

Економічна поведінка: до питання експлікації поняття

Петінова О. Б.,

Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського

Представлена спроба експлікації поняття «економічна поведінка» (як категорії економічної соціології) з позицій комплексного міждисциплінарного дискурсу із застосуванням системного підходу. Охарактеризовано особливості та форми раціональності (сильна, обмежена, слабка) як атрибуту економічної поведінки. Окреслена структура та види економічної поведінки. З'ясовано, що економічна мотивація поведінки людини артикулює за допомогою семантичних ресурсів принципу максимізації та охоплює поняття вигоди, витрат, розрахунку, оптимізації використання ресурсів, прибутку, корисності. Встановлено, що економічна поведінка в певному аспекті детермінує соціально-політичну й економічну стабільність країни. Виявлено, що експлікацію поняття соціально-економічної поведінки учені пов'язують із такими ознаками, як раціональність, що ґрунтується на принципі максимізації (досягненні максимуму успіху, користі, вигоди при мінімумі витрат внутрішніх і зовнішніх ресурсів). Запропоновано дефініцію поняття «економічна поведінка», під якою розуміється поведінка людини, пов'язана з відбором цілерациональних, прагматичних або соціально спрямованих економічних альтернатив із метою розв'язання господарських проблем на всіх етапах господарського циклу – виробництва, розподілу, обміну, споживання та задоволенням при цьому своїх матеріальних і духовних потреб.

Ключові слова: економічна людина; раціональність; корисність; максимізація; витрати; економічна мотивація; виробництво; розподіл; обмін; споживання

Economic behavior: to the question of explication of the concept

Petanova O. B., Southern Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushinsky

Economic behavior of a person remains one of the main economic sociology categories. The specific nature of economic behavior shows the opportunities variety for each member of society, reflects the degree and peculiarities of their participation in economic processes, determines the status, inclusion in the economy and other spheres of public life. Economic behavior is analyzed by researchers from different perspectives, for example, from the standpoint of an economical, sociologised and psychologised person. The model of a man serves as a basis of cognition.

Scientists associate the explication of socio-economic behavior concept with such features as rationality based on the maximization principle (achieving maximum success, profit, benefits with minimum expenditure of internal and external resources). It is established that the contemporary researchers' attention in the analysis of economic behavior is directed not so much at the rational choice result as on its process, which deepens the dynamic rationality notion and influence on the choosing processes of the institutional structures within which the choice is made.

Three forms of rationality can be distinguished: strong, limited (semi-strong), organic (weak). A strong form correlates with the maximization principle (maximum benefit with a minimum of costs). Limited rationality is associated with the very desire, the intention to act rationally. The rationality pursuit means orientation to the economical use of scarce resources. In terms of the system approach, rationality is a multi-valued property, which is having more than two values, with an ordered scale. Egoistic model of behavior as a pursuit of one's own interests also falls into the manifestation scheme of the multi-valued property with an ordered scale. Opportunism is rich in informational asymmetry, which negatively affects the economic organization. A peculiar feature of the opportunistic goal-setting is the weak orientation towards the standards of conduct in an effort to acquire benefits as a result of economic actions. The notion of the standard includes the compliance with a certain model containing a mandatory institutional rule of conduct with certain rights and responsibilities of economic actors.

The structure of economic behavior has its own specifics. It includes a number of subsystems, for example: emotional (feelings and emotions), volitional (stimuli, motives, aspirations, desires, choices, decisions), cognitive (sensation, perception, memory, imagination, thinking, capabilities, skills, abilities, experience and competency), objective (goals, models and behavioral guidelines), programmatic (strategies and tactics of behavior), institutional (institutional and regulatory codes, rules and restrictions), regulatory (correction, modification and transformation of goals, models and guidelines of behavior), effective (intermediate and productive results), process-oriented (actions and inaction), coordinative and subordinate (subjective and subjective-objective interdependence and relations), informational and institutional (tools and means of goals achievement), environmental (goal achievement conditions).

