

Приятельчук О.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Pryiatelchuk Olena

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ЛЮДИНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЯХ

У статті розглянуто еволюцію формування підходів до визначення сутності людини в економіці. Розкрито трансформацію концепції економічної людини. Визначивши об'єктивну залежність місця людського фактору в економічних теоріях від наявних закономірностей світогосподарського розвитку, автор запропонував низку сучасних підходів до формування сутності соціальної людини в сучасних економічних моделях. Окремими напрямками дослідження визначено людський капітал як високоефективний ресурс та перспективний об'єкт інвестування; теорії управління персоналом та людськими ресурсами як визначальний фактор формування підходів, методів та механізмів мотивації, а також впливу на людину як ключовий виробничий ресурс та основний суб'єкт споживання. Соціалізацію економічних моделей визначено об'єктивним процесом, розвиток концепції соціальної економіки – актуальною тенденцією, а людину – ключовим елементом сучасної системи світового господарства.

Ключові слова: економічна людина, соціальна людина, людський капітал, трудовий ресурс, управління персоналом, соціалізація, економічна модель.

Постановка проблеми. Соціалізація як основа сучасного економічного дискурсу охоплює всі ключові категорії економічної науки, зокрема виробництво, споживання, капітал, працю, вартість, цінності, потреби, блага, багатство. Ключовим об'єктом господарської діяльності є людина як рушійна сила розвитку, його мотивуючий фактор, інструментарій та кінцевий споживач.

Економічні теорії, як і сама економічна діяльність, створюються людиною й заради людини. Розглядаючи місце категорії людини в економіці як ключового виразника соціалізації економіки, вважаємо доцільним виокремити такі три її виміри: людина як суб'єкт, об'єкт та головний ресурс економічних перетворень. Дослідження людини як економічного суб'єкта зводиться до теорій економічної людини, що вивчають мотиви, стимули її діяльності, сфери їх впливу на економіку; як об'єкт економічної науки людина оцінюється скрізь призму ступеня врахування її інтересів в процесі побудови економічної моделі (її соціалізація, людино-орієнтація тощо); як головний ресурс людина є об'єктом вчень менеджменту людських ресурсів, теорій інвестування в людський капітал, основною метою яких є їх активізація, підвищення продуктивності використання з урахуванням мотивів та стимулів діяльності, а також ефектів впливу на економіку країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепції людини в економіці стали окремою віхою еволюції теорій соціалізації економіки. Такі теорії представлені концепціями моральної людини Т. Гоббса, Ж. Кальвіна; еконо-

мічної людини А. Сміта, Дж. Мілля; соціальної людини Ф. Ліста, В. Рошера, К. Кніса, М. Вебера; психологічної людини Т. Саймонса, О. Вільямса; численними концепціями людських ресурсів та людського капіталу. Більшість первинних концепцій пов'язана з категоріями розумного егоїзму, опортуністичної поведінки, ставлячи основною метою будь-яких дій з боку індивіда задоволення власних потреб, захист власних інтересів та отримання власного зиску. Суспільні блага, соціальний ефект таких економічних дій не заперечувався, але його виникнення вважалося виключно додатковим необов'язковим ефектом.

В сучасній літературі [6; 8; 10] розглядаються окремі аспекти зародження концепцій людини інформаційної, освіченої, мережевої, креативної, дозвоільної, метрологічної. Фактично егоїстичні мотиви, егоцентрична поведінка залишаються ключовими факторами формування економічної поведінки людини, однак її розвиток та функціонування в суспільстві, отже, залежність від етапу розвитку конкретної спільноти та суспільної думки накладає на економічну поведінку соціальне, моральне забарвлення, а наявність особливих, новітніх, навіть інноваційних факторів розвитку людського капіталу дають підстави говорити про мережевий, інформаційний тип людської поведінки в економіці. Окрему увагу слід приділити новаторським аспектам світового розвитку, таким як скорочення фізичної ручної праці, поширення використання штучного інтелекту та роботів, що провокує виникнення концепцій дозвоільної, розслабленої людини.

