачення змісту процесу прагнення до максимізації корисності (вигоди) за рахунок формалізованого матеріалу психологічного, культурологічного та іншого характеру. Така гуманізація економічної людини являє собою позитивний процес, оскільки концепція економічної людини ускладнюється за рахунок більш комплексної характеристики процесу максимізації корисності. Вона запозичує все більше елементів із філософського, соціологічного, політологічного та інших підходів, а також усе ширше використовує результати емпіричних спостережень за виробництвом та ринком.

Другий шлях полягає у розвитку традиційної моделі людини – максимізатора економічних благ за двома основними напрямками: маржиналістська модель людини – підвищення раціональності, перехід від оптимізації до «супероптимізації», коли підключаються такі чинники, як пошук інформації, очікування суб'єктів, реакція на поведінку контрагента. У рамках другого, протилежного, напрямку здійснюється перехід від точної деталізації змінних до пошуку суб'єктивно задовільного варіанту, що спрощує

прийняття рішень модельному суб'єкту, але ускладнює завдання теоретика-економетриста, якому доводиться мати справу з функціями ускладнених форм. Нині розроблено декілька таких моделей. Заслуга найбільш детального розроблення методологічної концепції економічної людини належить К. Бруннеру і У. Меклінгу, які розробили модель REMM (resourceful, evaluative, maximizing man) – винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина [12].

Починаючи з Й. Шумпетера, винахідливість і новаторство розглядаються як рушійна сила еволюції, оскільки людині постійно доводиться шукати нові шляхи досягнення оптимуму (за обмеженості інформаційних і технологічних можливостей). Причому винахідливість як рису індивідуальну не можна проаналізувати і формалізувати [11].

Наступним елементом моделі REMM виступає оцінювання. Людина має властивість диференціювати, сортувати і впорядковувати оточуючий світ, але відбір виходить не лише з економічних, а й із неекономічних мотивів, тобто соціальних умов. Тому залишається відкритим фундаментальне питання: хто в кінцевому підсумку здійснює оцінювання? Згідно з моделлю REMM, це здійснює індивід, який, з одного боку, дає змогу детально дослідити функцію корисності (виключивши вплив інших осіб), але, з іншого – обмежує поведінку людини егоїстичними мотивами.

Наступний елемент – максимізація – визначається відповідно до принципів неокласичної теорії. Раціональна поведінка індивіда, максимізуючого свою корисність, навіть якщо це не усвідомлено, сприяє виробленню певного набору правил дій, які в майбутньому вже свідомо використовує. Тобто дана модель передбачає, що людина для отримання корисності з економічних благ веде себе цілком раціонально.

Однак раціональність – це не все, що визначає поведінку економічного агента. Він не існує окремо від оточуючих предметів і таких самих агентів, як він, тому необхідно проаналізувати обмеження, з якими зіштовхується індивід у процесі прийняття рішення або здійснення вибору.

Неокласична теорія виходить тут із припущення, що всі споживачі знають, чого вони хочуть, тобто кожен має свою сукупність відомих тільки йому потреб, які до того ж пов'язані функціонально. Для спрощення аналізування неокласики взяли «середню» функцію корисності, де не враховуються ні різні можливості максимізації постійної величини доходу, ні відмінності між суб'єктивними прагненнями використовувати наявні ресурси й об'єктивними можливостями. Тобто, оскільки переваги відомі, то рішенням функції корисності буде визначення невідомих результатів індивідуального вибору. Однак цінність теорії, що передбачає вибір споживача або іншого економічного суб'єкта, буде високою тоді, коли оточуюча ситуація залишається відносно стабільною,

а потенціал, закладений у ній, є доступним для сприйняття та усвідомлення людиною. Тим більше що існують, окрім перерахованих зовнішніх, ще й внутрішні перешкоди, від яких неокласики абстрагуються.