Economic behavior is explicated as a person's behavior related to the selection of purpose-oriented, pragmatic or socially-oriented economic alternatives to solve economic problems at all stages of the economic cycle - production, distribution, exchange and consumption. The economic motivation of human behavior articulates with the help of semantic resources of the maximization principle, covering the notion of benefits, costs, calculation, the use of resources optimization, profit, utility. All approaches to the study of the economic behavior category are interconnected through the common component - the man as a system core of interactions and interconnections of various spheres of society's life - economic, social, political, spiritual, which, in turn, are also intertwined and transfer into each other, because human personality is multifaceted, and is determined by the complex nature of individual and social life.

Keywords: economic person; rationality; utility; maximization; costs; economic motivation; production; distribution; exchange; consumption

Економічне поведіння: к вопросу експлікації поняття

Петінова О. Б.,

Южноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського

Представлена спроба експлікації поняття «економічне поведіння» (як категорії економічного поведіння) з позицій комплексного міждисциплінарного дискурсу з застосуванням системного підходу. Охарактеризовані особливості та форми раціональності (сильна, обмежена, слаба) як атрибута економічного поведіння. Позначені структура та види економічного поведіння. Вияснено, що економічна мотивація поведінки людини артикулює з допомогою семантичних ресурсів принципу максимізації та охоплює поняття вигоди, витрат, розрахунку, оптимізації використання ресурсів, прибутку, корисності. Встановлено, що економічне поведіння в певному аспекті детермінує соціально-політичну та економічну стабільність країни. Виявлено, що експлікацію поняття соціально-економічного поведінки учені зв'язують з такими ознаками, як раціональність, заснована на принципі максимізації (досягненні максимуму успіху, вигоди, вигоди при мінімумі витрат внутрішніх та зовнішніх ресурсів). Предложено визначення поняття «економічне поведіння», під яким розуміється поведінка людини, пов'язана з вибором соціально-економічних альтернатив для вирішення господарських проблем на всіх етапах господарського циклу – виробництва, розподілу, обміну, споживання та задоволення при цьому своїх матеріальних та духовних потребностей.

Ключові слова: економічна людина; раціональність; корисність; максимізація; витрати; економічна мотивація; виробництво; розподіл; обмін; споживання

Постановка проблеми.

Економічна поведінка людини завжди залишається однією з головних категорій економічної соціології. Специфіка економічної поведінки показує різноманітність можливостей кожного члена суспільства, відображає ступінь та особливості його участі в економічних процесах, визначає статус, включеність в економіку та інші сфери суспільного життя. Економічна поведінка в певному аспекті детермінує соціально-політичну та економічну стабільність, оскільки людина, змінюючи свої моделі поведінки, посилює або ж, навпаки, послаблює соціально-економічну напруженість у суспільстві. Розуміння сутності, тенденцій та траєкторій економічної поведінки людини дає можливість більш адекватно та цілеспрямовано використовувати людський потенціал для формування в Україні нового інституціонального простору в умовах глобалізації, євроінтеграції та переходу до інноваційної економіки. На сьогодні однозначного підходу до визначення поняття «економічна поведінка» не існує. Відповідно, це питання потребує комплексного міждисциплінарного осмислення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Серед основних моделей людини виокремлюють три: перша – «Людина економічна / господарча, homo economicus» (А. Сміт, К. Менгер, А. Маршалл, Ф. Хайєк та інші), друга – «Людина соціологічна, homo sociologicus» (Е. Дюркгейм, М. Вебер, В. Зомбарт, Т. Парсонс та інші), третя – «Людина психологічна, homo psychologicus» (психоаналітична традиція – З. Фрейд, К. Юнг, А. Адлер, Е. Фромм, К. Хорні, Г. Салліван, біхевіоризм – Е. Торндайк, Д. Уотсон, Б. Скіннер, гуманістична школа – Г. Олпорт, А. Маслоу, К. Роджерс, соціотехнічна школа – К. Левін, Р. Батлер, когнітивна психологія – Д. Канеман, А. Тверські, Д. Кранц). Відповідно, економічна поведінка аналізується дослідниками насамперед із позицій економічної,

соціологізованої та психологізованої людини, тим самим певна модель людини виступає основою пізнання. Серед науковців, що займаються вивченням економічної поведінки, можемо назвати такі імена, як В. Вольчик [1], П. Вайзе [2], Г. Саймон [5], В. Москаленко, Ю. Шайгородський та О. Міщенко [4], А. Шабунова та Г. Белехова [8] та інші.

