

О. І. Предко,

д. філос. н., професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

М. Є. Предко,

студент, Київський національний університет будівництва і архітектури

ВЧЕННЯ ПРО "ЕКОНОМІЧНУ ЛЮДИНУ": ЗМІНА ПАРАДИГМ

O. Predko,

doctor of philosophy, professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

M. Predko,

student, Kyiv National University of Construction and Architecture

THE DOCTRINE OF "ECONOMIC MAN": CHANGING PARADIGMS

У статті відстежено сприйняття моделі "економічної людини" в економічному дискурсі. Охарактеризовано теоретичні засади концепції "економічної людини" та показано її відповідність сучасним процесам етизації господарства, його морально-духовного виміру. Мораль являє собою світоглядно-ціннісну та мотиваційно-стимулюючу основу економічної діяльності людини, що формує систему цінностей. Виокремлено наступні парадигми "економічної людини": раціональний (домінування економічної вигоди), волетативний (акцент на схильностях, здатностях людини), трансперсональний (домінування морально-духовних вимірів). Найпомітнішими якісними ознаками сучасної економічної людини, є, по-перше, інтелектуальність, по-друге, інноваційність, по-третє, здатність до партнерства, по-четверте, освітня мобільність. Сучасна "економічна людина" — якісно новий тип особистості з яскраво вираженими моральними і гуманістичними ідеалами, який можна ідентифікувати як "людина людяна". Визначається, що провідною тенденцією в осмисленні сучасної економічної людини все більше стає її трансперсональна спрямованість, в якій вона включається в контекст подій співучасті.

The article traces perception of the model of "economic man" in economic discourse. It characterizes theoretical basis of the concept of "economic" man and shows his relevance to contemporary processes of moralities of households, their moral and spiritual dimension. Morality is the ideological values for stimulating and motivational basis of human economic activity that creates value system. The author determines following the paradigm of "economic man": rational (the dominance of economic benefits) determined by the will (emphasis on aptitudes, abilities of man), transpersonal (dominance of moral and spiritual dimensions). The most notable qualitative characteristics of modern economic man are: first intelligence, second innovation, and thirdly, the ability to partnership, fourthly, educational mobility. The modern "economic man" — a new type of person with strong moral and humanistic ideals, which is identified as "humane person". Determined that the leading trend in thinking of modern economic man is its transpersonal orientation in which he is included in the context of joint participation event.

Ключові слова: економічна людина, раціональність, моральність, духовність.

Key words: economic man, rationality, morality, spirituality.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний стан світової економіки характеризується кризовими явищами, які завдають серйозної шкоди як підприємницькій діяльності, так і населенню в цілому. Аналіз соціально-економічної ситуації в Україні показує, що сьогодні одним із пріоритетних завдань є гарантування економічної безпеки держави, одним із складників якої є людський фактор. Могутність країни і суспільства визначається не тільки розмірами країни, наявністю природних ресурсів, міццю фінансового капіталу, але й втіленням в людині запасом знань і навичок, інтелекту та творчих здібностей. Рушійною силою суспільного розвитку стає людський фактор, що надає економіці інноваційний і інтенсивний характер, структурний динамізм, високу якість. Сьогодні суттєво зріс інтерес економічної науки до людських творчих здібностей, до шляху їх активізації, що збігається із загальною закономірністю розвитку сучасної науки в цілому: об'єднанням зусиль і концентрацією досліджень на проблемі людини. З точки зору економічної теорії це передбачає перехід до "людського ви-

міру" життя суспільства загалом та окремої людини зокрема.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження проблеми "економічної людини" до недавнього часу характеризувалися помітним перекосом у бік "знеособлення", спробами розгляду економічних, виробничих відносин у суспільстві, оминаючи носіїв цих відносин — людей, інших реальних економічних агентів. Людина при цьому розглядалася не як фактичний суб'єкт, що володіє волею, який приймає конкретні господарські рішення, а як пасивний носій тієї чи іншої соціальної ролі, її персоніфікації — робітника, капіталіста, селянина тощо. В останні роки появилось ряд праць економістів, соціологів, філософів, в яких розглядається проблема економічного виміру людини. Приміром, Р. Автономов аналізує моделі людини в економічній та інших науках, В. Радаєв, М. Бункіна, В. Семейонов, В. Соколинський застосовують соціологічний і психологічний підходи до осмислення людини в економіці; специфічні особливості "економічної