У рамках соціологічної моделі людини виділяються два її види. Перш за все це модель «соціологічної людини», описана С. Лінденбергом, – SRSM (socialized, role playing, sanctioned man) – детермінованої суспільством, виконуючої роль, наказованої людини. Ця модель людини соціалізованої, яка підпадає під дію санкцій, повністю контролюється суспільством. Головним і визначним суб'єктом у цій моделі є суспільство, яке існує автономно (як особлива істота, яка функціонує незалежно від індивідів), унаслідок чого окремих індивідів не може впливати на суспільство, хоча і протистає останньому. Суспільство забезпечує бажану поведінку індивіда за допомогою моралі, яка являє собою порівняно стабільний і довгостроковий неформальний інститут. Взаємодія суспільства і індивіда здійснюється шляхом виникнення соціальних течій, які засновані більшою мірою на думках і емоціях [13].

Інший вид соціологічної моделі людини (акронім OSAM) – це модель поведінки людини, яка має власну думку, діє; ця людина має власну думку стосовно різних боків оточуючого світу. Вона сприймає його вплив, хоча і діє відповідно до власної думки. Але вона не має нічого спільного з економічною людиною, оскільки у неї відсутні винахідливість і обмеження.

Порівняльне аналізування моделей економічної і соціологічної людини показує, що категорія «економічна людина» як теоретична абстракція відображає характерні риси поведінки індивіда в процесі повсякденної економічної діяльності. Безумовно, як і будь-яка модель, вона не є вичерпною і характеризується значними умовними припущеннями. Оцінюючи соціологічну модель, слід відзначити, що, на нашу думку, суспільство не є особливим дієвим суб'єктом, а є результатом індивідуальних дій і взаємодій людей. Тому сучасні науки, пов'язані із суспільством, як правило, використовують модель економічної людини. Робоча модель людини в економічній теорії приймає форму моделі поведінки або вибору людини як залежної змінної. Своєю чергою, фундаментом моделі вибору в неокласичній теорії є теорія поведінки споживачів. Ключовою передумовою поведінки є раціональність (тобто людина є раціональною, коли вона переслідує несуперечливі, узгоджені між собою цілі і використовує засоби, придатні для досягнення поставленої цілі).

Однак визначення, запропоноване вище, у неокласичній теорії трансформується в більш жорстке формулювання, оскільки передбачається, що економічний агент максимізує цільову функцію, а саме корисність, згідно з даними обмеженнями. Як зовнішні характеристики поведінки людини, згідно з постулатом максимізації корисності, можна виділити такі:

– поведінка є цілеспрямованою згідно з класифікацією чистих видів людської поведінки, розробленою М. Вебером. Він виділив чотири типи соціальної дії і чотири відповідні їй основи: «Соціальна дія подібно будь-якій іншій поведінці може бути: 1) цілераціональною, якщо в її основі лежить очікування певної поведінки предметів зовнішнього світу та інших людей і використання цього очікування як умови або засоби для досягнення своєї раціонально поставленої і продуманої цілі; 2) ціннісно-раціональною, основою на вірі в безумовну – естетичну, релігійну або будь-яку іншу – цінність визначеної поведінки як такої незалежно від того, до чого вона призведе; 3) афектною, визначеною перш за все емоційним станом індивіда; 4) традиційною, тобто основою на тривалих звичках» [1];

– рівень раціональності тут постійний, незалежний від конкретної людини й обставин, оскільки йдеться про репрезентативного економічного агента, отриманого в результаті природного відбору. Таким чином, розглядається тільки результат цього відбору, й ефективність самого процесу не підлягає сумніву;

– оскільки дії здійснюються в умовах обмеженості ресурсів, процес відбору приймає форму вирішення завдання оптимізації, або пошуку умовного екстремуму.

В економічній теорії існує ще одна модель «економічної людини» – модель *overlapping generations*, яка стала однією із центральних у сучасній макроекономічній теорії. Вихідним пунктом дослідження є модель економічного суб'єкта, яка враховує поряд із власним благополуччя всіх своїх нащадків. Принципова відмінність запропонованого підходу від раніше розроблених полягає у спробі перейти від розгляду окремо взятого індивіда до більш складної моделі, названої «династичною сім'єю», яка включає поряд із діючим агентом безкінечну послідовність її нащадків, рівень благополуччя яких впливає на прийняття рішень діючим індивідом в аспектах як власного споживання, так і своїх дітей.

