

Shpak V. T. Interconnection and interdependence of society economic and intellectual development. *The article deals with the grounding of substantial increase in the development of science and education in contemporary Ukraine, because it is impossible to solve urgent problems of economic development and raising the quality of life without it. In modern conditions intellectual and economic development are closely connected and interdependent, and modern high-tech production is based on the latest achievements of science and high proficiency.*

Key words: *economic development, intellectual level, interdependence, science, education, high-tech manufacturing.*

Шпак В. Т. Взаимосвязь и взаимообусловленность экономического и интеллектуального развития общества. *Статья посвящена обоснованию необходимости существенного повышения уровня развития науки и образования в современной Украине, т. к. без этого невозможно решение актуальных проблем экономического развития и повышения качества жизни. В современных условиях интеллектуальное и экономическое развитие неразрывно взаимосвязаны, взаимозависимы, а современное высокотехнологическое производство основано на последних достижениях науки и высоком уровне профессионализма.*

Ключевые слова: *экономическое развитие, интеллектуальный уровень, взаимообусловленность, наука, образование, высокотехнологическое производство.*

Стаття надійшла до редакції 12.01.15

УДК: 1:316.3+572+001+167.168

О. Б. Петинава

Южноукраинский национальный педагогический университет имени К.Д. Ушинского

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ПРЕДМЕТ ФИЛОСОФСКОГО ОСМЫСЛЕНИЯ

Статья посвящена рассмотрению специфики экономического поведения с точки зрения экономического, психологического и социологического подходов и наполнения этого понятия философским содержанием с помощью системного метода и метода моделирования.

Автор акцентирует внимание на том, что сегодня является очень актуальной философская проблематизация экономического знания, включающая поиски новых форм и методов его исследования и презентации не только в научном дискурсе, но и социально значимых контекстах. Автор делает вывод о том, что поведенческие предпосылки экономического поведения могут исследоваться с помощью разностранственных и общенаучных методов, а также их взаимодополняющих комбинаций. Экономические рассуждения переводятся на язык социологического или психологического анализа. Эффективным средством конструирования подобных комбинаций является включение в познавательную деятельность опосредующих объектов-моделей. Достоинство системного моделирования, системного подхода в исследовании такого сложного объекта, как человек и его поведение, в частности, экономическое, выражается в том, что он может быть представлен в концептуальной содержательности, структурном разнообразии связей, субстратной наполненности системы с условиями ее существования и изменчивой средой.

Ключевые слова: *экономический человек, экономическое поведение, мотивация, хозяйственная деятельность, модель, система, прибыль.*

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В условиях формирования современной глобальной экономической системы актуальна философская проблематизация экономического знания, включающая поиски новых форм и методов его ис-

следования и презентации не только в научном дискурсе, но и социально значимых контекстах.

Экономика сегодня – не изолированная область знания и специального научного поиска. Несмотря на строгую точность и формализованность понятийного аппарата, из нее не могут быть окончательно изгнаны философия и социальность, а человеческое не может превратиться в предельную абстракцию. Тот, ради кого совершаются экономические и социальные изменения в обществе, находится в зоне внимания философии экономики, социологии, социальной экономики и особенно социальной философии и философии образования. Основной задачей экономических дисциплин общественной направленности является изучение динамики экономических связей, экономической стратификации, механизмов социальной защиты населения; влияния рыночных отношений на социальную систему и жизнь общества в целом. Философское исследование направлено на исследование содержания и наполнение новым смыслом базовых понятий социально-экономического знания, на анализ таких социально значимых и сложных для изучения феноменов, как экономическое сознание, экономическая культура, экономическое образование, экономический человек.