людини" розкриваються в роботах А. Гребньова, В. Корольова, Е. Лутохіної, Я. Невідомої, А. Овсянкіної, Н. Тарханової та багатьох інших дослідників.

МЕТА СТАТТІ

З метою з'ясування особливості сучасної концепції "економічної людини" і щоб мати можливість встановити, наскільки така модель відповідає реальній поведінці індивіда в економічному просторі, необхідно звернутися до витоків, проаналізувати, в яких саме напрямках змінювалася дана модель в науковому дискурсі. Відтак, метою статті є відстеження парадигмальних змін феномену "економічної людини", зміни її сутнісних особливостей.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Варто зазначити, що осмислення відношення "людина-економіка" в процесі становлення та утвердження економічної теорії піддавалось різноманітним парадигмальним змінам. Щоб уникнути суперечок щодо застосування в даному дослідженні поняття "парадигма" варто визначитись з його змістовним наповненням. Відразу ж зауважимо, що це поняття має неоднозначне, а інколи навіть суперечливе трактування. Так, наприклад, у "Філософському енциклопедичному словнику" парадигма визначається, з одного боку, як поняття, що використовується в філософії для характеристики взаємовідношень духовного і реального світу, з іншого, як сукупність передумов, що визначають конкретне наукове дослідження (знання) і визнане на даному етапі [10, с. 332]. Зазвичай поняття "парадигма" набуло широкого поширення після виходу в світ праці американського вченого Т.Куна "Структура наукових революцій", де воно вживалось для позначення загально визнаної сукупності наукових досягнень, які впродовж певного часу дають науковому співтовариству модель постановки проблем і зразок їх вирішення [6, с. 11]. Отже, парадигма — це не стільки теорія, скільки спосіб "діяння" в науці, тобто модель, зразок вирішення дослідницьких завдань певною науковою спільнотою. Саме в такому сенсі ми використовуємо дане поняття. В такому розумінні парадигма — це інтелектуальний і культурний "клімат" певного конкретно-історичного етапу розвитку науки, інтелектуально-культурний дух, що надає змісту розвитку тієї чи іншої галузі знань (в даному випадку економіки). Отже, оскільки в статті розглядаються парадигмальні зміни в процесі осмислення такого феномену, як економічна людина, остільки доцільно розглянути певні її моделі.

Одним із перших, хто сформулював концепцію "економічної людини" був А. Сміт [8], який вважав, що основою суспільства є людина, і досліджував поведінку людини з її мотивами і прагненням до особистої вигоди. Для А. Сміта приватна власність — це, з одного боку, принцип і мета економічної політики, а з іншого — це теоретична конструкція, "модель" для вивчення економічної дійсності. Він зазначав, що в людині народжуються такі почуття, як милосердя, співчуття чужому горю, радість. Головною причиною спотворення моральних почуттів він вважав у готовності людей захоплюватися багатими і знатними людьми і презирливо ставитися до людей бідних. А. Сміт зазначав, що, з одного боку, в економічному просторі людина функціонально діє як споживач, виробник і власник благ, а з іншого — "особистий інтерес кожної людини змушує її шукати вигідного і уникати невигідного заняття" [8, с. 109]. Причому інтерес цей не можна вимірювати лише грошима: "найбільш шляхетні й вільнодумні" люди прагнуть оволодіти професіями, щоб самоствердитися, знайти свою нішу в суспільстві. Також представники маржиналізму (А. Вальрас, У. Джевонс, К. Менгерта ін.) тяжіли до концепції гедонізму господарюючих суб'єктів, метою якого була максимізація власного задоволення. В працях маржиналістів на перше місце виходить вже не власний інтерес, а економічна раціональність. Але головним нововведенням у порівнянні з концепцією "економічної людини" класичної школи тут є навіть не стільки зміна характеристик економічного суб'єкта, скільки зміна місця поведінкових передумов в економічному аналізі. Однак варто зазначити, що в перспективі маржиналізм зазнав певної зміни. Приміром, І. Кірцнер під конкурен-

