

## ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДИНИ ТА ЕКОНОМІКИ

Іван БУЯН

Copyright © 2004

Людина – сукупність природних і соціальних, фізичних і духовних, спадкових і набутих властивостей; особливий вид живої системи, багатоманітний внутрішній світ потреб, емоцій, почуттів, переживань, знань, моральних норм, совісті, волі тощо. Її життя, як будь-якої іншої живої істоти, не обмежується процесом обміну речовин, а характеризується здатністю кожної особи пристосуватися до оточуючого середовища, асимілювати отримані ззовні речі, перетворювати їх у такі, що задовольняють суспільні потреби.

Відомо, що можливості свого життя тварини забезпечують запрограмованими в них спадковими механізмами безумовно-рефлекторної реакції. Інстинкт, певний тип реагування на подразники зовнішнього середовища – це завжди природно заданий алгоритм діяльності, що дозволяє здійснювати пристосовницькі функції, які забезпечують добування їжі, самозбереження, розмноження природним шляхом.

Людина – це істота, яка, завдяки своїм особливим природним і набутих соціальним властивостям, виявилася здатною створювати свій власний, особливий світ джерел існування, розвитку, діяльності. Концентровано ним є економіка. Відтак людина не лише пристосовується до навколишнього середовища і привласнює дари природи, а й змінює саме довкілля свого існування. У природний ландшафт вона вмонтовує нею створений світ промисловості, бу-

дівництва, транспорту, сільськогосподарських підприємств, різних закладів. У такий спосіб особа вибудовує особливу рукотворну сферу виробництва, обміну, розподілу, споживання. Так постає фундаментальна проблема взаємодії людини та економіки.

Сучасна економічна теорія головним чином приділяє увагу проблемам, розв'язання яких забезпечує підвищення ефективності виробництва товарів і послуг, діяльності у системі обміну, вдосконалення процесів розподілу і перерозподілу доходів, споживання і використання національного багатства. У різні часи предметом економічної науки вважалося то мистецтво господарювання, то торговий баланс, то питання причин і джерел багатства, то закони розподілу національного доходу і національного багатства, то закони, що керують виробництвом, розподілом, обміном і споживанням матеріальних благ, то проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів задля досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини, то інші реалії соціоекономічного довкілля.

У змісті і структурі економічної теорії розглядаються категорії товару, вартості, цінності, корисності, ціни, грошей, попиту, пропозиції, конкуренції, ринкові моделі; характеризуються особливості ринків товарів, капіталу, природних ресурсів; аналізуються мікроекономічні питання витрат і доходів фірми, менеджменту і маркетингу; з'ясову-

ються макроекономічні проблеми національного багатства, валового внутрішнього і національного продукту, національного доходу, макроекономічної рівноваги та економічного зростання; вивчаються мегаекономічні теми світового господарства, міжнародної торгівлі, валютно-фінансової системи, глобалізації економіки.

На жаль, уявлення про предмет економічної науки, які формувалися упродовж кількох століть, і про структуру сучасної економічної теорії є такими, котрі виключають можливість приділити достатню увагу проблемі взаємозалежності і взаємодії людини та економіки.

Передусім справедливими є звинувачення на адресу економістів з приводу того, що вони не концептуалізують проблему “людина–економіка”. Так американський соціолог, економіст, соціальний критик Т. Веблен (1857–1929) писав, що головний недолік економічної теорії полягає у відмові вважати своїм власним предметом людські дії, тобто дещо наперед більш складне, ніж горезвісне рівняння пропозиції і попиту. Він звинувачував економістів у зведенні економіки до проблеми оцінки благ, в якій сам оцінювач проігнорований. Грошовий інтерес подається як суто економічний. Це призводить до того, що людина як особистість зникає із сфери економічного аналізу. В своїй роботі “Теорія бездіяльного класу” Т. Веблен стверджує, що економісти висунули помилкову тезу про те, що споживання є кінцевою метою виробництва, що водночас вони недостатньо, або зовсім мало приділили уваги тому, як саме поводять себе споживачі, який вплив на них здійснюють товари.