Специфика экономического мышления и сознания реализуется в деликатных механизмах выбора экономических альтернатив, скрытой от глаз мотивационной сфере, в динамике поведенческих предпосылок, стимулов, модификациях экономического поведения. Системный анализ позволяет интегрировать различные подходы к исследованию предмета, соотнести разнообразные научные версии решения проблемы, которая объединяет важнейшие сферы человеческого существования. Человек в экономических отношениях, модификациях экономического поведения был и является актуальным предметом исследования в социально-философской, социологической, философско-экономической традиции, о чем свидетельствует массив литературы, отражающий разные аспекты освоения проблемы (А. Смит, М. Вебер, В. Парето,

Т. Парсонс, Г. Беккер, К. Лаваль и др.) Теоретико-методологическую основу исследований составляют фундаментальные положения экономической теории, теории социологии и экономической социологии. Труды зарубежных и отечественных ученых, которые разработали основные методологические подходы научных исследований, способствуют развитию представлений об экономическом поведении как об одной из важнейших составляющих системы экономических отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. Экономически мотивированное поведение анализируется, например, с позиций экономического, социологизированного и психологизированного человека. Экономический ракурс исследования сосредоточен на системообразующей компоненте экономического поведения, он позволяет учесть наиболее характерные для большой совокупности людей аспекты, отсеять многие лишние переменные (чувства, эмоции, настроения и т.д.) и составить, со слов исследователей, «пригодную для анализа описательную или математическую модель поведения» [8, с. 3]. Экономическое поведение населения рассматривается учеными А. А. Шабуновой, Г. В. Белеховой как совокупность разнообразных социально-экономических действий субъектов в процессе производства, распределения, обмена и потребления, связанных с субъективно-оптимизационным использованием различных по функциям и назначению ограниченных экономических ресурсов и направленных на получение максимального вознаграждения (экономического – деньги, товары, финансовые инструменты и внеэкономического – моральное поощрение, отдых, повышение квалификации, новый социальный статус» [8, с. 4].

Позитивным моментом данного определения является включение целеполагающих характеристик, артикулируемых как «получение максимального вознаграждения».

Цель статьи: рассмотреть специфику экономического поведения с точки зрения экономического, психологического и социологического подходов и

обобщить его содержание посредством философии.

Изложение основного материала. Критика принципа максимизации связана обоснованием уровней устремления субъекта экономической деятельности. Например, по Г. Саймону, предпринимателя может совсем не заботить максимизация, он может просто желать получать тот доход, который считает достаточным для себя (The entrepreneur may not care to maximize, but may simply want to earn a return that he regards as satisfactory) [9, с. 262]). А цели в бизнесе фактически устанавливаются с точки зрения достижения состояния удовлетворенности («There is some empirical evidence that business goals are, in fact, stated in satisficing terms» [9, с. 264]).

Кроме того, следует учитывать, что мотивация предпринимателя и потребителя различаются. Предпринимателя скорее интересует прибыль, а потребителя полезность. В жизни мы часто выступаем в комбинации ролей, и наш собственный, «личный» человек экономический может внутренне конфликтовать и принимать далеко не рациональные решения. Это обстоятельство усугубляется в силу сложностей информационной среды, коммуникативных помех, наличия норм, индивидуальных особенностей и пр.

В классической экономической теории каждый субъект рассматривает остальных как части «данной» ему внешней среды («each actor treats the other actors as parts of his «given» environment» [9, с. 265]). Г. Саймон указывает на классический способ включения ожидания в экономическую теорию как возможности предположить, что тот, кто принимает решение, может оценить общее вероятностное распределение будущих событий («The classical way to incorporate expectations into economic theory is to assume that the decision-maker estimates the joint probability distribution of future events» [9, с. 268]). Выбор альтернатив, принятие решений основывается на анализе прошлого опыта, который на сегодня уже устарел, а на завтра может помешать объективной оценке вероятностного распределения событий. Люди просто делают прогнозы в форме отдельных предсказаний и действуют в соответствии с ними тем или

другим образом («They somehow make forecasts in the form of point predictions and act upon them in one way or another»[9, с. 269]).