У цілому, на нашу думку, для сучасної економічної теорії характерна фрагментарність економічного уявлення про людину, відсутність загальної ідеї про місце людини в економічній системі. Негативну роль у вивченні місця людини в економіці відіграла, як було сказано вище, низка головних рис неокласичної школи. До їх числа відносяться математизація економічної теорії; розвиток економічних методів, і зокрема включення людини в економічні моделі на основі виробничої функції; спеціалізація економічних моделей. Тим не менше достатньо поширена думка про те, що на противагу «нелюдським» класичним трудовим теоріям маржиналізм характеризується введенням людини в економічну науку.

Найбільш перспективним шляхом дослідження людини в сучасній економічній науці є включення не лише мотиваційних стимулів,

а й певних елементів психологічного характеру: динамізм і різноманіття потреб (у самореалізації, свободі, бажанні духовного самовизначення), панування демократичних засад та колективних зв'язків. Особливого значення набувають якісні характеристики не лише людини-працівника (компетентність, навички, досвід, кваліфікація, здатність до самоосвіти, інтелект), а й людини-особистості (порядність, відповідальність, комунікабельність, колективізм). Відбувається радикальна зміна акцентів у становленні людини, пріоритетними є соціокультурні детермінанти, якими є освіта, характер виховання, практичний і духовний досвід, що реалізуються в усіх формах і видах знання, мислення, здійснення власної практики. Феномен власності на матеріальні засоби виробництва витісняється інтелектуальною власністю, таке явище в науковій літературі знайшло відображення у термінах «людський», «інтелектуальний», «соціальний» капітал, «людський потенціал» [4].

Уведення людського фактора в систему економічних понять передбачає зміну логіки, структури і змісту всіх її складників. До системи додаються нові важливі сфери, у кожен підсистему включаються елементи і процеси, які до цього часу трактуються у вигляді нібито зовнішніх чинників. Це, перш за все, якісний аспект усіх економічних індикаторів, прояв потреб і інтересів, джерело саморуху економічної системи, включення в народногосподарську структуру як рівноправно продуктивних таких «соціальних» сфер, як освіта, культура, охорона здоров'я і багато іншого.

Синтез рис економічної людини в проаналізованих її моделях дає змогу виділити два основні типи економічного світосприйняття.

Для першого типу характерні моделі людини, де вона одинока і незалежна, у своєму виборі вона керується лише економічними інтересами і чинниками. Головним мотивом поведінки служить власний інтерес, як правило, грошовий або такий, що зводиться до грошей, її інтелект і інформованість оцінюються високо і вважаються достатніми для досягнення поставлених цілей. Такий тип взаємозв'язку людини, моделі суспільства і моделі оптимальної політики характерний для англійської класичної школи та неокласичного напрямку.

У другому типі економічного світосприйняття економічна людина обмежена багатьма соціокультурними стереотипами, нав'язаними зовнішнім середовищем, і тільки так може проявлятися в економічній діяльності. Тут цільова функція індивіда стає більш складною: до неї входять, окрім доходу і багатства, вільний час, дотримання традицій, альтруїстичні наміри. На здібності і можливості індивіда покладені певні обмеження: недоступність повної інформації, обмеженість пам'яті, емоції, звички, а також зовнішні впливи (у тому числі моральний і релігійний), які не дають змоги індивіду діяти у суворій відповідності з раціональним розра-

хунком. Цей тип світосприйняття характерний для історичної школи, інституціоналізму, кейнсіанства.

Висновки. Узагальнення існуючих у науковій літературі визначень економічної людини дає змогу виділити три групи чинників, що представляють цілі людини, засоби їх досягнення (як речові, так і нематеріальні) та інформацію (знання) про процеси. Учені-економісти в процесі моделювання застосовують різні групування й описи окремих властивостей економічної людини:

1. Економічна людина знаходиться у ситуації, коли кількість доступних їй ресурсів обмежена, тому вона вимушена робити вибір, оскільки не може одночасно задовольнити всі свої потреби.