цією розумів боротьбу за можливість здійснення прийнятого індивідом рішення. Він зазначав, що для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства необхідна наявність як заохочення індивіда в вигляді отримання ним прибутку, так і участь індивіда в можливих збитках.

Декілька років тому в Америці пройшла прем'єра фільму відомого режисера-документаліста Майкла Мура "Капіталізм: Історія любові". "Капіталізм — це зло. Зло не можна регулювати, його можна тільки знищити" — такий висновок робить режисер у фіналі свого фільму, на титрах якого звучить "Інтернаціонал", аранжований в стилі кантрі. Яка любов, якщо корпораціям, як запевняє М. Мур, вигідна смерть співробітників? Світ чистогану дійшов до того, що керівництво найбільших комерційних структур висловлює жаль з приводу невисокої смертності серед підлеглих і невеликої кількості самогубств! За кожен такий випадок виплачується страховка.

Наприкінці XIX ст. англійський економіст А. Маршал висунув своє розуміння "економічної людини", сутність якої формується як у процесі трудової діяльності, так і під впливом тих ресурсів, які вона створює в процесі праці. Маршалівська модель сучасної йому "економічної людини" представлена такими характерними рисами й властивостями, як самостійність, впевненість в собі, обачність, швидкість у виборі рішень і в судженнях та раціональність. За його переконанням найстійкіший стимул до ведення господарської діяльності — це бажання і можливість отримати за неї матеріальну винагороду. Отже, в класичній моделі "економічної людини" (англійська класична школа, маржиналізм і т.д.) домінують суто раціональні мотиви: отримати максимальний результат при мінімальних витратах в умовах обмеженості використовуваних можливостей і ресурсів, тобто переважає раціональна максимізація власної вигоди.

Відомий англійський економіст Дж. Кейнс звертав увагу на мотивацію поведінки людини, на її схильність як до споживання (щедрість, недалекоглядність, марнославство, марнотратство і ін.), так і до заощадження (обережність, обачність, підприємство, гордість, скупість, передбачливість).

Важливою відмінністю теорії Дж. Кейнса є спростування класичної концепції раціональної поведінки економічних агентів. Він констатував таку модель "економічної людини", дії якої абсолютно раціональні, засновані на логічних розрахунках і володінні повною інформацією як про сьогодення, так і про майбутній стан економіки. З його точки зору, учасники ринку у своїх діях швидше керуються інстинктом, азартом, оптимізмом або песимізмом, аніж раціональним розрахунком. Натомість, на думку Т. Веблена [3], людина є власником і споживачем, причому споживанню приділяється більша увага, ніж володінню благами і виробництву. Споживання — це не індивідуальний процес, спрямований на задоволення основних потреб, а радше спосіб заявити про свій соціальний статус, підтвердити уявлення про своє становище в суспільстві. Відтак, дана модель економічної людини інтенційно вмщує в собі схильність до заощадження, перевагу ліквідності (Дж. Кейнс), прагнення до підвищення соціального статусу (Т. Веблен) тощо. В цій моделі переважають волативні якості людини, які часто-густо спрямовані на подолання "економічного гоїзму".