Заслужують на увагу висновки авторів, які осмислили соціально-економічні процеси в аспекті економічної поведінки і динаміки змін її домінуючих типів, використовуючи теоретико-емпіричний конструкт «homo economicus». Їх позиція передбачає співвідношення соціально-економічної поведінки з конкретно-історичною формою прояву. Таким чином поняття соціально-економічної поведінки «розчиняє» в собі поняття економічної поведінки в якості окремого випадку, окремої грані багатовимірного соціально-економічного феномену [6, с. 51].

Мета статті: експлікувати поняття «економічна поведінка», з'ясувати особливості класифікації та охарактеризувати раціональність як основу економічно вмотивованої поведінки.

Виклад основного матеріалу.

Експлікацію поняття соціально-економічної поведінки учені пов'язують із такими ознаками, як раціональність, що ґрунтується на принципі максимізації (досягненні максимуму успіху, користі, вигоди при мінімумі витрат внутрішніх і зовнішніх ресурсів); прагматична мотивація людської діяльності (у формах «бути, щоб мати» і «мати, щоб бути»); відношення соціально-економічного обміну (соціогенеруючий і соціоактуалізуючий механізми життєдіяльності особистості та суспільства). Відношення соціально-економічного обміну розглядаються як суть самих соціально-економічних відносин, у які в процесі економічної поведінки об'єктивно вступають люди з метою взаємної реалізації своїх інтересів. Соціально-е-

кономічна поведінка в її аспекті обміну означає регламентовані певними цінностями і нормами, інституціонально впорядковані дії особистості або групи з приводу прагматичних (утилітарних) за значенням відносин взаємної винагороди, взаємних орієнтацій і очікувань, взаємодопомоги або змагання [6, с. 64-66].

Автори стверджують, що триєдність ознак дозволяє двояким чином експлікувати поняття економічної поведінки – як соціально-економічної, що фіксує реальну специфіку видової властивості господарської діяльності в якості складової родової суті людського універсуму, і як власне економічну поведінку, що характеризує історично модифіковану специфіку господарської діяльності. Економічна поведінка у вузькому сенсі визначається як сукупність соціально-комунікативних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів із метою отримання прибутку й узгодження господарської практики з ціннісно-нормативними встановленнями суспільства шляхом переважно еквівалентної взаємної винагороди в процесі обміну. У більш широкому значенні – економічна поведінка визначається двома способами:

1) як сукупність соціально-комунікативних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів з метою життєзабезпечення на основі стосунків рівноцінного взаємообміну;

2) як система дій, вчинків, реакцій людини, що підкорюються її світоглядним переконанням і виникають на триєдиній основі раціональності, прагматичної мотивації та установок на рівноцінну взаємну соціально-економічну винагороду [6, с. 68-69].

Як і варто було очікувати, системність підходу (в даному випадку його називають системно-інтеграційним) проявилася в тому, що був представлений в якості системи об'єкт, у якому має місце певне відношення, що володіє заздалегідь визначеною властивістю. В першому широкому визначенні заздалегідь визначеною властивістю відношень обміну є раціональне використання ресурсів із метою життєзабезпечення. Друге ж визначення доповнюється властивістю раціонально-прагматичної (включає очікування винагороди) мотивації відношень обміну. Властивість раціональності – одна з домінантних в описах економічної людини. Для економічної теорії важливою є не сама по собі ідея раціональності, а особлива, дуже специфічна форма раціональності – раціональність людини, що максимізує корисність і досягає успіху в цьому. При цьому увага сучасних дослідників спрямована не стільки на результат раціонального вибору, скільки на процес, що поглиблює уявлення про динамічну раціональність і вплив на процеси вибору інституціональних структур, у рамках яких здійснюється вибір.