Саймон придерживается мнения, что классическая теория – это теория человека, выбирающего из фиксированных и известных альтернатив с известными последствиями («The classical theory is a theory of a man choosing among fixed and known alternatives, to each of which is attached known consequences» [9, с. 272]).

Г. Саймон утверждает, что модели удовлетворяющего поведения богаче, чем модели максимизирующего поведения, так как они дают не только понятие равновесия, но и предлагают метод его достижения. Формирование уровней устремлений имеет свои особенности: когда результаты не соответствуют уровню устремлений, начинаются поиски иного стиля поведения (в частности, поиск новых альтернативных действий); одновременно уровень устремлений начинает сам снижаться до уровня практически достижимых целей; если эти два механизма слишком медленно приводят в соответствие устремления и результаты, то эмоциональное поведение – апатия или агрессия, например, заменяют рациональное адаптивное поведение. Мыслитель поддерживает идею о человеке как удовлетворяющемся живом существе, которое решает проблему путем поиска, исследования, для того чтобы удовлетворить определенный уровень устремлений, а не максимизирующем существе, которое при разрешении проблемы пытается найти наилучшую (на основе определенного критерия) альтернативу. При этом «синица в руке», т. е. ближайшие цели, ведущие к успеху с помощью определенных средств достижения, играют гораздо большую роль при совершении выбора, чем «журавль в небе», т. е. отдаленные цели, которые не имеют точного критерия успеха и программы его достижения.

Таким образом, экономический человек в рамках неинституциональной модели (по Саймону) включает «такие его свойства, как обучающегося, оценивающего, исследующего, перерабатывающего информацию организма» (In doing so, it forces us to include in our model of economic man some of his properties as a learning, estimating, searching, information- processing organism)

[9, с. 269].

Пожалуй, здесь обнаруживается модный в свое время крен в сторону компьютерной метафоры, так как все вышеперечисленные качества можно соотнести с современным компьютером, который моделирует процессы принятия человеком решений, «самообучается», не говоря об анализе-синтезе и мгновенной переработке информации.

Различные версии экономического подхода (экономической теории) в интерпретации ключевых характеристик модели «*homo economicus*» все же акцентируют внимание на рациональности разной степени интенсивности. Однако в неинституциональной модели рациональность гуманизируется понятием уровней устремлений и целеполагания, связанного с достижением состояния удовлетворенности.

Социологические модели дополняют свойства «*homo economicus*», обоснованные с помощью экономического подхода. «*Homo sociologicus*» характеризуется включенностью в общественный дискурс с его социальными связями, институтами, общностями, группами, нормами, ценностями, правилами, запретами, предписаниями, правами, обязанностями, ролями, культурой.

В психологическом подходе индивид рассматривается в совокупности своих субъективных особенностей как существа психического со всем богатством переживаний, внутренних процессов как источника внешних действий.

Каждый из подходов детализирует специфику той области знаний, к которой принадлежит. Монопрофильность моделей «от подхода» (экономического, социологического, психологического и др.) ограничивает горизонт рассмотрения предмета. Методологический системный параметр, положенный в основу исследования человека экономического, позволяет согласовать и интегрировать на общенаучном уровне знания о предмете для достижения полноты и глубины его описания и объяснения, а также анализировать другие точки зрения, подходы к предмету.

В контексте интеграции знаний следует отметить продуктивность на-

правлений, объединяющих научные ресурсы (экономической социологии, социальной психологии, экономической антропологии и пр.). Например, заслуживают внимания исследования экономической культуры личности, опирающиеся на культурно-деятельностную методологию [2, 3].

Одним из ключевых понятий здесь становятся нормативный образ человека, который существует на уровне индивидуального и общественного сознания в любой культуре как проводник экономических ценностей в том числе, определяющих особенности экономической социализации. Утверждается, что разные системы экономических ценностей несут в себе особенности разных типов личности: «Нормативний канон людини економічної культури виявляється в функціонуванні економічного типу людини як втіленні рис особистості, що відповідають вимогам економічної системи суспільства» [2, с. 47]. Сравнение экономических ценностей разных экономических систем помогает выявить черты экономических типов, следовательно, типическое в человеке экономическом определенной культуры. Например, обозначить коллективистскую ориентацию в советском типе экономической культуры, индивидуалистическую – в рыночном [3, с. 6].

