

УДК 33.159.932.13

Матусевич К.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Рівненський державний гуманітарний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ ІНТЕРЕС ЯК ЧИННИК І РУШІЙНА СИЛА МОТИВАЦІЇ ЛЮДСЬКИХ ДІЙ

THE ECONOMIC INTEREST AS A FACTOR AND THE DRIVING FORCE OF HUMAN ACTION MOTIVATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто онтологічний аспект розвитку поняття економічного інтересу, показано зміни, що відбулися у мотивації людських вчинків та дій, пояснюються тенденції щодо посилення непередбачуваності соціальних рухів у сучасному суспільстві.

Ключові слова: економічні інтереси, власні (особисті) інтереси, класові інтереси, суспільні інтереси.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен онтологический аспект развития понятия экономического интереса, показаны изменения, которые произошли в мотивации поступков и действий людей, объясняются тенденции усиления непредсказуемости социальных движений в современном обществе.

Ключевые слова: экономические интересы, собственные (личные) интересы, классовые интересы, общественные интересы.

SUMMARY

Ontological aspect of development of the concept of economic interest was discussed in the article shows the changes that occurred in motivating behavior and actions of people, explains the tendency to strengthen the unpredictability of social movements in contemporary society.

Keywords: economic interests, own (personal) interests, class interests, social interests.

Постановка проблеми. Економічні інтереси – це уособлені життєво необхідні матеріальні і духовні умови буття людей, тобто усвідомлені економічні потреби людей. Вони є джерелом мотивації соціально-економічних вчинків людей, рушійною силою суспільного економічного відтворення.

Наріжним каменем доктрини економічного інтересу є концепція «невидимої руки» А. Сміта, яка обґрунтовувала благодійний ефект торгівлі та обміну і набула домінуюче місце у наукових дискусіях. Парадокс полягав у ствердженні про те, що загальний інтерес і суспільний добробут забезпечуються дією власних інтересів незліченних децентралізованих агентів.

Поняття економічного інтересу відіграє важливу роль і в сучасній економічній теорії та політичній економії. Рухомий власним інтересом ізольований індивід здійснює вільний вибір після співставлення очікуваних витрат та користі для себе. При цьому він зазвичай ігнорує витрати і вигоди інших людей та й суспільства в цілому. Такий підхід до трактування проблеми мотивації поведінки людей спричиняє важливі

дискусійні питання у царині пояснення механізму дії щодо подолання перепон для здійснення спільних колективних дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вказує на незадоволення авторів з приводу вихолощування в економічній літературі поняття економічного інтересу у зв'язку зі спробою пояснити усю різноманітність людських дій розпорошеними власними інтересами [1; 2].

Постановка завдання полягає у дослідженні онтології поняття економічного інтересу до теперішнього часу та визначенні його як головного чинника мотивації людських дій у ринкових відносинах.

Виклад основного матеріалу. У XVII ст. управління суспільством за допомогою спільних інтересів розглядалося як альтернатива пануванню руйнуючих пристрастей, що вважалося меншим злом, а можливо і однозначним благом. У XVIII ст. ця доктрина суттєво просунулася за допомогою теорії «невидимої руки». Але поряд з нею існував більш оптимістичний погляд на «пристрасті», де таким почуттям як цікавість, щедрість та симпатія приділялося більше уваги в «Теорії моральних почуттів» самого А. Сміта. Порівняно з цими чудовими важелями людських дій економічний інтерес не виглядав таким вабливим. Це спричинило рух проти парадигми економічного інтересу, яке розгорнулося наприкінці XVIII ст. у вигляді декількох інтелектуальних рухів.