О. Уільямсон, характеризуючи контрактну економічну людину (contractual man), виділяє три форми раціональності: сильну, обмежену (напів-

сильну), органічну (слабку) [7, с. 93]. Узагальнюючи різні точки зору, мислитель стверджує, що сильна форма співвідноситься з принципом максимізації (максимум вигоди при мінімумі витрат). На думку Г. Саймона, економічна теорія схильна виділяти в якості головного засобу пояснення визначену певну форму раціональності – максимізуючої поведінки, але відмінності в підходах частіше торкаються більше лексики, ніж суті справи, і в багатьох економічних дискусіях поняття максимізації використовується в широкому сенсі, наближеному до буденних уявлень про раціональність, які використовуються в інших соціальних науках [5, с. 23].

Обмежена раціональність пов'язується із самим прагненням, наміром діяти раціонально. Прагнення до раціональності означає орієнтацію на економічне використання обмежених ресурсів. При органічній раціональності незнання виявляється навіть «ефективнішим» для досягнення певної мети, ніж знання цих цілей і свідоме планування їх досягнень [7, с. 95-96]. З точки зору системного підходу, раціональність є багатозначною властивістю, тобто такою, що має більше двох значень, зі впорядкованою шкалою.

У схему прояву багатозначності властивості зі впорядкованою шкалою укладається і егоїстична модель поведінки як наслідування власних інтересів. За О. Уільямсоном, це опортунізм або сильна форма, до неї належать різноманітні обманні дії, у тому числі, наприклад, навмисне надання неповної або спотвореної інформації, заплутування партнера. Опортунізм багатий інформаційною асиметрією, яка негативно позначається на економічній організації. Характерною особливістю опортуністичного цілепокладання є слабка орієнтація на норми поведінки в прагненні присвоїти блага як результат економічних дій. У понятті норми передбачається дотримання певної моделі, що містить загальнообов'язкове інституційне правило поведінки з певними правами і обов'язками суб'єктів економічної діяльності.

Напівсильна форма егоїстичної поведінки реалізується в простому наслідуванні своїх інтересів як підпорядкуванні певним правилам. Тут можна говорити, ймовірно, про переважання здорового глузду або розумного егоїзму, переваги законних засобів досягнення мети. Слабка форма багатозначної властивості у впорядкованій шкалі означає відсутність наслідування своїх інтересів на догоду загальній організації, управлінню, координатії. Тут економічна людина виступає як людина-функція. Роботи, наприклад, повністю задовольняють критерію слухняності, до того ж без всяких соціальних витрат, однак їх можливості реагування є обмеженими. Така модель поведінки характеризується більшою системною цілісністю і меншою складністю, порівнюючи з першими. Об'єктивація форм раціональності як поведінкових передумов економічних теорій детально

аналізується у рамках теорії контрактів (неокласичній теорії або теорії контрактації на ймовірнісних ринках, теорії агентських стосунків або теорії моделювання механізму контракту, теорії трансакційних витрат, теорії групової організації, еволюційній або органічній економічній теорії, утопічних теорій) [7, с. 95-96, 101].

Життя у своїй невизначеності змушує економічну людину винаходити різні способи розумної діяльності. Г. Саймон, роздумуючи про раціональність як процес і продукт мислення, відмічає, що строга економічна аргументація, яка опирається на ідею про максимізацію поведінку роботодавця і найманого робітника, легко перетворюється в простий змістовний висновок про те, що контракт про найм може служити функціональним («розумним») способом подолання деяких видів невизначеності. Стає зрозуміло, чому трудові договори так розповсюджені в нашому суспільстві [5, с. 22].

