

В. Л. Смесова

ДВНЗ “Український державний хіміко-технологічний університет”, м. Дніпро

## АЛЬТЕРНАТИВНІ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ГОСПОДАРСТВА СЕРЕДИНИ ХХ ст.

© Смесова В. Л., 2017

Проведено дослідження системи поглядів економістів та соціологів середини ХХ ст. щодо природи та сутності економічних інтересів, основних чинників їх формування та реалізації. Розкрито концепції нової та новітньої історичної школи, неінституціоналізму, економістів-соціологів Ф. Найта, Й. А. Шумпетера, які розробили альтернативні теоретичні моделі економічних інтересів. Основною їх відмінністю є ретрансляція економічних інтересів як неповторного, аутентичного, особливого, заснованого на психоемоційних, соціально-історичних, морально-етичних цінностях, традиціях і звичаях господарської практики, а не на обмежено-раціональному прагненні до економічної вигоди. Економічна поведінка акторів пов'язувалася не лише з їх раціоналістичними мотивами, але і з індивідуальною спрямованістю їх прагнень, внутрішніми стереотипами та зовнішніми обмежувачами. Підкреслено наявність у прагненнях економічних акторів прагнень до ідентифікації та ототожнення власних економічних інтересів з інтересами техноструктури та суспільства, органічними елементами яких вони себе вважають. Виявлено зовнішні соціально-економічні детермінанти, які прискорюють відтворення економічних інтересів як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях.

**Ключові слова:** вигода, відтворення економічних інтересів, економічна думка, економічна поведінка, економічний інтерес, інтерес, неінституціоналізм, новітня історична школа.

V. L. Smiesova

Ukrainian State University of Chemical Technology, Dnipro

## ALTERNATIVE CONCEPTS OF ECONOMIC INTERESTS OF ECONOMY IN THE MIDDLE OF THE XX CENTURY

© Smiesova V. L., 2017

The article is devoted to the research of the system of views of economists and sociologists of the mid-20th century, concerning the nature and essence of economic interests, the main factors of their formation and realization. The concepts of a new and modern historical school, neoinstitutionalism, economists-sociologists F. Knight, J.A Shumpeter, which have developed alternative theoretical models of economic interests are revealed. Their main difference is the retransmission of economic interests as unique, authentic, special, based on psychoemotional, socio-historical, moral and ethical values, traditions and customs of economic practice, and not on a limited rational pursuit of economic benefits. Their main theoretical and methodological approaches to the formation and implementation of the aspirations of economic entities to benefit have been generalized. The weaknesses and advantages of the scientific analysis of the indicated areas of economic doctrines are justified.

The economic behavior of actors is associated not only with their rationalistic motives, but also with the individual orientation of their aspirations, internal stereotypes and external

**constraints. The presence in aspirations of economic actors of aspirations to identify and identify their own economic interests with the interests of the technosystem and society, whose organic elements they consider themselves, is emphasized. External socio-economic determinants, which accelerate the reproduction of economic interests both at the micro- and macroeconomic levels have been identified.**

**The main characteristics of economic interests during the development of the society of the XX century has been revealed by the author depending on their content, objects and subjects, the formation and implementation, the dominant forms, the nature and motives, the objectives, the degree of implementation, the instruments of regulation, the nature of the manifestation.**

**Specific characteristics and social aspects of the interests of economic actors are determined, which form the basis of the modern theory of economic interests and determine the prospects for further scientific research.**

**Key words:** benefit, reproduction of economic interests, economic thought, economic behavior, economic interest, interest, neoinstitutionalism, the newest historical school.

**Постановка проблеми.** Розвиток економіки на будь-якому з етапів еволюції господарства прямо пов'язаний з економічною поведінкою суб'єктів, формуванням та реалізацією їх економічних інтересів, узгодженістю основних мотивів і стимулів економічної діяльності. Збільшення/зменшення сили впливу економічних інтересів на господарський процес детермінує прогрес/регрес як окремого індивіда, так і фірм, держави, суспільства загалом, розкриває можливості для реалізації потенціалу конкуренто-ринкових зв'язків, стимулює суспільне виробництво та споживання товарів і послуг. Відповідно науковий аналіз повинен передусім будуватися на пізнанні сутності економічних інтересів суб'єктів господарювання та характеристиці основних детермінант їх поведінки в економіці. Одним із джерел наукових досліджень у зазначеному напрямку є історія економіки та економічної думки, вивчення якої дає змогу обґрунтувати, узагальнити наукові здобутки попередників та виділити їх раціональне зерно.