Особливе значення для концептуального осмислення "економічної людини" мають роботи М. Вебера, який ввів принцип розуміння людської дії, яка розглядається як значення слів, що спонукають людину діяти так, а не інакше. Ці сенси інкорпуються в конструкції, названі М. Вебером "ідеальні типи", які ідентифікуються як певні спільноти. Веберівська методологія дозволяла, з одного боку, з'ясувати характер "людського виміру" у господарській діяльності капіталістичного суспільства, а з іншого — уможливила зрозуміти духовні принципи функціонування суспільства в умовах модернізації. Поняття "економічної людини", представлене М. Вебером, тісно пов'язане з релігією, а саме з протестантизмом. "Дух капіталізму" розглядається як особливий тип мислення, для якого характерне "накопичення" як спосіб задоволення матеріальних потреб, відмова від радощів життя і мирсь-

ких благ, це є "систематичне і раціональне прагнення до прибутку в рамках своєї професії" [2, с. 75]. М. Вебер вважав, що моральність поведінки людини, включеної у ринкову конкуренцію, повинна визначатися не мотивами, які передбачають бажання наживи, безпощадність, хитрість та інше з "букету" егоїзму, а тим, що вона обмежує свій егоїзм заданими суспільними рамками, морально санкціонованими правилами.

Загалом, слова "моральність", "мораль", "етика" близькі за змістом. Але виникли вони в трьох різних мовах. Слово "етика" походить від грец. *ethos* — вдача, характер, звичай. Його ввів у вжиток 2300 років тому Аристотель, який назвав "етичними" чесноти або достоїнства людини, які проявляються в її поведінці, — такі якості, як мужність, розсудливість, чесність, а "етикою" — науку про ці якості. Мораль (лат. *moralis*) — це те, що стосується моралі. Цицерон, дотримуючись викладу Аристотеля, утворив від нього слова *moralis* — моральний і *moralitas* — мораль, які стали латинським еквівалентом грецьких слів етичний і етика. На відміну від моралі моральність передбачає наявність у людини внутрішнього морального регулятора. Можна, таким чином, стверджувати, що моральність — це особиста мораль, самооцінка. У буденному розумінні, мораль — це норми поведінки, які прийняті у суспільстві, норми, яких повинні дотримуватися усі люди. Однак норми поведінки, мораль і моральність — це різні поняття. Найголовніша їх відмінність полягає в тому, що норми поведінки — це зовнішня складова моралі, а моральність — це увнутрішнена мораль, якісна характеристика людини.

Логічним наслідком повороту економічної думки до суто людського були знамениті хоуторнські експерименти, які провів американський соціолог Е.Мейо на початку 30-х років XX ст. на заводах компанії "Western Elektrik". Було доведено, що моральне стимулювання (ввічливість адміністрації, повага людської гідності тощо) дають значно більший економічний ефект, зокрема підвищення продуктивності праці, аніж суто традиційні економічні чинники. Головний висновок теоретичного осмислення хоуторнських експериментів зводиться до твердження, що вирішальний вплив на зростання продуктивності праці робітника здійснюють, головним чином, соціальні та психологічні чинники, в основі яких знаходяться людські стосунки. У зв'язку з цим, керівники підприємств повинні орієнтуватися більшою мірою на людей, ніж на продукцію, а це забезпечує задоволеність індивіда своєю роботою і соціальну стабільність суспільства. Можна навести безліч випадків із царини бізнесу, коли норми етики і мета "заробити" якомога більше далеко не співпадають. При цьому моральнісна сторона виникає саме в засобах та методах досягнення цієї мети.

Сучасні економісти (С. Беккер, К. Бруннер та ін.) запропонували модель "людини винахідливої, оцінюючої, максимізуючої", тобто людини, яка прагне до експерименту, пошуку, що оцінює навколишній світ і вміє робити раціональні рішення; максимізуючи свою вигоду в умовах неповноти інформації та обмеженості часу для прийняття рішення. Цю модель можна ідентифікувати як сучасна модель "економічної людини". Найпомітнішими якісними ознаками сучасної економічної людини, стає, по-перше, інтелектуальність (проявляється в тому, що дедалі більша частка працівників протягом свого робочого дня зайнята інтелектуальною працею, пошуком та використанням необхідної інформації, вирішенням завдань проблемного типу); по-друге, інноваційність (полягає в особливій здатності сприймати, розуміти, прагнути і вміти ввести новачі в економіці); по-третє, здатність до партнерства (такий вид організації справи, при якому всі члени беруть участь як рівні компанії), по-четверте, освітня мобільність (здатність людини до безперервної освіти, безперервного навчання і перенавчання). Вважаємо, що в будь-якому виді діяльності (а особливо в інноваційній) варто враховувати людський фактор. Тому не можемо погодитися з думкою Д. Заваріна: "При обговоренні інновацій традиційно розділяють техніко-технологічний результат їх впровадження (трансфер) і економічний ефект. Під результатом інноваційної діяльності розуміється вдосконалення технологічних процесів і якості продуктів