В науці, як і в житті, з якої точки вийдеш, якою стежкою підеш, туди і прийдеш. В економічній теорії якщо починаєш шлях з товарного виробництва, товару, ринку, грошей, то виходиш на ціну, попит, пропозицію, конкуренцію, види і типи ринків, витрати і доходи фірми, працю і заробітну плату, безро-

біття; переходиш до державного регулювання, світової економіки, то місця для комплексного аналізу взаємозалежності людини і економіки не знайдеться. Для цього потрібно обрати зовсім іншу вихідну позицію та інший алгоритм дослідження.

Відомий англійський економіст А. Маршалл, визначаючи предмет економічної теорії, писав, що це, з одного боку дослідження багатства, а з іншого – людини. Економічна наука займається вивченням того, як люди існують, розвиваються і про що вони думають у повсякденному житті [1, с. 56, 69, 76]. А. Сміт та інші представники класичної економічної думки намагались з’ясувати такі основні риси “економічної людини”, як потреби та інтереси, прагнення до максимального результату, особистий егоїзм, який знаменує появу конкуренції. Кейнсіанці та інституціоналісти звернули увагу на прагнення людини до зростання кількості вільного часу, прояви милосердя, альтруїзму, схильності до споживання і заощадження.

Однак вихід із ситуації, коли в економічній теорії проблеми взаємодії людини та економіки не були належною мірою досліджені, треба, напевне, шукати, поперше, в зосередженні уваги на людині в традиційній економічній системі і, подруге, у формуванні окремого самостійного напрямку економічного пізнання.

“Білу пляму” в економічній теорії щодо дослідження взаємозалежності і взаємодії людини та економіки намагаються “заповнити” соціологи, щонайперше ті з них, які своїм предметом досліджень обрали економічну соціологію. Засновниками економічної соціології вважаються французький соціолог Е. Дюркгейм (1858–1917), німецький соціолог, філософ та історик М. Вебер (1864–1929), американський соціолог, економіст і соціальний критик Т. Веблен (1857–1929). Представниками сучасних концепцій економічної соціології є Н. Смелсер, П. Хейне, В.І. Верховин, В.І. Зубков, Г.Н. Соколова.

Економічна соціологія, або соціологічний погляд на продуктивну діяльність, з'ясовує причини узгодження і неузгодження діяльності мільйонів людей, методи координації їхніх зусиль, загальні питання взаємозв'язку економіки і суспільства, селекції соціальних інститутів, які регулюють взаємини складових економічної сфери діяльності, нарешті досліджує соціальні механізми протікання економічних процесів. Серед фундаментальних категорій економічної соціології найвагомішими є економічна свідомість, економічне мислення, економічна культура, економічний інтерес, економічна поведінка. До того ж ця соціологія вважається соціологічною альтернативою суто економічному погляду на розвиток економіки [2].

М. Вебер і Т. Веблен обґрунтовують структуру соціальних інститутів та їх роль у регулюванні економіки. Так, перший виділяє три інститути, що відіграють основну роль в економіці: політику, етику і релігію, в яких визначальними категоріями економічної соціології є “влада”, “статус”, “авторитет”, “престиж”, “бюрократизм”, “адміністрація”, “статутні групи”. Згідно з уявами М. Вебера, економічні дії – це цивілізований (мирний) спосіб контролю над ресурсами з боку суб'єкта, який здійснює його суб'єктивно, свідомо, задля отримання вигоди [3]. Тому що саме вигода – основний елемент економічної дії, хоча важливим вважається чинник значущості продуктів, процесів, об'єктів, засобів, перешкод на шляху діяльності людей.

Другий елемент – планування, калькуляція. Має місце автокефальність (автономність) дії, свобода вибору як необхідні передумови раціональної економічної поведінки. Третій елемент – техніка і технологія досягнення результату. М. Вебер розмежовував “формальну” раціональність, побудовану на калькуляції, і матеріальну, змістову раціональність, засновану на ціннісних

постулатах [4]. Капіталізм – це концентрований вираз раціональності. Раціональність, легальність, легітимність, інституціональні норми зумовлюють економічну поведінку людини, основною метою участі для якої в економічній системі є досягнення вигоди.

Раціональність ринкової системи, через існуючі стимулювальні і примусові норми, правила, принципи, умови та бюрократичні інститути, стимулює прийняття раціональних рішень кожним індивідом, у тій чи тій наступності економічних вчинків. Все це визначає ідеальний тип економічної поведінки людини, зумовленої орієнтацією на вигоду, калькуляцію, техніку та технологію досягнення результату. Капіталістична економіка – це система, учасники якої співставляють корисність і витрати, і на цій основі приймають раціональні рішення.

Т. Веблен сферою своїх досліджень обрав поведінку соціальних груп. Для нього інститут – це образ думок, котрий визначає межі і характер поведінки людей. Будь-яка зріла особа у своїй життєдіяльності керується інстинктами, схильностями і звичками. Соціальні інститути, образ думок, економічне мислення і поведінка характеризує сукупний результат їх адаптації до існуючої реальності. Так відбувається процес “природного відбору”, індивідуальної і групової адаптації.

Дослідження економічної поведінки, її суті та глибинних засад здійснював також і італійський соціолог і політ-економ В. Паретто. Розумною поведінкою людини, в т. ч. й економічної, вчений називає раціональну (логічну), коли суб'єкт продумує свої дії і поставлену мету, а спонукальною причиною її поведінки є умовивід, якому вона підкоряється. Отож економічна поведінка – наслідок логічного взаємозв'язку мети і вчинків. Самі вчинки поділяються на логічні і нелогічні, неусвідомлені, інстинктивні. Як не парадоксально, проте рушійну силу самоздійс-

нення особи становлять нелогічні вчинки, в основі яких лежать первинні природні інстинкти, бажання, інтереси людей.

Американський соціолог і психолог І.Е. Мейр (1880–1949), як представник індустріальної соціології і теорії людських відносин, у своїй концепції виділяє такі базові положення: 1) людина – це соціальна істота, яка входить у структуру групової поведінки; 2) бюрократичні, силові форми, принципи підлеглості не сумісні з природою людини, її свободою; 3) підприємці більшою мірою повинні орієнтуватися на людей, аніж на продукцію.

Інший американський соціолог Д. Макгрегор пропонує концепцію стилю взаємин з підлеглими, розмежовуючи у зв'язку з цим “теорію ікс” і “теорію ігрек”. У першому випадку взаємини з підлеглими будуються на принципах визначення того, що людям треба робити, передбачають постійний контроль за їхньою діяльністю, застосування заохочення і покарання, у другому – вимагають створення середовища, що сприяє самостійності, ініціативі, творчості самих виконавців [5]. Водночас представники структурно-функціонального аналізу, зокрема американський соціолог Т. Парсонс (1902–1979), стверджують, що: а) функцією окремого соціального феномена є його внесок у суспільне життя; б) усі соціальні форми здійснюють позитивні функції; в) існують функції, без яких суспільство припинило б своє існування [6].

Російський учений-економіст Н.Д. Кондратьєв обґрунтовує концепцію, згідно з якою:

1) економіку формують індивідуальні, групові, суспільні особливі акти економічної діяльності (поведінки) людей, їхня взаємодія у єдиній системі;

2) економічним явищам і процесам треба дати пояснення;

3) в основі економічних явищ, процесів, інститутів знаходяться переважно ті дії та акти поведінки, які реалізують економічні інтереси окремих людей, груп, суспільств, держав;

4) ці дії (поведінка) підпорядковані процесам створення речей і послуг, що здатні задовольнити потреби людей;

5) необхідно розмежувати систему актів економічної поведінки окремих людей і “кореспондентські” щодо неї системи економічних відносин;

6) економічні явища і процеси мають “живе” наповнення “materією” актів поведінки, які, зі свого боку, раціонально оформляються інституціональним порядком [7, с. 113, 117].

Виявляється, що всі люди як учасники господарювання, з одного боку, характеризуються величезною різноманітністю, а, з іншого, – коли діють за схожих соціально-економічних умов, то здатні відрізнити цінні речі від нецінних, обстоювати особисті господарські інтереси, оцінювати предмети і послуги відповідно до об'єктивно визначених цін, здійснювати розрахунки і досить точно визначати, на якому шляху слід чекати вигоду, й на якому – втрати, а також помилятися у своїх сподіваннях [7, с. 356].

Одним із центральних питань проблеми взаємозалежності людини та економіки є питання спричинення, або детермінації економічної дії (поведінки) першої. У вирішенні цього питання існують різні, інколи прямо протилежні підходи. Одні (Кант, Фіхте) виходять із принципу автономії волі, того, що розум “сам дає собі закон”. Суб'єкт (“Я”) – чиста самодіяльність, вільна активність та ініціатива, які створюють світ (“не Я”), керуючись етичними ідеалами.

Існує також концепція соціології раціонального вибору. Зокрема, відомий соціолог Г. Беккер серцевиною економічного підходу вважає положення про максимізаційну поведінку, ринкову рівновагу, стабільність переваг, а стрижнем усіх моделей, у т. ч. й економічної поведінки людей, – принцип раціонального вибору [8, с. 27, 29]. Отож сам цей принцип є похідним від відбору людиною оптимального способу поведінки в кожному окремому випадку життєдіяльності.

За умов ринкової системи елементи мотивації знаходяться у системі ринкового механізму, результати поведінки визначаються співвідношенням вигод і витрат. Щоправда, більшість соціологів вважає, що, крім балансу вигод і витрат, існують й інші соціальні цінності, котрі є не менш важливими регуляторами ринкової поведінки. Представники “нової економічної соціології” (Х. Уайт, М. Гранаветтер) критично оцінюють абстрактні схеми економічного аналізу, зокрема, теорію раціонального вибору, а тому на противагу висувають концепцію соціальної мережі, що розглядає соціальні інститути, як складну систему соціально та економічно зумовлених взаємозв’язків між учасниками господарювання. У такий спосіб економічні дії “вплетені” у мережу соціовідносин між людьми, причому відмінних сутнісно, змістовно, за значимістю, ролями і функціями.

Отже, вчені економічної соціології щонайперше головною проблемою своїх досліджень визнають економічну поведінку (дію). Розглядається дистрибутивна (розподільча), виробнича, обмінна, споживча, підприємницька, монетарна, інвестиційна, посередницька типи такої поведінки. При цьому переважно аналізуються система, елементи, чинники спричинення (детермінації) останньої суб’єктами економічних процесів, а також розглядається їхня адаптація до наявних умов життя, принципи раціональності, максимізації вигоди, ризику тощо. І разом з тим детально аналізуються інституціональні системи, їх складові, способи і механізми впливу на конкретну економічну поведінку людей.

Короткий екскурс у світ економічної соціології свідчить, що, по-перше, її представники сповідують ще більш загальні підходи до проблем економічної поведінки, ніж самі економісти, адже будь-що прагнуть здійснити соціологічний аналіз економічної поведінки із залученням економічних категорій, або

без цієї процедури; по-друге, у своєму прикладному теоретизуванні вони абстрагуються від людини, її властивостей і чинників. Виходячи із слушної тези, що соціальні дії і закладені в їх підґрунті принципи, не можуть бути автономними і відірваними від соціального контингенту, економічні соціологи висловлюють сумнівну гіпотезу: неавтономні мотиви визначають природу економічних дій. Зокрема, Т. Парсонс наполягає на тому, що економічні дії треба розглядати не стосовно індивідуальної, особистої системи людини, а тільки через відносини економіки і соціальної системи. Принципи і цінності такої дії системно і соціально зумовлені, й не можуть виводитися із особистого фактора, який ці дії здійснює. Окремий “актор” лише засвоює існуючі норми, принципи, визначає на їх підставі свою мету, реалізує ту чи іншу модель поведінки, котра задана соціальним середовищем [9].

Останнє положення є вірним, якщо на ситуацію поглянути з боку існуючої системи. Проте вон набуває зовсім іншого змісту, якщо розглядати аналізоване явище з позиції окремої людини.

Автор статті схиляє голову і перед економістами, і перед науковцями економічної соціології, відзначаючи, що багато важливих думок, ідей і положень з питань взаємин людини та економіки ними висловлено й роз’яснено. Але піднята тема набагато глибша і майже невичерпна. До того ж потрібні нові, нестандартні наукові підходи у її дослідженні й обґрунтуванні.

Спробуємо піти дещо іншим шляхом, сформулювавши вихідні концепти:

1. Основною, вихідною ланкою дослідження є людина.

2. Людина й економіка протистоять одна одній.

3. Саму людину можна розкласти на окремі структурні елементи.

4. Окремі властивості людини та певні явища економіки взаємозв’язані і взаємодіють конструктивно.

Людина і економіка, з одного боку,

протистоять одне одному, а з іншого – взаємозв’язані, взаємозалежні, взаємодіяльні системи. Економіка – це та сфера, яка поглинає майже увесь життєвий шлях людини, левову частку її фізичних сил і духовних можливостей. Вона ставить перед особою дуже високі, навіть жорстокі, вимоги щодо її знань і вміння, сумлінності і моральних якостей, характеру, волі, свідомості, світогляду, стану здоров’я, віку, статі і т. ін.

Людина перебуває у повній залежності від економіки. Саме в економічному середовищі виробляються всі матеріальні блага і послуги, життєво необхідні для неї. Тут знаходяться робочі місця, завдяки яким кожен має змогу застосувати свої фізичні і духовні здібності до праці й у праці, має нагоду перетворити їх у джерело свого власного доходу. У сфері економіки є можливість частину свого доходу перевести в речі і послуги, що спроможні задовольнити індивідуальні потреби. Тут відбуваються процеси обміну діяльністю, предметами і послугами, розподіляється і перерозподіляється національний дохід, відбуваються процеси споживання і використання різних елементів національного багатства.

Людина для економіки – це передусім її творець, основний та особливий економічний ресурс, головна дійова особа економічної системи. Людина – ще й суб’єкт пропозиції і попиту, котрий, споживаючи вироблене, створює новий простір для відтворення.

Економіка “звертається” до людини двома своїми основними системами:

1. Системою тих видів роботи, необхідної праці, діяльності, що об’єктивована робочими місцями і службовими посадами.

2. Системою економічних принципів, правил, норм, форм і механізмів, що знаходить безпосереднє відображення в мотивах, вимогах, стимулах її діяльності.

На жаль, ці положення щодо взаємозалежності людини і економіки є важливими, але також надто загальними. Вочевидь варто конкретизувати загаль-

не поняття людини. Очевидно, що людина – це єдина цілісна система і водночас складна структура, себто втілення певного внутрішнього світу, багатьох різних складових, чинників, властивостей, котрі особливим чином взаємодіють з відповідними сферами економіки. У цьому сенсі визначальними структурно-функціональними складовими людини є потреби, фізичні здібності до праці (діяльності), духовні спроможності до праці (діяльності), здатність до економічних взаємостосунків з іншими людьми, уміння усвідомлювати потреби, безперервне збагачення власного ментального досвіду знаннями, нормами, цінностями, а також майстерне здійснення процесу праці, отримання доходу, визначення алгоритму економічної поведінки у процесі розподілу доходу, обміну, споживання.

Отже, на рівні окремої людини існують чинники і властивості, які є:

1) засадничими, тому що визначають необхідність створення економіки, структуру галузей, підприємств, робочих місць, потребу в особливій формі життя – трудовій діяльності людини;

2) тими видами здібностей, які людина повинна мати для її входження в економіку, активної в ній участі у вигляді причетності до різних видів праці, трудової діяльності;

3) тими формами духовних чинників, котрі дозволяють усвідомити актуальність економічної культури людини, що становить окремий предмет дослідження.

1. *Маршалл А.* Принципы экономической теории. – М.: Прогресс, 1993.

2. *Swedberg R.* Economic sociology and exogenous factors // *Social Science information.* – 1985. – v.24. – №4. – P. 905–920.

3. *Weber M.* Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology / Berkeley. – 1978. – VI. – P. 63–64.

4. *Ворохович В.И., Зубков В.И.* Экономическая социология. – М., 2002.

5. *MacGregor D.M.* The Human Side of Enterprise. – NY, 1960.

6. *Соколова Г.Н.* Экономическая социология. – М.–Мн., 2000.

7. *Кондратьев Н.Д.* Основные проблемы экономической статистики и динамики. – М., 1991.

8. *Беккер Г.* Економічний аналіз і людська поведінка // *The sis.* – 1993. – I. – Вип. 1.

**Надійшла до редакції 10.12.2003.**