Основним науковим посилом класичної та неокласичної шкіл політекономії було визнання економічного інтересу як раціонального прагнення суб'єкта до отримання вигоди, багатства, нагромадження матеріальних та нематеріальних благ тощо. Зазначені уявлення стали базисом теорії економічних інтересів для більшості науковців ХХ ст. Поряд із цим, у середині ХХ ст. було розроблено також багато концепцій економічних інтересів, які відрізнялися від загальноприйнятих уявлень та поглядів учених, які підійшли до їх трактування по-іншому – з погляду впливу соціально-економічних, морально-етичних, нормативно-інституційних чинників.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання наукового аналізу економічних інтересів розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Зокрема, увага учених економістів була зосереджена у площині визначення сутності національних економічних інтересів, характеристики основних чинників та загроз їх реалізації, специфіки формування та прояву у глобальному економічному середовищі в роботах В. Приходько, М. Далевської [1; 2]. Піднімалися питання основних рівнів і засобів координації механізму узгодження економічних інтересів суб'єктів національної економіки, аналізу інструментів реалізації економічних інтересів як основи мотивації економічного механізму загалом у працях О. Алсуф'євої, П. Канапухіна, Ю. Хаустова [3; 4]. Історичні та теоретико-методологічні аспекти визначення, формування, антагонізму та плюралізму економічних інтересів на макроекономічному рівні вивчали А. Скворцов, Н. Чернецова [5; 6].

До того ж ґрунтовнішого аналізу потребують історико-порівняльні аспекти дослідження економічних інтересів на різних етапах еволюції господарського суспільства. Виявлення наукових узагальнень, які утворюють кістяк теорії економічних інтересів, вимагає детальнішої характеристики системи концепцій, які пояснюють т. зв. "ірраціональні" економічні прагнення суб'єктів господарювання, що покладені в основу сучасної поведінки економічних суб'єктів.

**Формулювання цілі статті.** Мета роботи – обґрунтувати переваги альтернативних концепцій економічних інтересів, висунутих економістами-соціологами середини ХХ ст., виявити характерні ознаки економічних інтересів у господарстві середини ХХ ст.

**Виклад основного матеріалу.** Економісти-соціологи нової та новітньої історичної школи Г. Шмоллер, В. Зомбарт, М. Вебер у питанні природи та сутності економічного інтересу, як і їх попередники, підійшли з позиції історико-економічного аналізу. У праці “Буржуа” В. Зомбарт проголосив економічний інтерес “сучасної економічної людини” рушійною силою національного господарства, а господарський дух – спонукальним мотивом розвитку будь-якої нації. Дослідження основних важелів господарської еволюції європейських країн та США дало можливість Зомбарту дійти висновку, що рівень їх господарського прогресу напряму пов’язаний із “розквітом капіталістичного духу”, “силою розвитку”, укоріненням, співвідношенням та сполученням економічних (підприємницьких) та духовних інтересів “в душі нації”, “у стилі життя” [7, с. 175–195].

На основі синтезу “підприємницького духу” (гарно спланованих ризикованих дій, що ґрунтуються на жаданні золота, грошей, прибутку, отриманні наживи від винахідництва, використання грошових коштів) та “міщанського духу” (обачливих дій, заснованих на помірності, хазяйновитості, економізації, корисності та доцільності) [7], утворюється “капіталістичний дух” – як цілісна сукупність соціальних прагнень та реальної діяльності індивіда у господарській системі.

Онтологічна сутність економічного інтересу визначається, на думку Зомбарта, духовною будовою людини, її “нескінченними” прагненнями до життєвих цінностей, спрямованими на “максимально високу наживу і можливо більше процвітання справи” [7, с. 216]. Економіст-соціолог наголошує, що у процесі господарювання підприємцю необхідно враховувати не лише економічні, а й соціальні інтереси. Причому останні часто недооцінюються: “жива людина з її щастям і горем, з її потребами і вимогами витіснена з центру кола інтересів і її місце зайняли дві абстракції: нажива і справа. Людина перестала бути тим, чим вона залишалася до кінця ранньої капіталістичної епохи, – мірою всіх речей” [7, с. 216]. Прагненнями людини управляє той самий “високо-капіталістичний дух”, що і викарбовує систему цінностей та інтересів людини: інтерес до “кількісної оцінки” об’єкта прагнень; “швидкість” реалізації прагнень; інтерес до “нового”; “поклик до могутності” (радість переваги над іншими) [7, с. 221–224]. Відповідно економічний інтерес підприємця будується, з одного боку, на соціально-етичних підвалинах та психологічній оцінці, а, з іншого, – на спрямованих діях індивідів щодо отримання економічної вигоди (“наживи”). Зазначене сприяло становленню у межах історичної школи нового, соціально-економічного підходу до аналізу економічних інтересів на основі історичного методу дослідження.