Проте всі вищезгадані концепції, як класичні, так і новаторські, об'єднує ідея необхідності врахування людського фактору в процесах економічних перетворень, важливості людського капіталу в процесах сталого соціально-економічного розвитку.

Формулювання цілей статті. Отже, метою статті є розгляд еволюції формування підходів до визначення сутності людини в економіці, а також розкриття сучасних процесів трансформації концепції економічної людини з урахуванням новітніх умов розвитку світового господарства.

Виклад основного матеріалу. Принципом економічної поведінки, основним мотивом трудової діяльності більшості людей епохи первісного ладу були позаекономічні стимули, зокрема страх та насильство. Невелика кількість обраних здійснювала надмірне варварське споживання, не ґрунтуючись на засадах цілеспрямованої матеріальної вигоди та не відчуваючи непорушну для них економічну свободу (суспільні устрої були сталими, базувались на принципах жорсткої кастовості, спадковості, рабовласницькому ладі тощо), сформовані законами природного порядку.

Економічна думка Стародавнього світу, представлена переважно філософськими трактатами, започаткувала концепцію моральної людини в економіці. Зокрема, Конфуцій ідеал людини ототожнював із законслухняним громадянином, якого не потрібно присилувати коритись владі. На засадах моральної філософії мудрий правитель повинен управляти народом за допомогою моральних законів.

Популярні за часів Середньовіччя економічні ересі активізували питання вивчення мотивів та виокремлення основних факторів стимулювання економічної поведінки. Дотримуючись загальних ідей концепції моральної людини, Ж. Кальвін проголошував саме розуміння людиною необхідності та значущості її трудової діяльності визначальним стимулом до праці. Праця визначалась найдостойнішою справою, яка веде до спасіння. Зростання її продуктивності досягалось через активізацію підприємницької діяльності, заснованої на особистій ініціативі та активності кожного індивіда. Таким чином, сам феномен праці як життєвого принципу та цінності визначав морально-психологічні стимули економічної поведінки, відсуваючи на задній план виключно бажання збагачення та наживи.

Англійський філософ Т. Гоббс пов'язував психологічні стимули людської діяльності з прагненням отримання засобів для забезпечення себе додатковими благами. Причиною людської діяльності є, на його думку, «та обставина, що людина прагне не до того, щоб отримати насолоду один раз, а до того, щоб назавжди забезпечити задоволення своїх майбутніх бажань» [3, с. 68].

Концепція економічної людини, сформульована вперше А. Смітом, визначає особистісні економічні інтереси та потреби людини основними мотивуючими факторами її діяльності. А. Сміт виділяє характерну для всіх людей рису, пов'язану з «однаковим для всіх людей постійним та незмінним прагненням покращити

власне становище <...> – стан, з якого починається як суспільне національне, так і приватне багатство» [11]. Визначаючи працю у вигляді жертви вільного часу, свободи та спокою, бачимо, що прагнення покращення становища виражено у зростанні споживання та економії власних трудових зусиль. Принцип егоїзму в оцінюванні економічної поведінки людини межує, згідно з А. Смітом, з іншими принципами, а саме принципами індивідуалізму (оскільки для кожного індивіда виключно власні оцінки та рішення щодо найбільш ефективних методів використання власних капіталів у власних інтересах є максимально важливими) та оптимізації (оскільки економічна людина прагне не максимізувати власну вигоду та положення, а оптимізувати, покращити його стан порівняно з попереднім, в чому виражена обмежена раціональність).

Таким чином, концепція А. Сміта є теорією координації, найбільш ефективною стратегією поведінки людей задля отримання індивідуальних переваг від співробітництва, а людині як елементу господарських зв'язків притаманні такі риси, як незалежність, егоїзм та раціональність.

Власну наукову теорію економічної людини створив Дж.С. Мілль, вивчаючи поведінку людини в економіці в конкретний момент часу, абстрагуючись від загальної кількості людських почуттів та прагнень, концентруючись на максимізації єдиного мотиву, актуального в конкретний момент часу. Аналізуючи економічну поведінку людини під час обміну, Дж.С. Мілль формує поняття комерційної поведінки, тобто максимізації зусиль під час досягнення людиною власних цілей [7]. Основними факторами координації економічної поведінки людини є стратегія максимізації, прагнення до найбільшого багатства, мінімізація витрат, а під час обміну – мінімізація купівельних цін та максимізація цін продажів.