інвестиційно-будівельного циклу, тобто результат інновації — це перевага організації в технічному (продуктовому), технологічному або процесному аспекті операційної діяльності. А економічний ефект — це кількісна оцінка економічної вигоди від вдосконалення технологічних процесів та якості продуктів інвестиційно-будівельного циклу, тобто фінансова інтерпретація результату інноваційної діяльності" [4, с. 12—13].

Розуміння "економічної людини" як цілісного суб'єкта життя, незвідне до "раціонального максимізатора" вигоди, яка поширюється і на економічну діяльність, і на економічні відносини. Необхідно розширити трактування економічного життя суспільства за рахунок акцентування особистісних аспектів буття і визнати правоту точки зору про включення особистісної індивідуальності у розуміння соціально-історичного процесу. Упродовж десятиліть в економічному дискурсі тривали пошуки можливостей зближення двох сторін людської індивідуальності, які німецько-американський філософ Е. Фромм означив у питанні "бути чи мати?". Реалії повсякденності свідчать про те, що ідеї вищого блага незвідні до придбання максимальної кількості речових цінностей і одержаному при цьому задоволенню. Це означає, що необхідний і неминучий перехід "економічної людини" в якісно новий тип особистості з яскраво вираженими моральними і гуманістичними ідеалами, який можна ідентифікувати як "людина людяна". Отже, в даній моделі економічної людини відстежується процес "наростання" людського в людині, власне, її персоналістичне ядро стає домінуючим.

Для того, щоб рельєфніше виокремити особливості сучасної моделі "економічної людини" звернемося, власне, до складових людських ресурсів. Приміром, М.Барбарська виокремлює наступні складові в потенціалі людських ресурсів: психофізіологічний (стан здоров'я працівників, їх здібності і схильності, рівень працездатності, витривалості, життєві установки і моральні орієнтири), професійно-кваліфікаційний (набір професійних навичок, умінь і здібностей працівника), творчий (творчі здібності кожної особистості, що виражаються в умінні поставити перед собою нові цілі, знайти способи їх досягнення, результатом яких буде принципово нове), кар'єрний (сукупність характеристик психофізіологічного, інтелектуального, професійно-кваліфікаційного, інноваційного потенціалів особистості, що дозволяють визначити кар'єрні цілі особистості) та інноваційний (ступінь готовності особистості використовувати у виробничій діяльності інноваційні технології, ставити завдання, пов'язані з розробкою та реалізацією інноваційних рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності організації та розширення перспектив її розвитку) [1, с. 74—75]. Вважаємо недоцільним включати в психофізіологічний потенціал людських ресурсів життєві установки, моральні приписи. Вони входять до більш ширшого поля життєвого світу людини, зокрема, до соціокультурного потенціалу людських ресурсів, атрибутивним конструктом якого є моральність як якісна характеристика людини.

В основі формування "сучасної економічної людини" лежить, як вважає В. Зомбарт [5], певний господарський дух, що представляє собою сукупність душевних властивостей і функцій, що притаманні процесу господарювання. Під господарським духом В. Зомбарт розуміє інтелект, ціннісні орієнтації, якими визначається поведінка економічної людини, риси характеру. Він виділяє наступні загальні риси сучасної економічної людини: ціннісні орієнтації, характер діяльності, ділові принципи, особистісні характеристики.

Варто зазначити, що сьогодні також акценти зміщуються у підходах до людини й у економіці будівництва. Президент Української державної будівельної корпорації "Укрбуд" підкреслює: "...Ми зосередимо всі продажі наших об'єктів виключно в нашому офісі і за нашими цінами без комісій, без спекуляцій, без посередників. Незважаючи на те, що 100% акцій "Укрбуду" належать державі, ми госпрозрахункова корпорація, жодних надходжень із бюджету не отримуємо, навпаки — самі фінансуємо бюджет. Державний статус викликає довіру серед наших клієнтів, а наша система продажів тільки підвищує цю довіру. Тому ми на підйомі навіть у період кризи" [7].

Отже, моральна мотивація, врахування потреб людини спроможні подолати будь-які кризи.

Економічні струси національних економік півдня Європи у 2012—2013 рр. (Греція, Іспанія, Італія) та прецедент методів управління державним боргом через фактичну експропріацію частини банківських вкладів на Кіпрі засвідчують, що в цих ринкових економіках зрештою преvalюють не ринкові саморегулятивні закони, а персоналізовані рішення як щодо нарощення державних боргів, так і стосовно їх врегулювання. В даному випадку людина набуває персоналістських якостей: єдність екстеріоризації (самоактуалізація в комунікативному просторі "Я — Ти"), інтеріоризації (формування "внутрішньої" людини, епіцентром якої є совість), трансценденції (спрямованість у майбутнє, орієнтація на вищу самореалізацію, можливість в акті духовного єднання з Універсумом, Всесвітом). Гадаємо, що сучасна модель "економічної людини" позначена трансперсональними вимірами.

"Етимологічно термін "трансперсональний" означає той, що міститься за межами чи поза особистісним і звичай використовується в трансперсональній літературі щодо почуттів, можливостей, переживань, стадій розвитку (когнітивного, морального, емоційного, міжособистісного тощо) модусів буття та інших феноменів, які... перевершують сферу індивідуальної особистості, самості чи его" [9, с. 36]. І хоча сьогодні існують різні підходи до вирішення тих чи інших фундаментальних питань у трансперсональному русі (до речі, навіть говориться про різні трансперсональні парадигми в межах одного трансперсонального світогляду), однак його ядром у всіх варіаціях залишається саме феномен духовності. Тому трансеконічна свідомість, як складова сучасної моделі "економічної людини", уможливує розгляд економічних феноменів як співмірних із Всесвітом, відкриває перед людиною двері у світ взаємозв'язку усього з усім, розгортає нові виміри її економічної буттєвості. У концепті трансеконічної свідомості намічається поворот до розуміння трансперсональних феноменів як подій співучасті, які притаманні не лише окремій людині, а також системі взаємовідносин, суспільству загалом. У цьому контексті трансперсональні феномени розуміються як події співучасті. Тому поняття "транс" починає набувати нового смислового навантаження, означаючи не лише "поза" чи "за межами", але й також "через", "завдяки", що дозволяє фіксувати царину духовного не лише поза, але й всередині самої людини. Такий контекст дослідження відображає динамізм людської природи, включає її в духовні виміри Всесвіту. Це нове трансперсональне бачення "економічної людини" має глибокі наслідки не тільки для розуміння майбутньої цивілізації, але також створює умови для інкорпорування трансперсонального знання в повсякденне життя, актуалізує духовно-моральні якості людини з метою утвердження її в людському світі.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, у сучасній моделі "економічної людини" відстежується зміна мотивації діяльності в напрямку зростання ролі духовних потреб особистості (теорії соціального вибору). Тому дослідники активно вводять в економічну модель людини етичне начало, відкидають обмеження моралі в економіці тільки рамками особистої вигоди. Новий модель людини притаманні інформованість, високий освітній і культурний рівень, різноманітність і динамізм потреб (головною з яких є потреба у свободі самовираження), встановлення зв'язків з іншими людьми, свобода духовного самовизначення, вільного вибору типу культури і суспільно-політичних поглядів. Отже, парадигмальні зміни в моделях економічної людини — це один із способів подолання антропологічних меж буття, це здатність перетворення світу у відповідності з інтересами та потребами самої людини. Тим паче, не можна зрозуміти і пояснити економічне життя суспільства на основі одних економічних законів, бо в його основі лежить самоцінність людини як особистості, її потреба "мати" або "бути" як два нерозривні аспекти особистісної самореалізації. "Економічна людина" — це не просто простір ви-

робничої діяльності людини, це, власне, світ економічного облаштування буття людини, це її вибір в контексті творення та співучасті. Тому й перспективні можливості дослідження сучасної "економічної людини" знаходяться саме в морально-духовній площині, в якій економічна свідомість набуває трансперсональних вимірів.

Література:

1. Барбарская М. Н. Определение направлений развития потенциала человеческих ресурсов строительных организаций / М.Н. Барбарская // Основы экономики, управления и права. — 2014. — № 2 (14). — С. 74—78.
2. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова / М. Вебер; [пер. с нем. Ю.Н. Давыдова]. — М.: Прогресс, 1990. — 808 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М.: Либроком, 2011. — 368 с.
4. Заварин Д. А. Механизмы стимулирования инноваций в строительстве: автореф. дисс. ... на соискание ученой степени к. э. н. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)" / Д.А.Заварин. — Санкт-Петербург, 2014. — 27 с.
5. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / Пер. с нем.; изд. подгот. Ю.Н. Давыдов, В.В. Сапов / В.Зомбарт. — М.: Наука, 1994. — 443 с.
6. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. — Втор. изд. — М.: Прогресс, 1977. — 299 с.
7. Микитась М. 5 факторів успіху в будівельному бізнесі під час кризи / Максим Микитась [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/opinions/1371658>
8. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. — М.: Республика, 1997. — 351 с.
9. Феррер Х. Новый взгляд на трансперсональную теорию: Человеческая духовность с точки зрения соучастия / Х. Феррер. — М.: ООО "Издательство АСТ", 2004. — 397 с.
10. Філософський енциклопедичний словник. — К.: Абрис, 2002. — 742 с.

References:

1. Barbarskaja, M. N. (2014), "Identify areas of human resources capacity building organizations", *Osnovy jekonomiki, upravlenija i prava*, vol. 2 (14), pp. 74—78.
2. Veber, M. (1990), *Izbrannye proizvedenija* [Selected Works], Progress, Moscow, Russia.
3. Veblen, T. (2011), *Teorija prazdnogo klassa* [Theory of the Leisure Class], Librokom, Moscow, Russia.
4. Zavarin, D. A. (2014), "Mechanisms to promote innovation in the construction", *Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and Management of National Economy*, Saint-Peterburg Academic University of management and economics, Saint-Peterburg, Russia.
5. Zombart, V. (1994), *Burzhuja Jetjudy po istorii duhovnogo razvitija sovremennogo jekonomicheskogo cheloveka* [Bourgeois: Studies in the History of the spiritual development of the modern economic man], Nauka, Moscow, Russia.
6. Kun, T. (1977), *Struktura nauchnyh revolucij* [The Structure of Scientific Revolutions], Progress, Moscow, Russia.
7. Mikitas', M. (2014), "5 factors of success in the construction business during the crisis", *Forbes* [Online], available at: <http://forbes.ua/ua/opinions/1371658> (Accessed 17 Apr 2015).
8. Smit, A. (1997), *Teorija npravstvennyh chuvstv* [Theory of Moral Sentiments] Respublika, Moscow, Russia.
9. Ferrer, H. (2004), *Novyj vzgljad na transpersonal'nuju teoriju: Chelovecheskaja duhovnost' s točki zrenija souchastija* [A new look at transpersonal theory: human spirituality in terms of participation], AST publ., Moscow, Russia.
10. Filososf'kij enciklopedichnij slovník (2002), [Encyclopedic Dictionary of Philosophy], Abris, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2015 р.