Структура економічної поведінки має свою специфіку. Різні вчені її подають по-своєму. Найбільш широко вона висвітлена в дослідженнях А. Пацули та І. Сухініна, які вважають, що структура економічної поведінки має складну інтегративну природу і включає 12 підсистем, що між собою взаємопов'язані: емоційну (почуття та емоції), вольову (стимули, мотиви, прагнення, бажання, вибір, рішення), пізнавальну (відчуття, сприйняття, пам'ять, уявлення, мислення, здібності, навички, уміння, досвід та компетентність), цільову (цілі, моделі та орієнтири поведінки), програмну (стратегії та тактики поведінки), інституційну (інституційно-нормативні коди, правила та обмеження), регулятивну (корекція, модифікації і трансформації цілей, моделей та орієнтирів поведінки, результативну (проміжні та результативні підсумки), процесну (дії та бездії), координаційно-субординаційну (суб'єктні та суб'єктно-об'єктні взаємозалежності та відносини, інформаційно-інституційну (засоби та інструменти досягнення цілей, інвайронментальна (умови досягнення цілей) [3]. Що стосується підходів до класифікації економічної поведінки, знову ж-таки, дослідники її розрізняють за певними класифікаційними ознаками, як-от, наприклад, у залежності від фази циклу відтворення – виробнича, розподілу, обміну та споживання; за типом раціональності – раціональна, ірраціональна, цілераціональна, ціннісно-раціональна; за складом суб'єкта – індивідуальна, групова, масова; залежно від рівня освіти та життєвих цілей суб'єктів економічної поведінки – прагматична, професійна, байдужа; за ступенем девіантності, обумовленої психологічними факторами – креативна, асоціальна, делінквентна, тощо; за можливістю управління – керована та некерована; за горизонтом планування – планована (стратегічна, тактична, оперативна) та стихійна; за конкретною сферою докладання зусиль – трудова, фінансова, кредитна, інвестиційна, монетарна; за

характером прояву – детермінована та ініціативна; за відношенням до суспільних норм – нормативна, девіантна та делінквентна; за змістом – нова й архаїчна; за ступенем контролю – контрольована й автоматична [8, с. 51].

Можемо зустріти й інші підходи та виокремити різні її види. Наприклад, у соціально-економічній поведінці розрізняють демографічну поведінку, в результаті якої зберігається й відтворюється життя на Землі. Мобільно-міграційна поведінка проявляється у переміщенні учасників виробничого процесу між населеними пунктами, регіонами та країнами в цілому. Освітньо-галузева поведінка проявляється у виборі інструментів та форм навчання, засобів підвищення кваліфікації тощо. Саме ця поведінка формує професійно-кваліфікаційну структуру суспільства. Професійно-трудова поведінка реалізується безпосередньо на робочих місцях, характеризується творчим підходом до вирішення поставлених завдань, ініціативністю, креативністю, старанністю тощо. Підвидами професійно-трудової поведінки можна назвати особистісно-господарську поведінку (у власних сімейних господарствах) та споживчу поведінку (як у межах сім'ї, так і в рамках виробництва). Дослідження соціально-економічної поведінки у сімейній сфері набуває особливого значення в контексті збільшення ролі приватної власності. Так, ряд сімей ведуть своє фермерське господарство чи займаються іншим видом виробництва вдома. Звичайно, праобразом сімейного господарства є особисте підсобне господарство, в якому поведінковий фактор як суб'єктивний аспект діяльності працівників відігравав вирішальну роль. Цей факт обумовлюється тим, що праця в особистому підсобному господарстві не була обов'язком громадянина (як праця на суспільному виробництві), а тому адміністративними органами влади не регламентувалась, регулюючись опосередковано за допомогою економічних стимулів. Професійно-трудова поведінка у сфері особистого домашнього господарства може бути визначена як сукупність дій та вчинків, спрямованих на ініціативне творче виробництво продуктів харчування та отримання прибутку за рахунок ведення власного господарства, а також на створення необхідних умов його ведення.