У дійсності людські пристрасті не повинні були цілком трансформуватися у благодійні почуття, до яких нові покоління відносилися би з повагою. Вважалося, що за добою активної комерційної і промислової експансії стояли економічні інтереси, проти них велася кампанія під гаслом шкодування про втрачений світ минулого. Французька революція принесла з собою ще одне почуття – втрати. Е. Берк з'єднав обидва ці поняття, коли написав: «Вік лицарства минув, прийшов час софістів, економістів та розрахункістів; і слава Європи згасла назавжди» [3, с. 111]. Це твердження з'явилося через 14 років після того, як у «Багатстві народів» було осуджено правління «великих лордів» як час насилля, грабежу та безладдя, були відзначені переваги, що впливають із дій кожної людини

відповідно до її власних інтересів шляхом реалізації власних економічних прагнень.

Е. Берк був шанувальником А. Сміта, але його заява про «добу лицарства» свідчить про зміни у загальних настроях та розумінні, що відбулися при зміні доби. Зауваження Е. Берка спричинило появу певної частини романтичних протестів проти ладу, який базується на економічних інтересах.

Ця реакція з'єдналася із спостереженням щодо економічних інтересів. Прагнення до матеріального збагачення виявилось не таким вже «невинним», як дехто вважав. Навпаки, у прагненні до збагачення виявилася підризна сила великої потужності. Т. Карлейль стверджував, що усім традиційним суспільним цінностям загрожує ця груба і забута про Бога філософія прибутків та збитків. Він влучно вказав, що «грошовий платіж – не єдина форма уз, яка зв'язує людину з людиною» [4, с. 187]. Цей вислів «грошові узи» був ефективно використаний К. Марксом і Ф. Енгельсом у першому розділі «Комуністичного Маніфесту», де вони зобразили яскраву картину морального та культурного спустошення, яке спричиняла перемагаюча буржуазія.

Інші критики капіталістичного суспільства посилалися на руйнуючі властивості нових сил, які вивільняються тією системою суспільних відносин у яких інтереси отримують волю та панування. Отже виникла думка, що ці сили були настільки руйнуючими, що вони спроможні підірвати самі основи суспільного ладу. Раптово феодальне суспільство, яке раніше вважалося грубим і варварським, стало сприйматися як оплот таких цінностей, як честь, гідність, повага, дружба, довіра, лояльність. Цей аргумент використовувався для того, щоб логічно обґрунтувати тезу про те, що цивілізоване суспільство лише створює фундамент для поширення та розвитку комерційних відносин, а не навпаки.

У XIX ст. доктрина економічних інтересів зіштовхнулася із значною опозицією та критикою, але її престиж залишався досить високим внаслідок розвитку економічної науки, успіхи якої спричинили спроби використання її ідей. Наприклад, концепція інтересу була використана для пояснення неекономічних аспектів соціального середовища. У своєму «Нарисі про державне управління» Дж. Мілль сформулював теорію економічної політики, яка базується на припущенні про раціональне дотримання власним інтересам. Дещо пізніше цієї ж позиції дотримувалися Шумпетер, Даунс, Мансур, Олсон та ін. Але, таке розширене використання поняття інтересу мало негативні наслідки. Дж. Мілль визнав, що у політиці розрив поміж реальним інтересом громадянина і хибним сприйняттям інтересу може бути значним, унаслідок чого можуть виникати великі проблеми [5, с. 120].

Цю проблему помітив Маколей, який відзначив, що теорія Дж. Мілля виявилася «порож-

ньою», так як саме поняття «інтерес» означає, що люди завжди роблять те, що вважають за потрібне. Отже, безглуздо надавати значення припущенню, що людина вважає за краще робити те, що бажає робити [6, с. 125].

Звинувачення у тому, що теорія інтересу є за своєю суттю тавтологічною, набуло великого розмаху. Багато конкуруючих сторін намагалися підлаштовувати концепцію інтересу до власних потреб. На той час саме поняття «інтерес», ще не було достатньо визначеним. Найчастіше його розуміли як прагнення до матеріальної вигоди, але більш широкі варіанти його значення також ніколи повністю не упускалися із виду. Так, надзвичайно широка інтерпретація цього поняття пов'язувалася із вірою у Бога у вигляді просвітленого власного інтересу, який визначає поведінку людини відповідно до релігійних, духовних та моральних цінностей.