Известно, что способы хозяйственной деятельности в советской экономической системе были жестко регламентированы, следовательно, доминировал определенный, санкционированный государством набор типов экономического поведения. Рыночный тип экономической культуры ориентирован прежде всего на предпринимательство.

По мысли О. И. Уильямсона, американского экономиста, автора контрактной теории, «утопические способы экономической организации по замыслу имеют гуманистическую направленность и, как правило, являются нерыночными. Они могут быть как демократическими, так и иерархическими, но во всяком случае требуют глубокой преданности коллективным целям и соблюдения субординации. В истории социальной и экономической организации то и дело встречаются попытки создания таких структур» [7, с. 104]. Однако

О. И. Уильямсон признает, что «человек нового типа, образ которого сконструировали в социалистической экономической теории, имеет более высокий уровень познавательных способностей, (следовательно, допускается эффективность планирования) и проявляет более низкую степень эгоизма (более высокую предрасположенность к кооперации), чем человек из капиталистической экономики» [7, с. 104].

Экономическая культура формируется в процессе экономической социализации. Комбинации психолого-экономических качеств личности отражают особенности «нормативної моделі економічного типу людини, і ці якості зумовлюють входження її в «світ економіки». Тому економічна культура особистості – це не просто економічні знання, економіко-фінансова грамотність та інші навички, а, перш за все, особистісні якості, завдяки яким людина здатна діяти в економічному просторі. Цих здатностей людина набуває в процесі засвоєння цінностей, які є носіями нормативного образу людини економічного типу певної культури суспільства» [3, с. 8].

Нормативная модель экономического человека рыночной экономики рассматривается как модель «предпринимательского типа личности» и включает такие структурные элементы (диспозиции), как инициативность, настойчивость, готовность к риску, целеустремленность, управленческие качества, независимость, стремление к самореализации, осведомленность, ответственность.

Структурно-функциональная модель предпринимательского типа личности включает индикаторы выявления указанных диспозиций (устойчивых предрасположенностей) и может служить критерием экономической социализованности индивида. Индикатор здесь понимается, видимо, как доступная наблюдению и измерению характеристика изучаемого объекта, позволяющая судить о других его характеристиках, недоступных непосредственному исследованию. Например, диспозиция инициативности выявляется через способность видеть и использовать новые или необычные деловые возможности, действовать прежде, чем заставят обстоятельства; целеустремленность через умение

четко формулировать цели, иметь долгосрочные желания, постоянно ставить и корректировать краткосрочные задачи и т. д. [2, с. 57-58].

Психосоциальный экономический тип личности периода трансформации общества характеризуется как «перехідний, тобто як такий, що зумовлений, з одного боку, підсвідомим засвоєнням архетипів старого суспільства, яке агонізує, а з іншого – новим суб'єктивним життєвим простором з його новими прагненнями, домінуючими інтересами, цінностями та їх значеннями» [3, с. 12]. Уровень экономической культуры личности, который измеряется наполнением структурных элементов модели предпринимательского типа личности, определяет социальную ее адаптированность. Структурную модель предприимчивости предлагается использовать «як засіб економічної соціалізації особистості в процесі її економічного виховання» [3, с. 12].

В методах выявления диспозиций нормативного типа экономической культуры личности подчеркивается необходимость учитывать особенности принадлежности индивида к различным социальным группам (возрастным, профессиональным, этническим, региональным и т.д.), а также включение их в разное социально-экономическое пространство (разные уровни экономической культуры общества).