У повсякденному житті важко чітко виокремити межі між видами трудової поведінки, тому цю поведінку слід розглядати комплексно. За умов переходу до соціального ринкового господарства України важлива увага повинна приділятися дослідженню підприємницької, міграційної та інноваційної поведінки економічної людини. Інноваційна поведінка являє собою систему дій та вчинків, які людина виконує у процесі впровадження нововведень, для демонстрації реакції на умови інноваційної діяльності та на різні складові. З огляду на вплив інноваційної поведінки на характер інноваційних процесів, виокремимо такі

її прояви як вибір за певними критеріями нововведень для втілення їх у виробництво чи відмова від них; вибір варіанту реалізації нововведень і його здійснення; демонстрація того чи іншого рівня ініціативи при впровадженні нововведень; здійснення певних дій з ланцюга технології впровадження; пасивність чи активність у подоланні труднощів, що виникають у процесі впровадження інновацій. Як ми бачимо, класифікація економічної поведінки дуже різнопланова, і для того, щоб детально розкрити й висвітлити особливості кожного виду, необхідно приділити їй увагу в рамках окремого дослідження.

Можна виокремити деякі особливості уявлень про економічну людину та представити їх у вигляді етапів:

- докласичний етап: уявлення про економічну людину відсутні, в загальній моделі людини не виокремлюється така складова;

- класичний етап – діяльність людини в економіці визначається двома мотивами: досягненням власних інтересів та нахилами до обміну (А. Сміт). Головний мотив економічної діяльності – прагнення до багатства, що поєднується з оглядом до праці та небажанням здійснювати накопичення – реалізація нагальних задовольнень є більш значимою для людини (Д. Мілль). Основний мотив економічної діяльності – власний інтерес (Д. Рікардо);

- неокласичний етап – мотивом діяльності людини, зокрема в економічній сфері, є досягнення задовольнень та уникнення засмучень (І. Бентам). В основі поведінки людини – лише економічна раціональність (Л. Вальрас). Поведінка економічної людини визначається прагненням до повного задоволення своїх потреб (К. Менгер);

- етап професійної зрілості: поведінка людини, слідування традиціям та пристосування до невідомого, наявність конкуренції, визначає правила та формування традицій (Ф. Хайєк). Головний мотив економічної діяльності – прагнення до зміни соціального статусу (Т. Веблен);

- етап кризи й експансії: основний елемент раціональної поведінки економічної людини –

економічна витрата ресурсів (Г. Беккер, Дж. Стіглер та інші).

Поведінкові передумови економічної поведінки можуть досліджуватися за допомогою різнодисциплінарних і загальнонаукових методів, а також їх комбінацій. Економічні міркування перекладаються мовою соціологічного або психологічного аналізу. Ефективним засобом конструювання подібних комбінацій є включення в пізнавальну діяльність опосередкованих об'єктів-моделей. Перевага системного моделювання та системного підходу в дослідженні такого складного об'єкту, як людина виражається в тому, що вона може представлятися у концептуальній змістовності, структурній різноманітності зв'язків, субстратній наповненості системи з умовами її існування та мінливим середовищем. Середовище і система взаємодіють, змінюючи один одного. Людина розглядається в контексті зв'язків із суспільством, її модель відображає теоретико-прагматичні аспекти, характерні для сучасної соціально-економічної та ідеологічної реальності.

Висновок.

Отже, під економічною поведінкою ми розуміємо поведінку, пов'язану з відбором цілераціональних, прагматичних або соціально спрямованих економічних альтернатив із метою розв'язання господарських проблем на всіх етапах господарського циклу – виробництва, розподілу, обміну та споживання. Економічна мотивація поведінки людини артикулює за допомогою семантичних ресурсів принципу максимізації, що охоплює поняття вигоди, витрат, розрахунку, оптимізації використання ресурсів, прибутку, корисності.

Всі підходи до вивчення категорії економічної поведінки взаємопов'язані завдяки загальному компоненту – людині, яка є ядром системи взаємодій та взаємозв'язків різних сфер життя суспільства (економічної, соціальної, політичної, духовної), які теж тісно між собою переплетені та переходять одна в одну, адже особистість людини багатогранна і детермінується складною природою індивідуального та суспільного буття.