Німецька історична школа представлена роботами Ф. Ліста та його концепцією соціальної людини в економіці, на поведінку якої впливають моральні, етичні правові та культурні чинники. Таким чином, економічна поведінка індивіда може стати об'єктом державного управління та формуючим загальний потенціал фактором, який створюється та розвивається під впливом цілого набору соціально-культурних цінностей, частково реалізуючи концепцію виховного протекціонізму Ф. Ліста.

Ще одним представником цього економічного напрямку є В.Г.Ф. Рошер, який представив результат синергії попередніх підходів у вигляді соціально-економічної людини, яка, керуючись у власній поведінці суто егоїстичними економічними мотивами, перебуває одночасно під суттєвим впливом позаекономічних чинників, зокрема суспільних інтересів, сімейних турбот, почуттів національної єдності. Вчинки та прагнення людей, що визначають їх соціально-економічну поведінку, формуються під впливом економічних передумов та морально-етичних принципів поведінки, доповнюючи суто економічні чинники впливу позаекономічними.

Прихильник ідей моральної економіки Б. Гільдебранд, заперечуючи ідеї економічної людини, визначив останню як істоту суто соціальну, поведінка якої формується під час еволюційного розвитку цивілізації [2, с. 213], що перебуває під впливом уже ustalених традицій, цінностей та принципів поведінки, а також враховує актуальні на момент вчинення певних економічних дій зовнішні фактори та обставини.

Подібну думку висловив К.Г.А. Кніс. Не обмежуючи господарську поведінку людини виключно її егоїстичними устремліннями, особливу увагу він зосереджує на менталітеті, чинному законодавстві та нормах моралі, що є визначальними факторами впливу. Важливими у формуванні економічної поведінки індивіда є її приналежність до окремої нації, її культурні особливості тощо.

Макс Вебер визначав відмінну на різних історичних етапах розвитку цивілізацій економічну поведінку людини, що максимально перебуває під впливом національних особливостей соціально-економічного та культурного середовища, в умовах якого існує та діє індивід. Традиційна модель поведінки притаманна раннім етапам світогосподарського розвитку й характеризується рутинними методами діяльності, жадібністю, прагненням до збагачення. Цілерациональна поведінка, що під час подальшої еволюції світової цивілізації та її вдосконалення рухома прагненням оптимального прибутку, пов'язана з планомірним використанням ресурсів та матеріальних засобів для його отримання.

Т. Веблен, вважаючи основним завданням поведінкової економіки вивчення поведінки людини стосовно матеріальних засобів існування, запропонував концепцію психологічної людини, в основі поведінки якої лежать біологічні та психологічні схильності й соціальні звички. Такий підхід, хоча й досліджує економічну поведінку людини скрізь призму психології, є фактично різновидом концепції соціальної людини, оскільки психологічні схильності та соціальні звички формуються під час суспільної еволюції, через менталітет, культуру, суспільний устрій тощо.

Теорія обмеженої (неповної) раціональності була розвинута Т. Саймоном. Окремі тези цієї теорії були висунуті ще А. Смітом, однак, на відміну від його припущення щодо основного бажання індивіда до оптимізації, покращення нагального стану речей шляхом переходу до наступного якісного рівня, а не його максимізації, ця теорія розглядає обмеженість умов та ресурсної бази для повної реалізації індивідом усіх наявних можливостей. Теорія обмеженої раціональності характеризує економічну людину з урахуванням факту обмеженості людського інтелекту (її недосконалості, неповноти людських знань, необмеженості прогностичних здібностей, додаткових затрат на логістичні операції, високої вартості інформації як визначального ресурсу людської діяльності). Такий підхід врахував під час оцінювання ефективності людської поведінки в економіці не лише інформаційні витрати, але й когнітивні обмеження, врахування яких вимагає

перегляду принципу оптимізації та замінюється принципом задоволеності (від отриманих ефектів, здобутих благ, реалізованих очікувань тощо).