На фоні революційних вибухів і зсувів значення поняття «інтересу» почало набувати групового та класового забарвлення. Захисники суспільних реформ стверджували, що пануючий суспільний клас повинен поступитися деяким привілеями для того, щоб покращити скрутне положення нижчих класів і в такий спосіб забезпечити соціальну злагоду. До власного інтересу вищих соціальних класів і консервативної суспільної думки апелювали, наприклад, французькі та англійські захисники всезагального виборчого права. Аналогічним чином діяли прибічники перших заходів соціального законодавства в Німеччині та в інших країнах. Нарешті, Дж. Кейнс і кейнсіанці підтримували обмежене втручання держави в економіку шляхом впровадження антициклічної політики та «автоматичних стабілізаторів». Ці дії робилися реформаторами, які були впевнені у значущості і соціальній справедливості пропонувананих ними заходів. Але цей засіб не можна вважати чисто тактичним. Він застосовувався щиро, що свідчить про збереження престижу концепції, відповідно до якої суспільною поведінкою рухають суспільні інтереси, і це є найкращою гарантією стабільного і гармонійного суспільного порядку.

У той час як вищі клани суспільства дотримувалися своїх власних «освічених» інтересів, нижчим «класам» наполегливо пропонувалося інша доктрина інтересів. К. Маркс і марксистки закликали робітничий клас глибше усвідомити свої дійсні економічні інтереси які набули класового забарвлення і відкинувши хибну свідомість цілком присвятити себе класовій боротьбі. Отже, термінологія інтересів була знову запозичена для того, щоб визначити і показати належний тип поведінки певним соціальним угрупованням.

Таким чином, поняття поведінки, яку рухають інтереси, виявилось вихолощеним. До того ж додалося прогресуюче усунення межі між «пристрастями» та «інтересами». Ще А. Сміт використовував ці обидва поняття як синоні-

ми. Але у XIX ст. стало абсолютно зрозуміло, що бажання до накопичення багатства не схоже на «спокійну пристрасть», як його характеризували раніше. «Роблення грошей» остаточно було ідентифіковано із поняттям інтересу. Отже вважалося, що усі форми цієї діяльності автоматично спричиняються економічними інтересами. У зв'язку з тим, що з'явилися нові форми нагромадження і будування промислових і фінансових імперій, вводились нові поняття, такі, як наприклад, підприємницьке лідерство та підприємницька інтуїція [7, с. 161-163], але вони не ототожнювалися з економічними інтересами і сприймалися як їхнє проявлення.

Отже, розпорошені інтереси покрили усю царину людської діяльності. Економісти та соціологи почали бачити інтерес за усім, що роблять або бажають робити люди. Таким чином, пояснення людських дій через інтереси перетворилося на пусту тавтологію. Приблизно у ті самі часи інші ключові поняття економічного аналізу також були вивільнені або змінені від свого звичного нормативного або психологічного змісту, як, наприклад, цінність, вартість тощо. Позитивістки орієнтована західна економічна наука процвітала упродовж значної частини XX ст. Вона спромоглася обходитися без цих понять і замінити їх на менш ціннісні та психологічно завантажені вирази: «уподобання» та «максимізація при наявності обмежень» тощо. Отже, інтерес, який слугував досить тривало у якості софізму, був замінений різноманітними нейтральними невиразними неологізмами.

Розвиток поняття власного інтересу та економічного аналізу у напрямку позитивізму і формалізму, можливо було пов'язано з відкриттям чогось інстинктивно – інтуїтивного, звичного, підсвідомого, що спричинялося ідеологічними та невротичними (підсвідомими) факторами поведінки. Економічна наука, яка пояснювала економічні відносини, що повністю базуються на раціональному прагненні людей до реалізації власного інтересу, була неспроможною включити у себе ці нові положення. Отже, з цієї причини економічна наука зреагувала на вказану інтелектуальну моду в такий спосіб, що відійшла від психології. Це була стратегія виживання, яка виявилася достатньо успішною. Звичайно, важко довести, що піднесення ірраціоналізму в психології і соціології, а також перемога позитивізму і формалізму в економічній науці були дійсно пов'язані в такий спосіб. Деяким підтвердженням може бути приклад Парето. Він зробив фундаментальний внесок як в соціологію, де виділив складні нелогічні аспекти соціальної поведінки, так і в економічну теорію, яка звільнилася від залежності від психологічного гедонізму [8, с. 444].