В. Москаленко не разграничивает понятия образа и модели, в отличие от, например, И. Г. Остапенко, в чьем исследовании заявлен интересный аспект методологического анализа концепта «экономический человек». Автор отождествляет концепт с теоретической моделью индивида в условиях экономической деятельности, отмечая две тенденции в исследовании проблематики Homo economicus в современной литературе. Первая тенденция, со слов автора, связана с толкованием концепта как теоретической модели, суммы антропологических предпосылок и предположений, взятых в их предельном виде. Во втором же случае речь идет о Homo economicus как о реально существующем типе личности, с соответствующим стереотипом поведения, специфическими способностями, склонностями и ценностными предпочтениями», т. е. о

«психологизированном» варианте исходной модели «з тим лише уточненням, що в даному випадку мова йде про психологічні аспекти суто економічної поведінки» [4, с. 73].

Автор предостерегає об опасностях смешения ключевых понятий указанных им подходов: «Те, як насправді працює і функціонує раціональність Homo economicus, може відносно розходитися з концептуальними умовами і теоретичними приписами його актуалізації, які сформульовані в рамках відповідної концепції. Крім того, змішування цих двох аспектів породжує масу критичних випадів проти сучасної економічної людини як такої, коли символічній конструкції – якою спочатку і є розглянута нами модель – приписуються по суті психологічні якості реальних людей в їх повсякденному житті» [4, с. 74].

Рассматривать образ можно в терминах сильных/слабых экзистенциальных ориентаций моделей М. Вартофского, помня, что реальность изменчива, как и тип личности "с соответствующим стереотипом поведения, специфическими способностями, склонностями и ценностными предпочтениями".

Противоречия и трудности, отмеченные автором, преодолеваются в системном подходе как действенном средстве научного анализа, так как он применим к объектам, которые характеризуются высокой сложностью, динамикой, неопределенностью свойств.

Системный подход вызывает одобрение ученых социологов, исследующих особенности экономического поведения. Например, авторы монографии «Homo economicus современной Украины: поведенческий аспект» Е. И. Суименко и Т. О. Ефременко, подчеркивая преимущества системно-интегративного подхода, отмечают, что он выгодно отличается от других (угрожающих односторонностью) подходов «тем, что при выяснении природы и сущности специфического в экономическом поведении он ищет их не в автономной сфере хозяйственной жизни общества, не за пределами глубинных внутренних основ человеческой личности, а именно в самих этих основах. Он предполагает органическое соединение (стыковку, пересечение) родовых со-

циальных и видовых экономических свойств-атрибутов человека»[6, с. 35]. По мысли авторов, экономическое поведение не следует рассматривать изолированно от других сторон целого, так как видовая специфика предметной деятельности личности или группы начинает приобретать характер самодостаточности и независимости от родовой сущности универсума. Это приводит к тому, что специфическое в экономическом поведении, ослабляя системную связь с родовым, модифицируется и деформируется, выхолщивается социальное содержание, утрачиваются и специфические социальные функции данной части единого социального организма [6, с. 35–36].

Экспликацию понятия социально-экономического поведения ученые связывают с такими конституирующими признаками, как рациональность, основанная на принципе максимизации (достижении максисума успеха, пользы, выгоды при минимуме затрат внутренних и внешних ресурсов); прагматическая мотивация человеческой деятельности (в формах «быть, чтобы иметь» и «иметь, чтобы быть»); отношения социально-экономического обмена (социогенерирующий и социоактуализирующий механизмы жизнедеятельности личности и общества). В более широком смысле – экономическое поведение определяется двумя способами: 1) как совокупность социально-коммуникативных действий, направленных на рациональное использование ресурсов с целью жизнеобеспечения на основе отношений равноценного (однопорядкового) взаимобмена; 2) как система действий, поступков, реакций человека, подчиненных его мировоззренческим убеждениям и возникающих на триединой основе рациональности, прагматической мотивации и установок на равноценное взаимное социально-экономическое вознаграждение [6, с. 68–69].