В умовах ринкової конкуренції досить гармонійно виглядає теорія опортуністичної поведінки О. Вільямсона. Якщо в концепції економічного егоїзму А. Сміта людина мотивується егоїстичними, власними інтересами для включення в господарський процес та, власне, процес трудової активності, то економічний егоїзм у О. Вільямсона набуває критичного значення, передбачаючи не просто економічні дії, а збагачення за рахунок збідніння інших. Таким чином, економічна людина не просто діє (створює продукт) заради отримання прибутку, а проводить певні маніпуляції (інколи навіть без створення конкретного продукту) задля максимізації прибутку в будь-який спосіб з урахуванням умов та можливостей, що склалися в конкретний момент часу. Опортуністична поведінка – це переслідування власного інтересу, що доходить до віроломства. Індивіди, що максимізують корисність, будуть поводитись опортуністично (недобросовісно, зі власною вигодою, з умисним зниженням якості товарів/послуг та їх кількості) в будь-якій ситуації, коли інша сторона не в змозі це виявити.

Г. Госсен представив концепцію розумного егоїзму, в якій основу економічної поведінки складають психологічна оцінка та вибір благ індивідом. Економічна поведінка людини визначається відповідно до величини (інтенсивності) задоволення потреб та тяжіння до пересичення.

Концепція економічної людини стала однією з трьох передумов теорії суспільного вибору Дж. Б'юкенена, відповідно до якої людина в ринковій економіці ототожнює свої переваги з товаром, намагаючись прийняти такі рішення, які максимізують значення функції корисності. Її поведінка раціональна, тобто кожен індивід керується у своїй діяльності насамперед економічним принципом, порівнюючи граничні вигоди з граничними витратами, які він отримає в результаті прийняття конкретного рішення та вчинення конкретної економічної дії. Окрім того, економічна поведінка індивіда може піддаватися трансформації під впливом зростання рівня недовіри до інших учасників господарського процесу та можливості опортуністичної поведінки з їхнього боку. Таким чином, економічна поведінка людини залежить як від особистих очікувань індивіда, так і від його сумарної оцінки навколишнього середовища [1].

Ф. Хайек висунув гіпотезу існування суспільної людини в економіці, поведінка якої визначається не людиною та її природними схильностями, а зовнішнім середовищем. Ключовими факторами впливу є інформаційне забезпечення, рівень акумуляції інформації та ступінь ефективності її передачі й координації. Підвищення ефективності економічних дій є можливим за умови забезпечення постійного обміну інформацією між усіма членами суспільства про власні потреби та виробничі можливості, тобто за умови максимально активної демонстрації своїх егоїстичних інтересів кожним індивідом [12].

В сучасній літературі розглядаються окремі аспекти зародження концепцій людини інформаційної, освіченої, мережевої, креативної, дозвільної, метрологічної.

Так, інформаційна людина становить найвищу соціальну цінність, що акумулює та інформаційно фіксує взаємозв'язок матеріального й духовного. В умовах інформаційного суспільства лише з урахуванням соціальних, економічних, фізичних та психологічних характеристик можна досягти максимізації використання ефектів розвитку людини, людського капіталу, одержуючи позитивний вплив на суспільство загалом та економічний вимір його існування зокрема [10].

Це поняття тісно пов'язане з людиною освіченою, тобто такою, що здатна обробляти збільшені інформаційні потоки, використовувати новітні технологічні засоби, реагувати на активовані інтеграційні процеси, що забезпечують формування єдиної глобальної комунітарної економічної системи.

Мережева людина – це така, що перебуває під суперечливим впливом інформаційно-комунікаційних технологій, мережевих інституцій, що пов'язане з існуванням інформаційної диспропорції та асиметрії. Нові технологічні засоби утворюють егоїстичний індивідуалізм, тріумф індивідуального над колективним, егоїстичний характер економічної поведінки людини [6, с. 23]. Позитивний індивідуалізм дає можливість більшої самореалізації людини. Негативний індивідуалізм пов'язаний зі втраченою зв'язку з колективом, відсутністю стійких зв'язків, гарантованих благ [5].