Г. Шмоллер розвинув уявлення щодо економічних інтересів на основі дослідження народного господарства та політекономії у своїй праці “Народне господарство, наука про народне господарство та її методи” [8]. Вчений поглибив предмет та область дослідження політичної економії, додавши до нього філософсько-соціологічні, етичні аспекти діяльності людини. Політична економія, на його думку, вивчає як безпосередні дії, так і процес пізнання змісту дій економічних суб’єктів, що розкривається через сукупність мотивів та специфіку поведінки економічних агентів. Шмоллер наголошує на необхідності вивчення “психологічних основ усього народного господарства” [8, с. 79], зосередження на “вищих та нижчих стимулах людської діяльності”, “людських схильностях”, “як усі вони приборкуються пануванням інтелекту та вищих почуттів”, та встановити їх відношення до “народно-господарських добродетностей” [8, с. 79–80]. Учений спростовує природний характер походження і трансформації суспільних та індивідуальних інтересів, дотримується позиції, що вони є формою та одночасно результатом соціальної взаємодії. Інтереси людини, з його погляду, викристалізуються не тільки під впливом прагнення до отримання матеріальної вигоди, але й в результаті дії почуттів, морально-правових норм, звичаїв, принципів поведінки у тому чи іншому суспільстві, соціальній групі, нації тощо [8, с. 81–82]. Відтворення економічних інтересів відбувається у тих людей, які дотримуються “морально-етичних принципів”, підпорядковують свої прагнення загальній добродетності.

Відповідно “наріжним каменем” формування інтересів економічних агентів є система “ідеальних уявлень” (права, моралі, устоїв), спрямована на досягнення: 1) “справедливості, що відводить кожній особі лише те, що їй належить”; 2) “спільності, яка встановлює те, чим індивід повинен поступитися на користь загального, ставить інтереси цілого вище від інтересів окремих осіб”; 3) “благовоління”, що дає більше, ніж може дати справедливість; 4) “свободи” – вільний прояв своєї особистості, що вказує “інтересам особистості та інтересам цілого різнорівні межі” [8, с. 191]. Зазначені чинники стають основою формування суспільних інститутів та виступають підвалинами пом’якшення конфліктів загальних та індивідуальних прагнень (“егоїзму”). Шмоллер не допускає наявності гармонії інтересів як самостійної сили та відкидає можливість вирішення конфлікту інтересів, наголошуючи виключно на можливості його пом’якшення через державний правовий механізм.

Методологічною особливістю наукових досліджень вказаних учених нової історичної школи є спостережно-описовий підхід до виявлення сутності реальної економічної дійсності на основі аналізу історичного розвитку господарсько-соціальних інститутів та етико-психологічних мотивів реалізації інтересів суб’єктів. Піддаючи критиці дедуктивний підхід до аналізу, здійснений класичною школою політекономії, нові історики змогли розширити сукупність мотивів та стимулів реалізації економічних інтересів на основі використання індукційного пізнання економічної дійсності, хоча і не усвідомлювали складності наукового дослідження зазначених характеристик. Наукові результати нової історичної школи, на наш погляд, стали вагомим внеском у розвиток теорії та методології економічних інтересів, особливо її соціально-психологічного напрямку.

Звертають на себе увагу здобутки у сфері теорії економічних інтересів соціолога, економіста та філософа нової історичної школи М. Вебера, який виклав висновки у таких працях, як “Протестантська етика і дух капіталізму”, “Основні соціологічні поняття” [9]. Вчений був єдиним представником школи, хто будував свій методологічний аналіз на дедукційному та функціональному методах дослідження соціальних дій та поведінки економічних агентів на основі їх цілей, мотивів та інтересів. Вебер виокремив “ідеальні” типи соціальної поведінки індивіда – цілераціональну (раціонально орієнтовані цілеспрямовані дії), ціннісно-раціональну (дії, орієнтовані на певні життєві цінності), афективну (дії, що ґрунтуються на емоційному стані індивіда), традиційну (дії, що ґрунтуються на звичках, традиціях) [9, с. 628]. Зазначене дало змогу зробити вченому висновок, що останні два типи поведінки мають “ірраціональний” (щодо раціональних дій першого типу) характер, відображають “емоційно зумовлені змістовні зв’язки” [9, с. 605] та реакції людини на цінності, що мають для неї значущість, або зміст яких вона відчуває. До них Вебер зараховує як загальнолюдські ціннісні установки, так і глибокі емоційні переживання і відчуття, що чинять вплив на характер поведінки людини. Господарська ж діяльність має абсолютно цілераціональний, явно усвідомлений, спрямований на конкретні економічні цілі характер, здійснюється під впливом певних мотивів та матеріальних інтересів.