Как и следовало ожидать, «системность» подхода (его здесь называют системно-интегративным) проявилась в том, что был представлен в качестве системы объект, в котором имеет место какое-то отношение, обладающее выступает свойство нормативно-ценностной хозяйственной целерациональности отношений обмена в совокупности социально-коммуникативных действий. В первом широком определении заранее определенным свойством отношений

обмена является рациональное использование ресурсов с целью жизнеобеспечения. Второе широкое определение дополняется свойством рационально-прагматической (включая ожидание вознаграждения) мотивации отношений обмена.

Свойство рациональности – одно из доминантных в описаниях экономического человека. Для экономической теории важна «не сама по себе идея рациональности, а особая, весьма специфическая форма рациональности – рациональность человека, максимизирующего полезность и преуспевающего в этом» [5, с. 17]. При этом внимание современных исследователей направлено не столько на результат рационального выбора, сколько на процесс, что углубляет представления «о динамической рациональности и воздействии на процессы выбора институциональных структур, в рамках которых осуществляется выбор» [5, с. 18].

О. И. Уильямсон, характеризуя контрактного экономического человека (*contractual man*), выделяет три формы рациональности: сильную, ограниченную (полусильную), органическую (слабую) [7, с. 93]. Обобщая различные точки зрения, О. И. Уильямсон утверждает, что сильная форма соотносится с принципом максимизации (максимум выгоды при минимуме затрат). По мысли Г. Саймона, экономическая теория склонна выделять в качестве главного средства объяснения определенную форму рациональности – максимизирующее поведение, но различия в подходах зачастую касаются больше лексики, чем сути дела, и «во многих экономических дискуссиях понятие максимизации используется в широком смысле, очень близком к обыденным представлениям о рациональности, используемым в других социальных науках [5, с. 23].

Ограниченная рациональность больше связана с самим стремлением, намерением действовать рационально. Стремление к рациональности означает ориентацию на экономное использование ограниченных ресурсов. При органической рациональности незнание оказывается даже более «эффективным» для достижения определенных целей, нежели знание этих целей и сознательное планирование их достижения [7, с. 95–96]. С точки зрения системного подхо-

да, рациональность является многозначным свойством, т.е. имеющим более двух значений, с упорядоченной шкалой.

Полусильная форма эгоистического поведения реализуется в простом следовании своим интересам как подчинении определенным правилам. Здесь можно говорить, вероятно, о преобладании здравого смысла или разумного эгоизма, преимуществах законных средств достижения цели. Слабая форма многозначного свойства в упорядоченной шкале означает отсутствие следования своим интересам в угоду общей организации, управлению, координации. Здесь экономический человек выступает как человек-функция. Роботы, например, "полностью удовлетворяют критерию послушания, и к тому же безо всяких социальных издержек, но зато их возможности реагирования ограничены" [7, с. 95–96].

Такая модель поведения характеризуется большей системной целостностью и меньшей сложностью по сравнению с первыми.

Объективация форм рациональности как поведенческих предпосылок экономических теорий, подробно анализируется в рамках теории контрактов (неоклассической теории или теории контрактации на вероятностных рынках, теории агентских отношений или теории моделирования механизма контракта, теории трансакционных издержек, теории групповой организации, эволюционной или органической экономической теории, утопических теорий) [7, с. 101].

Жизнь в своей неопределенности вынуждает человека экономического изобретать различные способы разумной деятельности. Г. Саймон, размышляя о рациональности как процессе и продукте мышления, замечает: «Строгая экономическая аргументация, опирающаяся на идею о максимизирующем поведении работодателя и наемного работника, легко преобразуется в простой содержательный вывод о том, что контракт о найме может служить функциональным («разумным») способом преодоления некоторых видов неопределен-

ности. Становится понятно, почему трудовые договора столь широко распространены в нашем обществе» [5, с. 22].