Креативна людина – це висококваліфікований персонал, що характеризується високою мобільністю та є носієм потужного людського капіталу. Поняття креативної людини в економіці пов'язане з використанням її антиподу, тобто людини, що характеризується низькою мобільністю на ринку праці, волатильністю її якісних характеристик, нездатністю швидкої адаптації та реакцій на активні всепоглинаючі процеси механізації, роботизації та електронізації.

На відміну від мережевої, інформаційної, креативної людини, потреба в банальній людській праці, витісненій новітніми інформаційними технологіями, зникає, загрожуючи існуванню середнього класу як такого [4]. Певні зрушення щодо надання середньому класу додаткових конкурентних переваг, зокрема комп'ютеризація, перекваліфікація, не заміщуються створенням достатньої кількості робочих місць. Отже, існування як об'єктивної реальності новітньої інформаційної та мережевої людини пов'язане з цілою низкою негативних рис десоціалізації економічних процесів [6].

Дозвільна (розслаблена) людина перебуває під впливом переважно не колективного, а індивідуального, коли умови та середовище її функціонування визначає не робота, а дозвілля. Така об'єктивна риса сучасного суспільства стала причиною падіння рівня IQ, що прямо пов'язане з падінням темпів економічного зростання та технологічного розвитку. Таке падіння є наслідком розвитку інформаційно-комуніка-

ційних технологій, їх розширеного впливу на деформацією сприйняття інформації внаслідок її асиметрії та диспропорції. Подібна трансформація людської свідомості, що збіглась в історичному проміжку еволюції з інтенсивним технологічним розвитком та глобальною роботизацією виробничих процесів, може призвести до глобальної зміни соціально-економічної системи, замістивши більшість робочих місць роботами, а реальний людський трудовий ресурс прив'язати до системи соціальної допомоги. Причому часткові варіанти подібного сценарію трансформації системи створення та перерозподілу доходів вже апробовані [8].

Метрологічна людина – це така, що перебуває під впливом актуальних глобалізаційних процесів, виступаючи активним фактором впливу на сучасні світогосподарські процеси розвитку.

Очевидно, що в усіх вищезазначених концепціях людина розглядається як невід'ємний елемент економічної системи, а її характерні риси та основні принципи діяльності й зворотного впливу на економіку залежать від конкретного етапу соціально-економічного розвитку суспільства та формуються під впливом цілої низки екзогенних факторів середовища її існування.

Окремим аспектом дослідження місця людини в економічній теорії є формування підходів до управління людськими ресурсами та персоналом. Оцінювання ролі та місця людини у виробничих процесах, врахування умов конкретного періоду еволюції світогосподарської системи здійснюють вплив на формування методів та механізмів мотивації та впливу на людину як ключовий виробничий ресурс.

Кардинально іншим аспектом визначення сутності людини в економіці та оцінювання процесів соціалізації останньої є сприйняття людини в категорії людського ресурсу та людського капіталу, що є основним рушійним фактором виробництва, формування національного багатства та підвищення рівня добробуту населення, отже, є основним об'єктом державного та корпоративного менеджменту.

В цьому ракурсі сутність економічної людини формується з визначення критеріїв її оцінювання як капіталу та засобу підвищення конкурентоспроможності, а також врахування соціально-психологічних аспектів, що впливають на економічну поведінку людини та визначають основний набір мотиваційних та стимулюючих засобів її розвитку й управління. В цьому разі основними визначальними факторами є стан соціально-економічного розвитку країни, що створює середовище для формування, розвитку та використання людського капіталу високої якості та вартості. Економічна ситуація в країні характеризує базу для відтворення та розвитку людського ресурсу, соціальна складова реалізується у формуванні психології сприйняття оточуючого середовища та реалізації власної моделі поведінки індивіда. Визначальними мотивами такої поведінки стане можливість переходу до вищого рівня задоволення власних потреб.