Останнім часом з'явилися ознаки незадоволення вихолощуванням поняття власного інтересу. Прибічники консервативних поглядів

повернулися до ортодоксального значення поняття інтересу. Визнано, що реформи та заходи, які продиктовані самими благами намірами, завжди мають негативні побічні наслідки, які підсилюють, а не пом'якшують суспільне зло, для усунення якого проводяться ці реформи. З цієї точки зору було б краще не відхилятися від шляху щодо вузького трактування власного інтересу, так як вихолощування цього поняття є помилковим шляхом, який заплутує розуміння соціально-економічних процесів.

Інші дослідники погодилися з останнім твердженням, але з інших причин і з іншими висновками. Вони також не погоджувалися щодо спроби підвести мотивацію будь-які дії людей під категорію інтересу. Але вони вважали важливим для економічної теорії такі види людської діяльності, які не можуть бути пояснені традиційними поняттями власного інтересу, як наприклад, турботою про групі або суспільні інтереси мотивовані альтруїзмом або моральними чи етичними цінностями. Початок був покладений низкою економістів та представниками інших суспільних наук, які серйозно сприйняли інші пояснення цих видів діяльності і відмовилися від спроби визначати їх просто як різновиди поведінки, якими рухають власні економічні інтереси [8, с. 444].

Важливим аспектом вказаних форм поведінки, що не відповідає класичній концепції дії, яка спонукається виключно власним економічним інтересом є той факт, що ці дії підлягають значним варіаціям. Існує велика різноманітність таких дій, як, наприклад, – від загальної участі у заходах і рухах протесту до звичайного бурчання або коментування у межах кола друзів або родини. Це називають «горизонтальним голосом» у протигагу «вертикальному голосу», який спрямований до влади. Фактичний ступінь участі у цих видах поведінки в умовах як більш-менш нормального, так і загостреного економічного і політичного стану підлягає постійним коливанням у відповідності до змін економічних і політичних умов життя, що спричинено владою, а також штучними внутрішніми і зовнішніми чинниками, відповідальність за які зазвичай покладають на владу. Прикладом можуть бути події, які пов'язані з київським Євромайданом, що відбулися у грудні 2013-лютому 2014 рр. Дія влади може бути різною – від сприйняття претензій та побажань у вигляді відповідних демократичних рішень, постанов, до вживання жорстких репресивних заходів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, впливає висновок, що власний економічний інтерес не завжди збігається з інтересами суспільства і самої влади. Їхнє формальне поєднання здійснюється тільки в жорстких політичних умовах. Більш м'які політичні та цивілізаційні обставини припускають значно менш передбачувану економічну і політичну поведінку суспільства. Дослідження видів людської діяльності,

які не мотивовані індивідуальними інтересами, показує, що дійсно передбаченою характеристикою людської діяльності є її непередбачуваність, так як власний економічний інтерес не може бути єдиним мотивом людських дій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Margolis H. Selfishness, Altruism and Rationality. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
2. Schelling T.C. Choice and Consequence. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1984.
3. Burke E. Reflections on the Revolution in France. Chicago: Rengery, 1955.
4. Carlyle T. Past and Present. New York: New York University Press, 1977.
5. Mill J. Essay on Government. In Utilitarian Logic and Politics, ed. J. Lively and J. Rees, Oxford: Clarendon, 1978.
6. Macaulay T.B. Mill's Essay on Government. In Utilitarian Logic and Politics, ed. J. Lively and J. Rees, Oxford: Clarendon, 1978.
7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978.
8. А. Хиршман. Интересы // Экономическая теория – М. : ИНФРА – М. 2004. – С. 444-446.