Выводы. Таким образом, поведенческие предпосылки экономического поведения могут исследоваться с помощью междисциплинарных и общенаучных методов, а также их взаимодополняющих комбинаций. Экономические рассуждения переводятся на язык социологического или психологического анализа. Эффективным средством конструирования подобных комбинаций является включение в познавательную деятельность опосредующих объектов-моделей. Достоинство системного моделирования, системного подхода в исследовании такого сложного объекта, как человек, выражается в том, он может быть представлен в концептуальной содержательности, структурном разнообразии связей, субстратной наполненности системы с условиями ее существования и изменчивой средой.

Список использованных источников

1. Вартофский М. Модели. Репрезентация и научное понимание : пер. с англ. / М. Вартофский ; общ. ред. и послесл. И. Б. Новика и В. Н. Садовского. – М. : Прогресс, 1988. – 507 с.
2. Москаленко В. В. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект : [монографія] / В. В. Москаленко, Ю. Ж. Шайгородський, О. О. Міщенко. – К. : Центр соц. комунікацій, 2012. – 347 с.
3. Москаленко В. Соціально-психологічні засади економічної культури особистості / Валентина Москаленко // Соціальна психологія. – 2007. – № 4. – С. 3–16.
4. Остапенко І. Г. «Homo economicus» у контексті методологічного аналізу / І. Г. Остапенко // Перспективи. – 2013. – № 4 (58). – С. 69–74.
5. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления [Электрон-

- ный ресурс] / Герберт А. Саймон ; пер. К. Б. Козловой и М. А. Бланко // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 16–38. – Режим доступа : http://igiti.hse.ru/data/003/31-4/1234/3_1_2Simon.pdf. – (Дата обращения: 15.09.2014).
6. Суименко Е. И. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е. И. Суименко, Т. О. Ефременко ; Ин-т социологии НАНУ. – К. : [б. и.], 2004. – 244 с.
7. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / Оливер И. Уильямсон ; [пер. Ю. Е. Благова и др.]. – СПб. : Лениздат, 1996. – 703 с.
8. Шабунова А. А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты [Электронный ресурс] / А. А. Шабунова, Г. В. Белехова. – Вологда : ИСЭРТ, 2012. – 134 с. – (Препринт / Ин-т социально-экономического развития территорий РАН). – Режим доступа : http://library.vscs.ac.ru/Files/books/1359445705EKONO-MICESKOE_POVEDENIE_NASELENIY_TEORETICESKIE_ASPEKTI_PREP-RINT.PDF. – (Дата обращения: 01.08.2014).
9. Simon H. A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science / Herbert A. Simon // The American Economic Review. – 1959. – Vol. 49, No. 3. – P. 253–283.

References

1. Vartovskiy M. Modely. Reprezentaciya i Nautchnoye Ponimaniye [Representation and the scientific understanding] / M. Vartovskiy: per. s angl. – M. : Progress, 1988. – 507 p.
2. Moskalenko W. Economithcna Kultura Osobystosty: Sozialno-Psihologithcniiy Aspect [Economic culture of personality: social-psychological aspects]: monografiya / W. Moskalenko. – K. : Zentr sozialnih komunikaziy, 2012. – 347 p.
3. Moskalenko W. Sozialno-Psihologithcnyy Zasady Economithchnoyi Kultury Osobystosty [Socio-psychological foundations of economic, cultural identity] / W. Moskalenko // Sozialna psihologiya. –2007. – № 4. – S. 3–16.