Врахування людського ресурсу та людського капіталу як ключових джерел формування додаткової вартості підсилює акцент на процесах соціалізації економіки, оскільки врахування інтересів людини в економіці здійснюватиметься, згідно з цим розумінням проблематики, заради неї самої (людини) та завдяки їй, а ефект у вигляді соціально-економічного прогресу буде загальним (для індивіда, держави, глобальної економіки загалом).

Висновки. Таким чином, на нашу думку, сучасне визначення економічної людини має глобальний суспільний характер, а визначальними мотивуючими факторами формування її економічної поведінки є інноваційно-інформаційна революція (розширений доступ до інформації), технологічний прогрес, наявні матеріально-технічні ресурси та конкурентні позиції людини як працівника, дохід якого у вигляді оплати праці дає змогу задовольнити сформований під впливом зовнішніх факторів його споживчий попит.

Список літератури:

1. Бьюкенен Дж. Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы. Москва : ВШЭ, 2011.
2. Гильдебранд Б. Политэкономия настоящего и будущего. Санкт-Петербург, 1860. 213 с.
3. Гоббс Т. Левиафан. Москва : Рипол Классик, 2016. 624 с.
4. Есть ли будущее у капитализма? : сборник статей / И. Валлерстайн, Р. Коллинз, М. Манн, Г. Дерлугьян, К. Калхун / пер. с англ., ред. Г. Дерлугьяна. Москва : Институт Гайдара, 2015.
5. Кастель Р. Метаморфозы социального вопроса. Хроника наемного труда / под ред. Н.А. Шматко. Санкт-Петербург : Алетейя, 2009.
6. Колот А.М., Кравчук О.І. Людина і нова економіка: діалектика розвитку. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2015. № 1. С. 8–29.
7. Милль Дж.С. Основы политической экономии. Москва : Прогресс, 1980.
8. Почепцов Г.М. Від людини розумної до людини розслабленої. Як на наших очах відбувається трансформація людства. URL: https://dt.ua/socium/vid-lyudini-rozumnoyi-do-lyudini-rozslablenoyi-313087_.html (дата звернення: 13.08.2019).
9. Приятельчук О.А. Скандинавський регіон світового господарства. Феномен соціалізації економіки : монографія. Київ : ВАДЕКС, 2019. 416 с.
10. Прудникова О.В. Інформаційна культура і формування «людини інформаційної». *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія : Політологія. 2016. № 2. С. 154–165. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnuuaup_2016_2_14 (дата звернення: 10.08.2019).
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Серия «Великие экономисты». Москва : Эксмо, 2016. 1056 с.
12. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. Москва : Новости, 1992.

References:

1. Biukenen Dzh. (2011). Etycheskiye pravyla, ozhydaemye otsenky y bolshye hruppy [Ethical rules, expected grades and large groups]. Moscow : VSHE. (in Russian)
2. Hyldebrand B. (1860). Polytekonomyia nastoiashcheho i budushcheho [Political economy of the present and the future]. St. Petersburg. (in Russian)
3. Hobbs T. (2016). Leviathan [Leviathan]. Moscow : Rypol Klassyk. (in Russian)
4. Est ly budushchee u kapytalyzma? (2015). [Does capitalism have a future?] // Digest of articles by Y. Vallerstain, R. Kollynz, M. Mann, H. Derluhan, K. Kalkhun. Moscow : Institute named by Haidar. (in Russian)
5. Kastel R. (2009). Metamorfozy sotsyalnoho voprosa. Khronyka naemnoho truda [Metamorphoses of the social issue. Chronicle of wage labor]. St. Petersburg : Aletejia. (in Russian)
6. Kolot A.M., Kravchuk O.I. (2015). Liudyna i nova ekonomika: dialektyka rozvytku [A person and the new economy: the dialectic of development]. *Social-labor relations: theory and practice*. № 1. P. 8–29. (in Ukrainian)
7. Myll Dzh.S. (1980). Osnovi polytycheskoi ekonomyy [The Basics of Political Economy]. Moscow : Progress. (in Russian)
8. Pocheptsov H.M. (2019). Vid liudyny rozumnoi do liudyny rozslablenoi. Yak na nashykh ochakh vidbuvaietsia transformatsiia liudstva. [From a reasonable person to a relaxed person. How in our eyes goes the transformation of humanity]. [Electronic resource]. Available at: https://dt.ua/socium/vid-lyudini-rozumnoyi-do-lyudini-rozslablenoyi-313087_.html (accessed: 13 August 2019).
9. Priyatelchuk O.A. (2019). Skandinavskiy rehion svitovoho hospodarstva: Fenomen sotsializatsii ekonomiky : monograph [Scandinavian region of the world economy: The phenomenon of socialization of the economy : monograph]. Kyiv : VADEKS. (in Ukrainian)
10. Prudnykova O.V. (2016). Informatsiina kultura i formuvannia “liudyny informatsiinoi” [Information culture and formation of “an information person”]. *Bulletin of the National University “Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine”*. Series : Political Science. 2016. № 2. P. 154–165. [Electronic resource]. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnuuaup_2016_2_14 (accessed: 10 August 2019).
11. Smit A. (2016). Yssledovanye o pryrode y prychnakh bohatsva narodov [Research on the nature and causes of the wealth of peoples]. Series “The Great Economists”. Moscow : Eksmo. (in Russian)
12. Khaiek F. (1992). Pahubnaia samonadeiannost. Oshybyky sotsyalyzma [Pernicious arrogance. The mistakes of socialism]. Moscow : Novosty. (in Russian)

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ

В статье рассмотрена эволюция формирования подходов к определению сущности человека в экономике. Раскрыта трансформация концепции экономического человека. Определив объективную зависимость места человеческого фактора в экономических теориях от существующих закономерностей мирохозяйственного развития, автор предложил ряд современных подходов к формированию сущности социального человека в современных экономических моделях. Отдельными направлениями исследования определены человеческий капитал как высокоэффективный ресурс и перспективный объект инвестирования; теории управления персоналом и человеческими ресурсами как определяющий фактор формирования подходов, методов и механизмов мотивации, а также влияния на человека как ключевой производственный ресурс и основной субъект потребления. Социализация экономических моделей определена объективным процессом, развитие концепции социальной экономики – актуальной тенденцией, а человек – ключевым элементом современной системы мирового хозяйства.

Ключевые слова: экономический человек, социальный человек, человеческий капитал, трудовой ресурс, управление персоналом, социализация, экономическая модель.

CREATION OF SOCIAL PEOPLE CONCEPT IN MODERN ECONOMIC MODELS

Humanization of economic processes is becoming global. Manufacturing which has been realizing by people and for the sake of the people, the increasing share of the services market, the intellectualization of modern products and other current trends in the world economy are increasingly focusing on determining the place and role of man in the economy. Classical theories of economic person in modern conditions are complemented by such aspects as creativity, networking, and leisure. Other colors are added to the processes of socialization of economic models, the state system of labor management, personnel management at enterprises, etc. In addition, the system of motivational factors that stimulate a person to work, consumption, development, dedication, loyalty, tolerance, law-abidingness is transformed. The evolution of formation of approaches to definition of the essence of the person in economy is considered in the article. The transformation of the concept of “economic person” is revealed. Having identified the objective dependence of the place of the human factor in economic theories on the existing laws of the world economic development, we proposed a number of modern approaches to the formation of the essence of social man in modern economic models. Separate areas of research have identified human capital as a highly efficient resource and a promising investment object; theories of personnel and human resources management as a determining factor in the formation of approaches, methods and mechanisms of motivation and impact on the person as a key productive resource and the main subject of consumption. Motivation to work, incentives for consumption, factors of development, estimation of the value of human capital become extremely important in the aspect of building a perfect efficient and competitive economic system, which makes a person one of the main objects of economic science. The socialization of economic models is determined as the objective process, the development of the concept of social economy – as a current trend, and the human being as a key element of the modern system of the world economy.

Key words: economic person, social person, human capital, labor management, personnel management, socialization, economic model.