Відповідно до поглядів М. Вебера: “Економічна теорія виходить із суто економічних інтересів і виключає вплив таких чинників, як політична влада або інші позаекономічні орієнтації індивідів” [9, с. 596]. Банківські, біржові, обмінні операції, конкурентне суперництво на ринках здійснюються “осмислено” під впливом матеріальних, раціоналізованих імпульсів, усвідомлених прагнень щодо досягнення успіху, з урахуванням поведінки та дій інших економічних агентів. Тим самим, на наш погляд, Вебер підкреслив, що господарська діяльність є типовим прикладом цілераціональних дій, здійснених через безпосереднє осмислення, розуміння, відповідно до наявних економічних інтересів, відмінних від вимог канонів, догм, звичок, традицій. Одночасно Вебер правильно зауважує, що на економічні інтереси, імпульси та мотиви поведінки індивідів (які здійснюють не тільки економічну діяльність) можуть чинити вплив сімейні та суспільні традиції, устої, звичаї господарської практики. Учений припускає, що у реальній дійсності соціальна поведінка зазначених економічних агентів може носити як ціле-орієнтований, так і ціннісно-орієнтований характер. Тим самим Вебер фактично розмежовує економічні інтереси суб’єктів підприємницької діяльності (орієнтованих на “матеріальну раціональність”) та індивідів, (орієнтованих на “формальну раціональність”). Важливим висновком соціолога-економіста також

потрібно вважати вплив “розбіжності у біологічній спадковості” [9, с. 607] – статі, расі, релігії, національності людини – на її економічні уподобання та характер економічної поведінки, тобто на “ступінь її типової раціональності”, “повторюваності цільової спрямованості”, релевантності реалізації економічних інтересів людини.

При цьому вчений підкреслив значущість “констеляції інтересів” – складної взаємодії та взаємозалежності економічних інтересів, що виражається у “спільно прийнятому характері дій” економічних агентів, орієнтації на їхню економічну поведінку [9, с. 522–523]. Констеляція інтересів виявляється насамперед у прямій концентрації на власних економічних інтересах та у непрямому врахуванні інтересів інших, ніж відтворювання своїх “очікувань” щодо дій інших учасників економічної діяльності. Зазначені дії щодо відтворювання “очікувань” є одночасним синтезом “дій на основі узгодження” (як прийняття до уваги інтересів усієї спільноти) та “прагнення протиставити свою волю іншій” (суперництво за власні економічні інтереси) [9, с. 523–524]. Узгодження зазначених сил відбувається, на думку Вебера, на основі впливу інститутів – суспільних об’єднань, які координують, підпорядковують дії економічних агентів на певні усталені норми.

У своїх дослідженнях Вебер приділяв також увагу конфліктам інтересів, зокрема в економічній діяльності. Зіткнення інтересів споживачів та виробників, різних верств населення, галузей, сфер діяльності, національних економік априорі виникатимуть в процесі господарювання. Усунення конфліктів інтересів вчений розглядав через компроміси їх учасників та механізми впливу різноманітних соціальних інститутів. Крім того, Вебер зробив значний внесок у визначення сутності таких понять, як “мотив”, “поведінка”, “цінності”, “мораль”, “звичаї” тощо, а також встановив взаємозв’язки та взаємозалежність між ними. Мотивом називається якась смислова єдність, що видається дійовій особі або спостерігачу достатньою причиною для певної дії. Поведінка – це дія одного або кількох окремих осіб [9, с. 613–614]. Цінність Вебером розглядається як установка тієї чи іншої історичної епохи, як властивий епосу напрям інтересу [9, с. 9]. Мораль – це фактично існуюча можливість однаковості в установках соціальної поведінки. Звичаї – це укорінення звичок протягом тривалого часу, це “зумовлені інтереси”, якщо можливість їх емпіричної наявності зумовлена тільки чисто цілераціональною орієнтацією поведінки окремих індивідів на однакові очікування [9, с. 634]. Тим самим, на наш погляд, учений встановив ланцюг соціально-економічної поведінки індивіда:

інтерес → мотив → дії → результат.

Отже, М. Вебер зробив значний крок у процесі дослідження економічних інтересів: 1) розглядав їх у новій науковій площині – на основі вивчення впливу інтересів на характер соціальних дій, поведінку індивідів, їх економічні прагнення; 2) методологічний аналіз економічних інтересів будував на основі міждисциплінарного підходу – сполученням соціологічних, історичних, економічних, етичних, філософських напрацювань.

У працях Дж. К. Гелбрейта – розробника теорії “нового індустріального суспільства” і представника неінституціоналізму економічні інтереси як об’єкт дослідження посідають чільне місце. Учений дотримується позиції, щодо якої економічні інтереси людини утворюють єдність з інтересами фірми, ототожнюються та узгоджуються з цілями корпорацій під впливом технічних нововведень. Спонукальними мотивами підпорядкування цілям організації Гелбрейт називає: примус (змушування через позбавлення винагороди як спосіб покарання); грошовий мотив (отримання грошової винагороди за згоду); ототожнення (identification) – сприймання цілей групи вище від власних намірів; пристосування (adaptation) – відповідність інтересів групи власним економічним інтересам та цілям [10, с. 128–129]. Спонукальні мотиви тісно взаємодіють між собою, утворюючи цілу систему мотивів. Зазначене дало змогу досліднику дійти важливого висновку, що мотиви в процесі їх впливу, можуть нейтралізувати, посилювати дію один одного, поглиблювати відповідність власним цілям, підвищуючи тим самим ступінь ефективності реалізації інтересів корпорації. І залежно від переважання тих чи інших мотивів у кожній окремій національній економіці можуть чинити вплив на ступінь диференціації та розшарування населення, рівень бідності країн тощо. Одночасно, згідно з поглядами Гелбрейта: “...чим вищий рівень оплати, тим менше його значення щодо інших мотивів” [10, с. 133]. Тобто грошовий мотив перестає бути

найголовнішим мотивом діяльності людини зі збільшенням рівня її доходів. На перший план виходять такі мотиви, як ідентифікація та адаптація цілей корпорації до власних економічних інтересів. Тобто людина більше зосереджується на реалізації інтересів фірми, і відбувається самоотождолення індивіда зі структурною ланкою корпорації, превалює бажання дотримуватися її принципів і статусності.

Економічні інтереси корпорації включають, на думку вченого, отримання прибутку, зростання фірми, розвиток її технічного та інноваційного потенціалу, демонстрацію росту доходів. Зазначені інтереси стають основними цілями діяльності техноструктури – учених, інженерів, фахівців, спеціалістів, управлінців, адміністраторів, які і визначають дії фірми [10, с. 407]. Домінуючим економічним інтересом безперечно вважається зростання фірми, що “збільшує владу над цінами, витратами, споживачами, постачальниками, суспільством і державою, а також винагороджує індивідуально тих, хто цьому сприяє” [10, с. 378]. Відповідно учений робить правильне зауваження, що корпорації у процесі реалізації власних економічних інтересів чинять значний економічний тиск як на державу, так і на учасників господарської діяльності. Посилення їх економічного значення та потужності негативно впливає на реалізацію суспільних інтересів, виконання державою своїх економічних функцій тощо. Тверде переконання у небезпечності зазначеного процесу Гелбрейт виявив у праці “Економічні теорії та цілі суспільства” [10]. Враховуючи активізацію та масштаби розвитку монополістичних та олігополістичних структур, вчений не лише обґрунтував специфіку їх економічних прагнень, але й виступив за обмеження відтворення їх економічних інтересів за допомогою діяльності профспілок та державного механізму регулювання. Відповідно до поглядів вченого, наведені регулюючі механізми повинні стати основою вирішення конфліктів та суперечностей інтересів у господарській системі. Гелбрейт бачив необхідність сумісності мотивів діяльності економічних агентів, цілей суспільства, організацій та особистості через утворення та підтримання державою такого ланцюга: індивідуум – організація – соціальні установки [10, с. 148]. Основними інструментами згладжування конфліктів інтересів вчений проголошує законодавчі реформи, спрямовані на підтримку ринкового середовища і конкуренції, упорядкування цілей “плануючої системи” (корпорацій), щоб “вони не визначали інтереси суспільства, а служили їм” [10, с. 523–524].

Привертає також увагу позиція Гелбрейта на об’єкт дослідження, предмет та завдання економічної науки. Учений вважає, що економічна теорія виходить не лише з економічної поведінки та інтересів людини як потенційного споживача. Значний вплив на розвиток економічної системи чинять також корпорації як основа суспільного виробництва, запорука реалізації індивідуальних економічних інтересів та примусово-владна структура. Крім того, велике значення у відтворенні загальних економічних інтересів суспільства належить державі, яка коригує діяльність суб’єктів господарювання та доповнює позитивну реакцію економічної системи на реалізацію суспільних потреб [10, с. 360]. Гелбрейту також вдалося знайти прямі та зворотні зв’язки між економічним зростанням і реалізацією економічних інтересів корпорацій та техноструктури, оскільки зростання означає “більше споживання, більший дохід, більшу зайнятість, більші надходження до бюджету від податків, розширення соціального забезпечення, більше щастя” [10, с. 424–425].

Отже, теорія Гелбрейта стала закликком до вирішення проблеми соціально-економічного дисбалансу реалізації економічних інтересів, характерного для 70-х рр. ХХ ст. Гелбрейт запропонував реформи для стимулювання відтворення інтересів індивідуумів та суспільства на основі посилення прямого впливу держави, стримування впливу техноструктури на інститут держави, боротьби з бюрократією, застосування фінансових і бюджетних інструментів.

Американський економіст Ф. Найт у своїй праці “Ризик, невизначеність і прибуток” через дослідження необхідності та механізму задоволення потреб показав, що: 1) існує зв’язок між прибутком як формою реалізації економічного інтересу та ризиком; 2) безпосередньо економічна поведінка індивідів відрізняється від поточної реалізації потреб тим, що у першому випадку до задоволення потреб індивідів спонукають не свідомі “бажання”, а їх “абстрактні уявлення” щодо цінності потреби, тобто пропорцій або “відносних норм” втілення інтересів; 3) довгочасна

значущість для індивіда цінностей, що лежать в основі задоволення потреб, визначає безперервність отримання економічної вигоди, а отже, постійність відтворення економічних інтересів; 4) обмеженість засобів для задоволення економічних інтересів викликає зниження ефективності їх реалізації в обраному напрямі та підвищує корисність їх альтернативного відтворення [11, с. 64–67].

Згідно з позицією Найта, реалізація економічних інтересів чітко прив'язана до “приблизних і поверхневих оцінок”, які здійснюються на основі попереднього досвіду, “інтуїції” і задають тон економічній поведінці індивідів [12, с. 12; 79, с. 298]. Тому учений вважає за необхідне стверджувати щодо наявності невизначеності індивідуума у питанні конкретизації змісту економічних інтересів, шляхів їх задоволення та відтворення, впливу на реалізацію економічних інтересів власних “інтуїтивних” оцінок щодо отримання прибутку (збитків), а не виключно раціональної спрямованості економічної поведінки індивіда [12, с. 22–25]. Економічний агент оцінює фактори, які чинять вплив на реалізацію економічних інтересів, аналізує апріорну або статистичну “вірогідність виникнення будь-яких наслідків дії цих факторів” та може приймати рішення на основі зазначених оцінок.

Важливим висновком вченого потрібно вважати, на наш погляд, тезу, згідно з якою суб'єкти прагнуть отримувати та нагромаджувати багатство зовсім не заради збільшення споживання благ або споживання приросту доходу, а заради ще більшого збагачення, ризикують під час здійснення економічної діяльності для отримання ще більших прибутків та набуття власності, і як результат – відчуття перемоги, перевершення інших [11, с. 303, 315, 341, 348–349].

Відповідно, квінтесенція умовиводів Найта така: реалізація економічних інтересів суб'єктів здійснюється з метою подальшого відтворення зазначених інтересів ще у більших масштабах. Матеріальною основою соціального прогресу суспільства є саме процес постійного відновлення та відтворення економічних інтересів, бажання збільшити приріст багатства та власності, а значить, прагнення до одночасного збільшення економічного і соціального ефектів. Невизначеність дає можливість суб'єктам підвищити ефективність реалізації економічних інтересів “на основі правильних суджень або вдачі” [11, с. 315]. Й. А. Шумпетер наголошував на тому, що існують суперечності між економічним та соціологічним підходом щодо аналізу економічного інтересу. Згідно з першим підходом, інтерес трактується як елемент економічного вибору актора, який повністю усвідомлює свої інтереси та обирає найкращий шлях для їх реалізації. Соціологічний підхід зосереджується на емпіричному сприйнятті акторами інтересів та на тому, як вони намагаються їх реалізувати [13, с. 47–48]. Відповідно до поглядів Шумпетера, основне значення інтересу полягає в його реалізації, а оскільки актори не завжди розуміють свої інтереси, не завжди знають, як їх реалізувати найраціональніше (тобто реалізують їх частково), то зазначене породжує значні економічні проблеми – дефіцит інвестиційних вкладень в економіку, банкрутство підприємств, невдалий вибір кар'єри тощо. На основі наукового аналізу теорії соціального вибору Й. А. Шумпетер підійшов до розгалуження понять “об'єктивна раціональність” спостерігача, повністю поінформованого щодо поведінки акторів, та “суб'єктивна раціональність” суб'єкта господарювання, який, навпаки, може дотримуватися ірраціональної поведінки, нетрадиційно розуміти поняття цінностей і благ, що можуть бути рухомими неекономічними спонуканнями та характеризуватися алогічними діями [13; 14, с. 525–526].

Отже, раціональні утилітаристські принципи ведення господарства, що пропагуються теоретиками, не вирішують конфлікти інтересів, які супроводжують реальну економічну діяльність акторів.

Заслугою Шумпетера в розробці теорії економічних інтересів також потрібно вважати узагальнення раціональних та ірраціональних мотивів підприємницької діяльності акторів. Статичний стан розвитку господарства характеризує модель реалізації економічних інтересів, націлених на максимізацію корисності чи вигоди, та економічних мотивів поведінки акторів, динамічний стан – на ірраціональність інтересів, тобто саморозвиток особистості, досягнення задоволення від творчості, бажання досягти успіху заради успіху [15, с. 187–194]. Одночасно учений правильно наголошує на етнічному та гендерному чинниках, які гальмують реалізацію економічних інтересів певних національних меншин, чоловіків та жінок тощо, а також загострюють

конфлікти інтересів [13]. Отже, Й. А. Шумпетер поглибив теоретико-методологічні засади формування та реалізації економічних інтересів, уточнив специфіку та здійснив критичний аналіз теорії раціональної поведінки акторів, виокремив та обґрунтував зміст інтересу підприємця, орієнтованого не тільки на отримання доходу, а й на реалізацію внутрішнього бажання ризикувати та перемагати в боротьбі з іншими підприємцями.

Проведені дослідження генезису альтернативних концепцій інтересів економічних суб'єктів, висунутих науковцями середини ХХ ст., дали змогу розробити основні їх характеристики та відмінності, притаманні суспільному у зазначений період (таблиця).

#### Економічні інтереси в процесі генезису у середині ХХ ст.\*

Характеристики		Господарство середини ХХ ст.
1		2
Трактування економічних інтересів	Нова і новітня історичні школи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– економічний інтерес людини – це рушійна сила національного господарства, а господарський дух – спонукальний мотив розвитку будь-якої нації</li> <li>– прагненнями людини управляє “високо-капіталістичний дух”, який викарбовує систему цінностей та інтересів людини</li> <li>– економічний інтерес підприємця будується, з одного боку, на соціально-етичних підвалинах та психологічній оцінці, а з іншого, – на спрямованих діях індивідів щодо отримання економічної вигоди</li> <li>– інтереси є формою та одночасно результатом соціальної взаємодії</li> <li>– інтереси людини викристалізуються не лише під впливом прагнення до отримання матеріальної вигоди, але й в результаті дії почуттів, морально-правових норм, звичаїв, принципів поведінки у тому чи іншому суспільстві, соціальній групі, нації тощо</li> </ul>
	<i>Неоінституціоналізм</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– економічні інтереси людини утворюють єдність з інтересами фірми, ототожнюються та узгоджуються з цілями корпорацій під впливом технічних нововведень</li> <li>– спонукальними мотивами підпорядкування цілям організації є примус, грошовий мотив, ототожнення, пристосування</li> <li>– посилення прямого регулюючого впливу держави, стримування впливу техноструктури для стимулювання відтворення інтересів індивідуумів та суспільства</li> <li>– раціональний суспільний вибір відображає виключно однобічні економічні рішення індивіда, який знаходиться при владі, дає йому можливість тиснути на суспільство та його інтереси</li> <li>– ефективна реалізація економічних інтересів “акторів” можлива на основі утворення в економічній системі різноманітних інститутів</li> <li>– відтворення економічних інтересів індивідів ґрунтується на “ментальних конструкціях”, які є стійкими стереотипами економічної поведінки “акторів” та їх економічного вибору</li> <li>– в процесі відтворення економічних інтересів суб'єкт виходить з принципу економічної раціональності та обирає задовільне для себе рішення, а не продовжує пошук варіанта, який би максимізував ефективність</li> </ul>
	Ф. Найт	<ul style="list-style-type: none"> <li>– основою економічних інтересів є інтуїтивне сприйняття та власні оцінки індивідів</li> <li>– реалізація економічних інтересів суб'єктів здійснюється з метою їх подальшого відтворення в більших масштабах</li> </ul>
	Й. А. Шумпетер	<ul style="list-style-type: none"> <li>– інтерес – це економічний та соціальний вибір актора</li> <li>– об'єктивна та суб'єктивна раціональність визначає економічну поведінку акторів та відображає раціональні та ірраціональні мотиви їх економічних дій</li> </ul>
	Зміст	<ul style="list-style-type: none"> <li>Прагнення до збільшення доходу; отримання економічного статусу і свободи, прав власності; уникнення витрат; нагорода за ризик, результат зусиль індивіда</li> </ul>

1	2
Об'єкти	економічні цінності, соціальні цінності, етичні цінності, корпоративні цінності
Суб'єкти	Нова і новітня історична школа – держава, суспільство, соціальна група, нація, індивід Ранній неінституціоналізм – індивід, фірми, корпорація, держава
Формування	Раціональною та частково раціональною поведінкою індивіда, на основі стереотипів економічного вибору, під впливом дії інститутів, в процесі виробництва, підприємництва, надання послуг, обміну товарів, споживання, нагромадження і заощаджень, інвестування, використання факторів виробництва
Реалізація	Заснована на діяльності індивідів, підприємств, корпорацій, держави, дії інститутів, суспільства
Панівні форми	Інтереси підприємств (фірм, корпорацій) $\neq$ Інтереси індивідів $\neq$ Інтереси держави та суспільства Інтереси можновладців $\neq$ Інтереси індивідів $\neq$ Інтереси держави та суспільства
Характер	Постійний та змінний, експансивний, усвідомлений характер
Мотиви	Превалюють мотиви корпорацій над мотивами робітників, власні мотиви можновладців над інтересами суспільства
Мета	Отримання акторами, можновладцями економічної вигоди, задоволення інтересів корпорацій, зниження витрат
Ступінь реалізації	Підприємства, об'єднання підприємств, корпорації – повна реалізація Індивіди – неповна, часткова, обмежена реалізація, держава – неповна реалізація
Переважаюча основа	Приватна власність на засоби виробництва, економічні ресурси На основі субординації та ієрархічного підпорядкування
Результати реалізації	Створення ВВП, соціальних благ, нагромадження капіталу, отримання доходів від використання факторів виробництва
Інструменти регулювання	Законодавчі норми, договірні умови, соціально-етичні, корпоративні норми
Структура	Гетерогенна
Конфлікти	Наявні конфлікти між індивідами, підприємствами, корпораціями, державою щодо отримання економічного та соціального ефектів
Характер прояву	З боку підприємств, корпорацій – активність; з боку індивідів, робітників, службовців, підприємців – активність; з боку держави – пасивність

*\*Розроблено автором.*

Дані таблиці свідчать про те, що в середині ХХ ст. економічні інтереси стали розглядатися у ширшому економічному значенні та отримали соціально-історичне обґрунтування. Економічна поведінка акторів пов'язувалася не лише з їх раціоналістичними мотивами, але й з індивідуальною спрямованістю їх прагнень, внутрішніми стереотипами та зовнішніми обмежувачами. Відповідно відмінною ознакою економічних інтересів є обмеженість раціональності та алогічність економічних дій акторів, переважання загальносуспільних та корпоративних інтересів над індивідуальними, наявність нормативних та суспільних інститутів як регуляторів відтворення їх економічних інтересів.

**Висновки.** Отже, можна зробити висновок, що концепції нової та новітньої історичної школи, неінституціоналізму, наукові висновки Ф. Найта, Й. А. Шумпетера є узагальненнями, альтернативними класичним уявленням щодо сутності, природи та імплементації інтересів економічних акторів. Основною їх відмінністю є ретрансляція економічних інтересів як неповторного, автентичного, особливого, заснованого на психоемоційних, соціально-історичних,

морально-етичних цінностях, традиціях і звичаях господарської практики, а не на обмежено-раціональному прагненні до економічної вигоди. Одночасно підкреслена наявність у прагненнях економічних акторів ідентифікації та ототожнення власних економічних інтересів з інтересами техноструктури та суспільства, органічними елементами яких вони себе вважають. Виявлено зовнішні соціально-економічні детермінанти, які прискорюють відтворення економічних інтересів як на мікро-, так і на макроекономічному рівні. Визначені специфічні характеристики та соціальні сторони інтересів економічних акторів виступають основою сучасної теорії економічних інтересів та визначають перспективи подальших наукових розвідок.

1. Приходько В. П. Система загроз національним економічним інтересам України / В. П. Приходько // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2013. – № 14 – С.10-13.
2. Далевська Н. М. Національні економічні інтереси України в умовах глобальної конкуренції / Н. М. Далевська // *Економічний часопис-XXI*. – 2012. – № 11/12. – С. 15–18.
3. Алсуф'єва О. О. Механізм узгодження економічних інтересів суб'єктів національної економіки: рівні та засоби координації / О. О. Алсуф'єва // *Економічний вісник НГУ*. – Дніпропетровськ: НГУ, 2015. – №1. – С.77–84.
4. Канапухин П. А. Система экономических интересов и их роль в мотивационном механизме / П. А. Канапухин, Ю. И. Хаустов // *Вестник ВГУ “Экономика и управление”*. – 2004. – No. 2. – С. 11–21.
5. Скворцов А. Ю. Генезис характеристики экономических интересов / А. Ю. Скворцов // *Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова*. – 2013. – Вып. № 3, Т. 19. – С. 68–70.
6. Чернецова Н. С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов : дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Н. С. Чернецова. – М., 2003. – 411 с.
7. Зомбарт В. Собр. соч.: в 3 т. / В. Зомбарт. – СПб: “Владимир Даль”. – 2005. – Т. 1. – 637 с. – Т. 1: Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека. – 2005. – 637 с.
8. Шмоллер Г. Народное хозяйство; наука о народном хозяйстве и ее методы / пер. В. М. Нечаева. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 366 с.
9. Вебер М. Избранные произведения: пер. с нем. / сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; предисл. П. П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
10. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.
11. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
12. 80. Найт Ф. Понятия риска и неопределенности / Ф. Найт // *THESIS*. – 1994. – Вып. 5. – С. 12–28.
13. Schumpeter J. A. *The economic sociology of capitalism: an introduction and agenda* / ed. Swedberg R. – Princeton: Princeton University Press, 1991 // [http://www.economyandsociety.org/wp-content/uploads/2013/08/wp5a\\_swedberg\\_03.pdf](http://www.economyandsociety.org/wp-content/uploads/2013/08/wp5a_swedberg_03.pdf).
14. Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер; пер. с англ. / предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с. – Режим доступа: [http://royallib.com/book/shumpeter\\_yozef/kapitalizm\\_sotsializm\\_i\\_demokratiya.html](http://royallib.com/book/shumpeter_yozef/kapitalizm_sotsializm_i_demokratiya.html).
15. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / пер. В. С. Автономова. (Воспр. по изд. М.: Прогресс, 1982). – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 355 с.