4. Ostapenko I. G. «Homo Economicus» u Konteksty Metodologichnogo Analizu ["Homo economicus" in the context of methodological analysis] / I. G. Ostapenko // Perspektivy. – 2013. – № 4 (58). – S. 69–74.
5. Saymon G. A. Razionalnost Kak Prozess i Produkt Myshleniya [Rationality as process and product of thought] [Elektronnyy resurs] / G. A. Saymon; per. K. B. Kozlovoy i M. A. Blanco // THESIS. – 1993. – Vol. 3. – S. 16–38. – Regim dostupu : http://igi-ti.hse.ru/da-ta/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf.
6. Suimenko E. I. Homo Economicus Sovremennoy Ukrainy. Povedencheskiy Aspect [Homo economicus of modern Ukraine. Behavioral aspect] / E. I. Suimenko ; In-t soziologiyi NANU. – K. : [b. i.], 2004. – 244 p.
7. Uilyamson O. I. Economicheskkiye instituty kapitalizma. Firmy, rinky, "otnoshencheskaya" kontraktaziya [The economic institutions of capitalism. Firms, markets, "relational" contracting] / O. I. Uilyamson ; [per. Y.E. Blagova i dr.]. – SPb. : Lenizdat, 1996. – 703 p.
8. Schabunova A. A. Economicheskoye Povedeniye Naseleniya: Teoreticheskkiye Aspekty [The economic institutions of capitalism. Firms, markets, "relational" contracting] [Elektronnyy resurs] / A. A. Schabunova. – Vologda : ISERT, 2012. – 134 p. (Preprint / In-t sozialno-econom. razvitiya territoriy RAN). Regim dostupu : http://library.vs-cc.ac.ru/Files/books/1359445705EKONOMICESKOE_POVEDENIE_NASELE-NIY_TEORETICHESKIE_ASPEKTI_PREPRINT.PDF.
9. Simon H. A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science / H. A. Simon // The American Economic Review. – 1959. – Vol. 49, No. 3. – P. 253–283.

Petinova O. B. Economic behavior as a subject of philosophical reflection.

The article is devoted to the consideration of the economic behavior specifics from the point of view of economic, psychological and sociological approaches and the filling of this notion by philosophical content using the system and modeling methods. The author focuses on the fact that philosophical problematization of economic knowledge, including the search for new forms and methods of its research

and presentation not only in scientific discourse, but also in socially relevant contexts is highly relevant today. The author concludes that behavioral preconditions of economic behavior can be investigated using various disciplinary and general scientific methods, as well as their complementary combinations. Economic considerations are rendered into the language of sociological or psychological analysis. The inclusion of mediating object-models into cognitive activity is the effective means of similar combinations designing. The advantage of system modeling, system approach in the study of such a complex object as a person and his behavior, economic in particular, is reflected in the fact that it can be represented in conceptual depth, structural diversity of connections, system substrate loading, with the conditions of its existence and volatile environment.

Key words: *homo economicus, economic behavior, motivation, business, model, system, profit.*

Петінова О. Б. Економічна поведінка як предмет філософського осмислення. *Стаття присвячена розгляду специфіки економічної поведінки з точки зору економічного, психологічного і соціологічного підходів та наповнення цього поняття філософським змістом за допомогою системного методу і методу моделювання. Автор акцентує увагу на тому, що в умовах сьогодення є дуже актуальною філософська проблематизація економічного знання, яка включає пошуки нових форм і методів його дослідження й презентації не лише в науковому дискурсі, але і соціально значимих контекстах. Автор робить висновок про те, що поведінкові передумови економічної поведінки можуть досліджуватися за допомогою різних дисциплінарних і загальнонаукових методів, а також їх комбінацій. Економічні міркування переводяться на мову соціологічного або психологічного аналізу. Ефективним засобом конструювання подібних комбінацій є включення в пізнавальну діяльність об'єктів-моделей. Переваги системного моделювання, системного підходу в дослідженні такого складного об'єкта, як людина і її поведінка, зокрема, економіч-*

на, виражається в її представленні у концептуальній змістовності, структурному розмаїтті зв'язків, субстратної наповненості системи з умовами її існування та змінним середовищем.

Ключові слова: *економічна людина, економічна поведінка, мотивація, господарська діяльність, модель, система, прибуток.*

Стаття надійшла до редакції 06.11.14.

УДК 330.1

В. А. Єрмоленко

**ПРОБЛЕМА РЕАБІЛІТАЦІЇ ПРИРОДНОГО
В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ**