

УДК 316.62:330.16

Г. І. Кудринська

канд. соціол. наук, доцент

кафедри історії та теорії соціології

Львівського національного університету імені Івана Франка

вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна.

Тел.: (032)-239-42-80, e-mail: akudrinska@ukr.net

ФЕНОМЕН ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ТА ЇЇ ТИПОЛОГІЯ В СОЦІОЕКОНОМІЧНОМУ ДИСКУРСІ

У статті йдеться про феномен економічної поведінки, проаналізовано сутність понять «поведінка», «економічна поведінка», «діяльність»; запропоновано теоретико-методологічний аналіз концептуальних підходів до трактування економічної поведінки. Закцентовано увагу на таких характерних ознаках економічної поведінки, як раціональність, оптимальність і прагматизм. Окреслено низку підходів та основні критерії виокремлення типів економічної поведінки.

Ключові слова: поведінка, економічна поведінка, діяльність, тип.

Постановка проблеми. Для сьогочасного українського суспільства характерне формування нового соціально-економічного середовища, що характеризується зміною потреб, інтересів, життєвих стандартів. За цих умов людина вимушена шукати конструктивні моделі поведінки, що сприятимуть формуванню життєвих орієнтацій, адекватних новим умовам життєдіяльності, а це тією чи іншою мірою впливає на її економічну поведінку. У зв'язку з цим актуалізуються як соціологічні дослідження економічної поведінки населення, задіяного у різних сферах господарювання, так і аналіз її типів, адже дієвість механізмів функціонування соціально-економічної сфери суспільства та ефективність управління соціально-економічними процесами суттєво залежать від типу поведінки суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Основи поведінкової парадигми були закладені у працях М. Вебера, Р. Мертона, В. Парето, Т. Парсонса та ін. Основний зміст її полягав в тому, що економічна поведінка реалізується в різноманітних індивідуальних, групових, організаційних і масових формах. Індивідуальні дії, як зазначає відомий представник класичної соціології М. Вебер, структурно й інституційно формують соціальну реальність, тобто є необхідною умовою її функціонування. Теоретико-методологічні основи поведінкових типів, адекватних реаліям сьогодення, містяться в працях як вітчизняних, так і зарубіжних соціологів, серед яких доцільно виокремити П. Сорокіна, Є. Суїменко, В. Верховіна, Г. Дворецьку, Т. Єфременко, Т. Заславську, Ю. Леваду, Н. Полякову, Г. Соколову та ін., кожен з яких в основу своєї типології вкладає певні критерії, рівні конструювання.

Дослідницькою метою є теоретико-методологічне осмислення економічної поведінки та окреслення її типів, що сприятиме коригуванню сформованих уявлень та науково обґрунтованого пошуку типологічних характеристик цього складного соціально-економічного феномену.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «поведінка» зазвичай означає фактичну, реальну дію, зовнішній аспект діяльності. У поведінці знаходить своє зовнішнє відображення як окрема дія, так і сукупність дій суб'єкта. Вважається, що поведінка — це те, що піддається спостереженню та фіксації; те, що виявляє присутність дій та вчинків і дає можливість їх описати та простежити у розвитку [1, с. 270].

Як відомо, первинними мотивами поведінки людини є потреби. Це свого роду стан суб'єкта, який відображає його залежність від об'єктивного змісту умов життя та діяльності [2, с. 29]. Наявність актуалізованої потреби у чому-небудь та можливості її задоволення надають поведінці активного характеру. Таким чином, потреби активізують людину, керують її поведінкою. Разом з тим варто зазначити, що потреби лише тоді стають спонукальними чинниками та регуляторами поведінки, коли усвідомлюються людиною, тобто коли людина чітко розуміє, чого вона хоче і в який спосіб цього можна досягти.

Поведінку варто відрізнити від близьких за значенням соціологічних категорій, таких як «дія» та «діяльність». Розглядаючи проблему співвідношення цих понять, доцільно зазначити, що дії є елементами діяльності та поведінки. Їм властиві заздалегідь продумані комплекси вчинків. Якщо в поведінці проявляється конкретна позиція індивіда, його установки, то діяльність — це активне ставлення особистості до дійсності, в ході якого суб'єкт досягає поставлених перед собою цілей, тобто це процес, що акумулює мету, засоби та результат. Таким чином, поведінка є проявом діяльності, сукупністю рухів, актів і дій людини, які можуть спостерігати інші люди, а саме ті, в чийй присутності вони здійснюються.

Основні відмінності між поведінкою та діяльністю виокремлює Т. Заславська [3, с. 223–224], яка зазначає, що на відміну від поведінки, діяльність має цілеспрямований характер. Натомість поведінка може бути як цілеспрямованою, усвідомленою, раціональною, так й ірраціональною. Діяльність завжди має видимий результат, тобто є продуктивною, що не завжди можна сказати про поведінку. Якщо поведінка залежить від умов соціалізації особистості, її особистісних рис, здебільшого є ситуативною, то діяльність має більш суспільний характер, оскільки спирається на результати попередньої діяльності одних людей, здійснюється разом з іншими людьми і створює передумови для діяльності наступних.

Щодо економічної поведінки, то в науковій інтерпретації немає однозначного її тлумачення. Окремі дослідники розглядають це поняття в досить вузькому ракурсі, зокрема К. Ерроу — як дії економічного суб'єкта [4, с. 98], А. Слободський — як певну активність, що обумовлюється потребами та цінностями [5, с. 11]. Водночас мають місце і ширші визначення. Так, Є. Суїменко трактує економічну поведінку як «сукупність соціально-комунікативних дій, спрямованих на раціональне використання ресур-

сів із метою одержання прибутку й узгодження господарської практики з ціннісно-нормативними настановами суспільства шляхом еквівалентної взаємодії винагороди в обмінному процесі» [6, с. 182–183]. За В. Верховіним, економічна поведінка — це система певних соціальних дій, які, поперше, пов'язані з використанням різних за функціями та призначенням економічних цінностей (ресурсів), а по-друге, орієнтовані на отримання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їхнього обігу [7, с. 324].

Основою мотивації економічної поведінки людини, як правило, є прагнення максимізувати винагороди за рахунок мінімізації витрат, оскільки очевидним є той факт, що кожна раціонально мисляча людина орієнтується не лише на винагороди в процесі використання власних ресурсів, а й на мінімальні витрати. У протилежному випадку мотивація різноманітних економічних дій є малоімовірною. Як зауважує Г. Дворецька, «орієнтація на результат завжди прямо чи опосередковано співвідноситься з кількістю й якістю затрат людських ресурсів» [8, с. 131]. Йдеться про те, що характерною ознакою економічної поведінки є прагматична мотивація.

Соціологічне пояснення економічної поведінки, яка реалізується в конкретних соціально-економічних умовах, дає концепція Ф. Броделя. Зокрема вчений зазначає, що це «соціальні поля», в яких діє велика кількість людей, котрі реалізують свої життєві й економічні інтереси в межах тих традицій і практик поведінки, що є характерними для даного суспільства та визначають порядок, структурну цілісність, способи і канали трансляції соціальної й економічної активності суб'єктів, які включені у різні соціальні системи. Тобто в основі реалізації людьми своїх індивідуально-групових інтересів і життєвих перспектив є світосприйняття, яке обумовлюється можливостями конкретної соціальної системи у певний історичний період [9]. У межах даних соціальних систем, як зазначає Ф. Бродель, домінували специфічні технології максимізації вигоди, що базувалися на тих економічних ресурсах, які були в наявності і якими можна було вільно розпоряджатися. Такі технології скеровували економічні дії суб'єктів, які поступово шляхом спроб і помилок їх модернізували, нагромаджуючи найкращі варіанти виживання та конкуренції. Таким чином, доходимо висновку, що економічна поведінка не позбавлена й такої характерної ознаки, як оптимальність, тобто обрання найкращого варіанту дії за конкретних умов.

Для економічної поведінки характерними є не лише усвідомлення економічних потреб, а й постановка цілей, які визначаються цими потребами; вибір засобів і способів їх досягнення. Методи і засоби досягнення цілей в економічній поведінці залежать від особистісних якостей людини й умов її життєдіяльності. Оскільки індивідуальні життєві ресурси не є нескінченними, то людина змушена визначати для себе пріоритетність цілей. Зрозуміло, що детермінантами цього вибору є значимі для індивіда об'єкти досягнення: матеріальна забезпеченість, влада, змістовність праці, гарантія зайнятості, престиж тощо. Таким чином, цілі виступають своєрідними мотиваторами, що спонукають до дії, а водночас визначають тип поведінки. Загалом поняття «тип» (від гр. — відбиток, зразок, форма) вживається

для позначення класифікацій різних груп індивідів, що якісно різняться істотними ознаками [10, с. 192]. Як абстрактна теоретична модель тип фіксує найважливіші структурні та функціональні особливості об'єктів, предметів чи явищ. Зокрема під типом економічної поведінки розуміють певний алгоритм вчинків і дій, що має узагальнюючий характер для певної категорії суб'єктів економічної діяльності.

У сучасній науковій літературі практично відсутня загальноприйнята універсальна типологія економічної поведінки. Це пояснюється наявністю різноманітних теоретичних макро- та мікропідходів до аналізу економічного життя суспільства, його багатовимірністю та складністю. У даному розрізі проблеми доцільно розглянути низку способів типології економічної поведінки.

Російсько-американський науковець П. Сорокін пропонує всі акти поведінки людини розмежувати на дві категорії: 1) «щось робити»; 2) «чогось не робити». Разом з тим у другій категорії він виокремлює пасивну й активну форми: «стриманість» (активна форма «чогось не робити») і «терпіння» (пасивні акти поведінки) [11, с. 52–53]. Метою типології П. Сорокіна було прагнення оцінити ступінь поведінкової активності особистості. Саме різний ступінь напруженості соціального поля взаємодії людей з приводу розбалансування чи відповідності між людськими потребами і можливостями, їх задоволення визначає ступінь активності — пасивності людської поведінки [12, с. 75]. Активність людської діяльності, як наголошує Є. Суїменко, є досить низькою на полюсах соціального поля взаємодії за умови, коли наявність ресурсів є високою і не вимагає значних зусиль для освоєння, а також у тих випадках, коли вони (ресурси) є незначними, а суттєві зусилля не дають бажаного результату.

Окрім активності/пасивності при конструюванні поведінкових типів доцільно брати до уваги й інші критерії, оскільки ринкові умови господарювання, попри певні економічні негаразди, дають змогу людині обирати для себе оптимальний спосіб життєдіяльності в реаліях сьогодення. Зокрема за способом адаптації та досягнення успіху вітчизняні науковці виокремлюють чотири поведінкові формоутворення (табл. 1).

Таблиця 1

Основні типи поведінки за способом адаптації та досягнення успіху [13, с. 113]

Тип поведінки	Змістовна проекція
1. Пристосовницька (адаптивна) поведінка	Пасивне очікування змін на краще; прагнення втриматися на робочому місці навіть за мізерну платню
2. Підприємницька (конкурентна) поведінка	Активний пошук гідної та стабільної роботи; різного роду підробітки, додаткові форми формальної і неформальної зайнятості; започаткування власної справи
3. Протестна поведінка	Рішучі вимоги покращення становища; участь у різних акціях протесту
4. Партнерська поведінка	Співробітництво з адміністрацією чи власниками підприємства стосовно організації виробничого процесу та вирішення низки соціально-економічних питань

Аналізуючи адаптивну поведінку, російський соціолог Ю. Левада зауважує, що вона має досить широкий діапазон прояву — від примітивного виживання до використання нових соціально-економічних можливостей (табл. 2):

Таблиця 2

Типи адаптивної поведінки за Ю. Левадою [14, с. 17]

Тип поведінки	Змістова проекція
1) «підвищена адаптація»	цілеспрямована активна поведінка тих, хто відкрив для себе нові можливості для задоволення зростаючих особистих потреб
2) «занижена адаптація»	вимушено активна поведінка тих, хто використовує незвичні для них засоби для підтримання наявного чи зниженого статусу
3) «ізольована адаптація»	консервативно-замкнена поведінка осіб, які дистанціюють від соціальних змін і вважають, що для них практично нічого не змінилось
4) «руйнівна адаптація»	деадаптивна поведінка «неприспособаних», тобто тих осіб, котрі жодним чином не можуть адаптуватися до мінливих життєвих ситуацій

Узагальнену типологію функціональних поведінкових стратегій запропонувала Т. Заславська. У цих поведінкових стратегіях втілюється трансформаційна поведінка, а в основі її диференціації — цілі, мотиви і засоби реалізації. З огляду на це Т. Заславська також виокремлює чотири типи поведінкових стратегій [15]:

- *стратегії досягнення* (центруються навколо прагнення підвищити індивідуальний статус, покращити якість і спосіб життя, підвищити соціальний престиж, активно використовуючи нові можливості, що їх надають умови трансформації);

- *стратегії адаптації* (спрямовані на збереження попереднього статусу або, принаймні, утримання мінімально прийнятого статусу. В основі цих стратегій — прагнення до пристосування за умов мінливого соціально-економічного середовища);

- *регресивні стратегії* (відображають або прагнення вижити (якщо не соціально, то хоча б фізично), або тенденцію уникнення складної життєвої ситуації навіть ціною соціальної ексклюзії, втрати соціальних зв'язків, мінімізації статусу й ідентичності. Тенденція уникнення складної життєвої ситуації може призвести до того, що людина з часом опиниться на соціальному дні);

- *руйнівні стратегії* (мають агресивний асоціальний характер, здебільшого вони спрямовані проти інших, а іноді й проти себе. Така поведінка, зазвичай, мотивується жадобою наживи, яка не обмежена жодними моральними та правовими нормами).

Суттєва ознака класифікації, запропонованої Т. Заславською, — різні типи особистісних цілей, що пов'язані зі змінами статусних характеристик.

Дослідження в руслі економічної соціології, зокрема дослідження явищ, пов'язаних із виробництвом, розподілом, обміном та споживанням економічних благ і послуг, дали змогу В. Верховіну сконструювати досить ґрунтовну, на нашу думку, типологію економічної поведінки. В основі його класифікації — сфера економіки. В. Верховін виокремлює комерційну, дистрибутивну (розподільчу), виробничу та споживчу поведінку [7].

Комерційна поведінка забезпечує рух різних економічних благ (товарів, послуг, інформації) каналами ринку, враховуючи їх ціннісне співвідношення одного з одним. Учасниками такої комерційної поведінки, як зазначає В. Верховін, є економічні суб'єкти, які виступають у ролі продавців і покупців стосовно один одного, реалізують економічний обмін різними благами чи послугами з метою отримання вигоди (прибутку, винагороди).

Дистрибутивну (розподільчу) поведінку В. Верховін характеризує як таку, що поєднує суб'єктів ринку з економічними ресурсами, визначає норми присвоєння цих ресурсів і користь від їхнього обігу, а також механізми і способи їх перерозподілу від одного користувача до іншого. Дистрибутивні моделі, на думку В. Верховіна, — це поведінкові проєкції інституту власності, які демонструють різноманітні варіанти доступу до економічних ресурсів, права контролю над ними і отримання користі від їх обігу.

Виробнича поведінка — широкий спектр економічних дій, які сконцентровані у певних організаційних формах і пов'язані з комбінуванням та перетворенням економічних ресурсів з метою отримання прибутку. Іншими словами, виробнича поведінка — це конкретна реалізація функції максимізації вигоди. Основу виробничої поведінки, на думку В. Верховіна, складає трудова поведінка — спеціалізована трудова активність, яка в основному пов'язана з використанням початкових ресурсів, які трансформуються в кінцеві чи проміжні продукти (товари, що в кінцевому результаті пропонуються на ринку) [7, с. 399]. Таким чином, можна констатувати, що трудова поведінка пов'язана з професійними можливостями, інтересами та функціональним змістом трудової діяльності.

Споживча поведінка забезпечує отримання з товарного обігу економічних благ і присвоєння їх корисних властивостей з метою задоволення власних потреб. Споживання — це особливий тип економічної активності, який пов'язаний з процесом життєзабезпечення домашніх господарств і окремих індивідів і полягає у присвоєнні споживчих цінностей різного порядку, що забезпечують фізіологічне та соціальне відтворення людей відповідно до рівня і стандартів життя [7, с. 431].

Близька до цієї типології й інша, запропонована Н. Поляковою. Як і В. Верховін, Н. Полякова найбільш значущою системоутворюючою ознакою вважає сферу господарської діяльності. З огляду на це вона виокремлює три рівні конструювання типології. На першому рівні розглядає типи поведінки економічного агента як суб'єкта виробничих чи розподільчих відносин; суб'єкта обмінних процесів чи споживання матеріальних і духовних благ. Другий рівень запропонованої автором типології характеризується специфічними для кожної із цих чотирьох фаз виробничого циклу ознаками. Зокрема для виробничої сфери критерієм типології є тип власності

на засоби виробництва, трудовий потенціал індивіда, характер виробничих відносин тощо; у сфері розподільчих відносин критеріями типології є володіння економічними ресурсами в процесі розподілу доходів, характер участі в процесі їх перерозподілу. Третій рівень типології утворює сукупність нових елементів у межах класифікацій другого рівня. У такий спосіб, на думку Н. Полякової, уможлиблюється детальний аналіз економічної поведінки [16, с. 40–42].

Конструюючи типологію економічної поведінки, Н. Железняков бере до уваги спосіб володіння засобами виробництва та управління економічною діяльністю. У контексті цього він розглядає два типи економічної поведінки: патерналістський (орієнтований на державну власність на засоби виробництва і централізоване управління народним господарством) та економічний (базується на приватній власності та ринковій економіці) [17].

Зіставляючи затрати і результати, Г. Соколова виокремлює доринковий, ринковий і псевдоринковий типи економічної поведінки. Доринковий характеризується формулою «гарантований дохід ціною мінімуму трудових затрат» і передбачає дещо насторожене ставлення до ринку. Ринковий описується формулою «максимум доходу ціною максимуму трудових затрат» і передбачає високий ступінь активності людини. Формула «максимум доходу ціною мінімуму трудових затрат» відображає псевдоринковий тип поведінки [18, с. 252–253].

Порівнюючи всі можливі варіанти економічних дій, орієнтуючись на відповідний результат, людина здійснює вибір того варіанту, який є для неї найбільш прийнятним. Цей вибір залежить як від особистісних якостей людини, її статусних характеристик, системи домінуючих цінностей тощо, так і від інституційних параметрів. Усі ці чинники в сукупності визначають вектор поведінки.

Підсумовуючи викладене можемо констатувати, що економічна поведінка — категорія багатовимірна, про що свідчить наявність низки концептуальних підходів як до трактування самого поняття «економічна поведінка», так і до виокремлення її типів. Ми поділяємо думку Т. Єфременко, яка зауважує, що для сьогочасного українського суспільства найбільш прийнятною є типологія економічної поведінки за характером сприйняття соціально-економічної ситуації [19, с. 384]. Зокрема вона виокремлює два типи економічної поведінки, кожен з яких може проявлятися як в активній, так і в пасивній формах:

1) адаптивний, скерований на збереження усталених норм, стереотипів і принципів поведінки;

2) протестний, що виникає як наслідок неузгодженості інтересів суб'єктів з алгоритмом їхньої діяльності.

Разом із тим ми вважаємо, що дану типологію доцільно доповнити такою модифікацією економічної поведінки, як підприємницька поведінка, яка охоплює систему дій та вчинків, пов'язаних із створенням власної справи, ризиком, економічним лідерством, діловою активністю, новаторством. Як зазначає Ю. Пачковський, підприємницька поведінка — це творчий тип економічної поведінки, в основі якої є прагнення людини досягнути еко-

номічного успіху, самоутвердитися, розкрити свій особистісний потенціал [1, с. 274]. Саме такий тип економічної поведінки є свідченням успішного пристосування до нових соціально-економічних умов.

Висновки. Таким чином, здійснений нами огляд поведінкових формоутворень (типів) дає змогу констатувати різні підходи та критерії виокремлення типів економічної поведінки. Це, своєю чергою, ускладнює дослідницьку проблему конструювання універсальної типології економічної поведінки, а водночас сприяє комплексному, системному розумінню даного феномену та дає змогу трактувати економічну поведінку як доцільну активність людини, що відповідає найбільш значущим для неї інтересам і потребам, а відтак визначається скоординованою системою дій людини, які скеровані на задоволення широкого спектру потреб і детерміновані інституційними параметрами.

Список використаної літератури

1. Пачковський Ю. Ф. Психологія підприємництва : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Ю. Ф. Пачковський. — К. : Каравела, 2007. — 416 с.
2. Попова И. Ценностное представление и «парадоксы» самосознания / И. Попова // Социологические исследования. — 1984. — № 4. — С. 29–36.
3. Заславская Т. И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации: учеб. пособ. / Т. И. Заславская. — М. : Дело, 2004. — 397 с.
4. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. — 1995. — № 5. — С. 98–107.
5. Слободской А. Л. Экономическое поведение: социально-психологическое обоснование теоретической типологии / А. Л. Слободской — СПб., 1994. — 46 с.
6. Суїменко Є. Економічна поведінка: експлікація поняття і типологічна характеристика / Є. Суїменко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2002. — № 4. — С. 168–188.
7. Экономическая социология: учеб. пособ. / [Верховин В. И., Авагян Г. Л., Агабекян Р. Л. и др.]; под ред. В. И. Верховина. — М. : Академический Проект, 2006. — 736 с.
8. Дворецька Г. В. Соціологія праці: навч. посіб. / Г. В. Дворецька. — К. : КНЕУ, 2001. — 244 с.
9. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. / Ф. Бродель ; [пер. с фр. Л. Е. Кубеля] ; [вступ. ст. и ред. Ю. Н. Афанасьева]. — 2-е изд. — М. : Прогресс, 1992. — Т. 3 : Время мира. — 679 с.
10. Психологічний словник / [ред.-упоряд. В. Войтюк]. — К. : Вища школа, 1982. — 218 с.
11. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество / П. Сорокин ; [пер. с англ.] ; общ. ред. А. Ю. Согомонова. — М. : Политиздат, 1992. — 543 с.
12. Суїменко Е. И., Ефременко Т. О. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е. И. Суїменко, Т. О. Ефременко. — К. : Ин-т социологии НАН Украины, 2004. — 244 с.
13. Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / [Ворона В. М., Суїменко Е. И., Пилипенко В. Е. и др.] ; под общ. ред. В. М. Вороны, Е. И. Суїменко. — К. : Ин-т социологии НАН Украины, 2001. — 352 с.
14. Левада Ю. Человек приспособленный / Ю. Левада // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. — 1999. — № 5 (43). — С. 7–17.
15. Заславская Т. И. Социальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция / Т. И. Заславская. — М. : Дело, 2003. — 568 с.
16. Полякова Н. В. Экономическое поведение / Н. В. Полякова. — Иркутск : ИГЭА, 1998. — 235 с.
17. Железняков Н. А. Экономическое поведение населения России в период становления рыночных отношений : автореф. дис. ... канд. социол. наук: спец. 22.00.03 «Экономическая социология и демография» / Н. А. Железняков. — Москва, 1996. — 20 с.

18. Соколова Г. Н. Экономическая социология : учеб. для вузов / Г. Н. Соколова. — Мн. : Беларуская навука, 2000. — 376 с.
19. Ефременко Т. О. Типологизация социально-экономического поведения населения: методологический аспект / Т. О. Ефременко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць / відп. ред. В. С. Бакіров. — К. : Харківський нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, 2003. — С. 381–384.

Стаття надійшла до редакції 25.09.2013

А. И. Кудринская

Львовский национальный университет имени Ивана Франко
ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина

**ФЕНОМЕН ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ И ЕГО ТИПОЛОГИЯ
В СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ**

Резюме

В статье рассматривается феномен экономического поведения, проанализирована сущность понятий «поведение», «экономическое поведение», «деятельность»; представлен теоретико-методологический анализ концептуальных подходов к определению экономического поведения. Сделан акцент на таких характерных качествах экономического поведения, как рациональность, оптимальность и прагматизм. Изложены подходы и основные критерии формирования типов экономического поведения.

Ключевые слова: поведение, экономическое поведение, деятельность, тип.

H. I. Kudryns'ka

Ivan Franko National University of Lviv,
1, Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine

**PHENOMENON OF ECONOMIC BEHAVIOR AND ITS TYPOLOGY
IN SOCIO-ECONOMIC DISCOURSE**

Summary

The article represents the phenomenon of economic behaviour, analyses essence of such concepts as «behaviour», «economic behaviour», «activity»; theoretical and methodological analysis of conceptual approaches towards interpretation of economic behaviour is suggested. The article accentuates on such typical features of economic behaviour as rationality, optimality and pragmatism. A number of approaches and main determination criteria of types of economic behaviour are outlined in the article.

Key words: behaviour, economic behaviour, activity, type.