2. Чинники, що зумовлюють цей вибір, діляться на дві групи: переваги і обмеження. Переваги характеризують суб'єктивні потреби і бажання індивіда. Обмеження – його об'єктивні можливості. Головним обмеженням економічної людини є розмір її доходу та ціни на окремі блага та послуги, необхідні їй. Переваги економічної людини є більш стійкими, ніж її обмеження, і в економічній теорії розглядаються як постійні.

3. Економічна людина наділена здібністю оцінювати можливі для неї варіанти вибору з погляду того, наскільки їхні результати відповідають її перевагам, тобто порівнювати різні альтернативи.

4. Здійснюючи вибір, економічна людина керується власними інтересами, а не перевагами її контрагентів по договору і не прийнятими в суспільстві нормами, традиціями тощо. Ураховуючи передумови власного інтересу, будь-яка взаємодія між економічними суб'єктами приймає форму обміну.

5. Інформація, яка знаходиться у розпорядженні економічної людини, є обмеженою, і, як наслідок, отримання додаткової інформації призводить до збільшення витрат. Час, протягом якого необхідно прийняти рішення, є (як і дохід) ресурсним обмеженням, а витрати на пошук – ціновим обмеженням.

6. Вибір економічної людини є раціональним у тому плані, що з відомих варіантів вибирається той, який, згідно з її думкою або очікуванням, найбільшою мірою відповідатиме її перевагам, максимізуватиме її цільову функцію. У сучасній економічній теорії передумова максимізації цільової функції означає лише, що люди вибирають те, чому вони надають перевагу – вона просто встановлює зв'язок між упорядкованими перевагами та актом вибору або дії.

Описані риси, притаманні економічній людині, проявилися в ході більш ніж двостолітньої еволюції економічної науки, у результаті якої властивості економічної людини, які раніше вважалися основоположними, поступово виключалися з моделі або модифікувалися. До цих властивостей відносяться неодмінний егоїзм, повнота інформації, миттєва реакція.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вебер М. Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика / пер. з нім. О. Погорілого. Київ, 1998. 534 с. ISBN 966-500-091-8 URL: <http://izbornyk.org.ua/weber/wbs.htm> (дата звернення: 12.11.2021).
2. Рикардо Д. Сочинения / перевод под редакцией, члена-корреспондента Академии наук СССР М.Н. Смит. Москва : Государственное издательство политической литературы, 1955. Т. 1. 358 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. Москва : Прогресс, 1978. 495 с.
4. Артеменко Л.Б. «Людина економічна» та її еволюція. *Матеріали XX наукової конференції ТНТУ ім. І. Пулюя*. 2017. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/22193/2/NKTNTU_2017_Artemenko_L_B-Ekonomik_human_and_210-211.pdf (дата звернення: 14.11.2021).
5. Маршалл А. Основы экономической науки / пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Стоппера ; предисл. Дж.М. Кейнса. Москва : Эксмо, 2007. 832 с.
6. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ / перевод с англ. Б. Пинскера. Москва, 1994. 416 с.
7. Милль Дж.С. Основы политической экономии / пер. с англ. Дж.С. Милля ; общ. ред. А.Г. Милейковского ; вступ. ст. А.Г. Милейковского, Ю.Б. Кочеврина. Москва : Прогресс, 1980. Т. 1. 494 с.
8. Смит А. Теория нравственных чувств / вступ. ст. Б.В. Мереровского ; подгот. текста, коммент. А.Ф. Грязнова. Москва : Республика, 1997. 351 с.
9. Тобин Дж. Теорема о «невидимой руке» должна быть модифицирована / пер. з англ. А. Некипелова, Р. Гринберга. *Российский экономический журнал*. 2002. № 3. С. 42–45.
10. Хайек Ф.А. Дорога к рабству / пер. с англ. Москва : Новое издательство, 2005. 264 с.
11. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм, демократия / предисл. В.С. Автономова ; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Челуренко ; пер. с англ. В.С. Автономова и др. Москва : Эксмо, 2007. 864 с.
12. Brunner K. and Meckling W. H. The Perception of Man and the Conception of Government. *Journal of Money, Credit, and Banking*. 1977. February. P. 60–85.
13. Lindenberg S. An Assessment of the Political Economy. *Sociological Theory*. 1985. Spring. № 1. P. 99–103.