БІБЛІОГРАФІЧНІ ПОСИЛАННЯ

1. Вольчик В. В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики: монография / В. Вольчик. – Ростов-на-Дону, 2004. – 318 с.
2. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук / П. Вайзе // THESIS. – 1993. – № 3. – С. 115 – 130.
3. Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона / А. В. Пацула, Н. Н. Колесник, А. А. Сотников, И. В. Сухинин. – Режим доступа: http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks337868.
4. Москаленко В. В. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект. Монографія / В. В. Москаленко, Ю. Ж. Шайгородський, О. О. Міщенко. – Київ, 2012. – 348 с.
5. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. А. Саймон // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 16 – 38.
6. Суименко Е. И. Homo economicus современной Украины: поведенческий аспект / Е. И. Суименко. – Киев: Институт социологии НАНУ Украины. – 2004. – 244 с.

7. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. – Санкт-Петербург, 1996. – 703 с.
8. Шабунова А. А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты / А. А. Шабунова, Г. В. Белехова. – Вологда, 2012. – 134 с. – Режим доступа: <http://library.vsc.ac.ru/Files/books/>

REFERENCES

1. Volchik, V. V. (2004). *Evolucionnaya paradigma i institucionalnaya transformaciya ekonomiki [Evolutionary paradigm and institutional transformation of the economy]*. Rostov-na-Donu: Izd-vo Rost. un-ta [in Russian].
2. Vajze, P. (1993). Homo economicus i homo sociologicus: monstry` socialnyx nauk [Homo economicus and homo sociologicus: monsters of the social sciences]. *THESIS*, 3, 115-130 [in Russian].
3. Paczula, A. V., Kolesnik, N. N., Sotnikov, A. A., & Suxinin, I. V. (2012). *Model upravleniya socialnymi faktorami ekonomicheskogo povedeniya naseleniya regiona [Model of management of social factors of economic behavior of the population of the region]*. Moscow [in Russian].
4. Moskalenko, V. V., Shajgorodskij, Y. Z., & Mishhenko, O. O. (2012). *Ekonomichna kultura osobistosti: soczialno-psixologichnij aspekt: monografy [Economic culture of specialty: socially-psychologic aspect]*. Kiyv: Vid-vo „Centr soczial`nix komunikaczij” [in Ukrainian].
5. Sajmon, G. A. (1993). Racionalnost kak process i produkt myshleniya [Rationality as a process and product of thinking]. *THESIS*, 3, 16–38 [in Russian].
6. Suimenko, E. I. (2004). *Homo economicus sovremennoj Ukrainy: povedencheskij aspekt [Homo economicus of modern Ukraine: the behavioral aspect]*. Kiyv: In-t sociologii NANU [in Russian].
7. Uilyamson, O. I. (1996). *Ekonomicheskie instituty kapitalizma. Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktaciya [Economic institutions of capitalism. Firms, markets, «relative» contracting]*. Sankt-Peterburg: SPb. Lenizdat [in Russian].
8. Shabunova, A. A. (2012). *Ekonomicheskoe povedenie naseleniya: teoreticheskie aspekty [Economic behavior of the population: theoretical aspects]*. Vologda: ISERT [in Russian].

Петінова Оксана Борисівна

Доктор філософських наук, доцент кафедри філософії, соціології та менеджменту соціокультурної діяльності

Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського
65000, Одеса, вулиця Староportoфранківська, 26

Petinova Oksana

Doctor of philosophy, Associate professor of philosophy, sociology and management of socio-cultural activities department

South Ukrainian National Pedagogical University after K.D. Ushinskiy
26, Staroportofrankivs`ka St., 65020, Odesa

ORCID: 0000-0002-1871-1201

Email: oksanapnpu@gmail.com

Цитування: Петінова О. Б. Економічна поведінка: до питання експлікації поняття / О. Б. Петінова // Науково-теоретичний альманах «Грані». – 2018. – Т. 21. – № 2. – С. 60-65.

Citation: Petinova O. B. (2018) *Ekonomichna povedinka: do pytannia eksplikatsii poniattia [Economic behavior: the question of the explication of the concept]*. *Scientific and theoretical almanac «Grani»*, 21(2), 60-65.