REFERENCES:

1. Veber Maks (1998) *Sotsiologhiia. Zahalnoistorichni analizy. Polityka* [Sociology. General historical analyzes. Policy] / per. z nim. Oleksandr Pohorilyi. Kyiv, 534 p. ISBN 966-500-091-8 Available at: <http://izbornyk.org.ua/weber/wbs.htm>
2. Davyd Rykardo (1955) *Sochyneniya* [Essays] / perevod pod redaktsyei, chlena-korrespondenta Akademyy nauk SSSR M.N. Smyt. Moscow: Hosudarstvennoe yzdatelstvo polytycheskoi literature. (in Russian)
3. Kejns Dzh.M. (1978) *Obshhaya teoriya zanyatosti, proczenta i deneg* [General theory of employment, interest and money] / per. s angl. Moscow: Progress. (in Russian)
4. Artemenko L.B. (2017) «Liudyna ekonomichna» ta yii evoliutsiia [«Economic man» and its evolution]. Proceedings of the *Materialy KhKh naukovoї konferentsii TNTU im. I. Puliuia*. Available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/22193/2/NKTNTU_2017_Artemenko_L_B-Ekonomik_human_and_210-211.pdf
5. Marshall A. (2007) *Osnovy ekonomicheskoy nauki* [Fundamentals of economics] [predisl. Dzh. M. Kejns] / per. s angl. V.I. Bomkina, V.T. Rysina, R.I. Stolpera. Moscow: Eksmo. (in Russian)
6. Mizes L. (1994) *Soczializm. Ekonomicheskij i socziologicheskij analiz* [Socialism. Economic and sociological analysis.] / perevod s anglijskogo B. Pinskera. Moscow. (in Russian)
7. Mill, Dzh.S. (1980) *Osnovy politicheskoy ekonomii* [Fundamentals of political economy] / per. s angl. Dzh. S. Mill; obshh.

- red. A.G. Milejkovskogo; vstup. st.: A.G. Milejkovskogo, Yu.B. Kochevrina. Moscow: Progress. (in Russian)
8. Smit Adam (1997) *Teoriya npravstvennykh chuvstv* [Theory of moral feelings] / Vstup. st. B.V. Meerovskogo; Podgot. teksta, komment. A.F. Gryaznova. Moscow: Respublika. (in Russian)
 9. Tobin Dzh. (2002) *Teorema o «nevidimoj ruke» dolzhna byt modifizirovana* [The «invisible hand» theorem must be modified] / perev. z angl. Nekipelov A., Grinberg R. Moscow: Rossijskij ekonomicheskij zhurnal. (in Russian)
 10. Khajek F.A. (2005) *Doroga k rabstvu* [The road to slavery] / per. s angl. Moscow: Novoe izdatelstvo. (in Russian)
 11. Shumpeter J.A. (2007) *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, soczializm, demokratiya* [Theory of economic development. Capitalism, socialism, democracy] / Predisl. V.S. Avtonomova; Per. s nem. V.S. Avtonomova, M.S. Lyubskogo, A.Yu. Chepurenko; Per. s angl. V.S. Avtonomova, Yu.V. Avtonomova, L.A. Gromovoj i dr. Moscow: Eksmo. (in Russian)
 12. Brunner K. and Meckling W.H. (1977) The Perception of Man and the Conception of Government. *Journal of Money, Credit, and Banking*, February, pp. 60–85.
 13. Lindenberg S. (1985) An Assessment of the Political Economy. *Sociological Theory*, Spring, no. 1, pp. 99–103.

*Стаття надійшла до редакції 12.11.2021.
The article was received 12 November 2021.*