

УДК 330.8

Д. М. Ядранський,

кандидат економічних наук, доктор соціологічних наук,
доцент, докторант кафедри економіки підприємства
Класичного приватного університету (Запоріжжя)

ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ІНДИВІДІВ



У статті проведено огляд існуючих методологічних підходів до моделювання економічної (трудової та споживацької) поведінки. Визначено принципи відмінності моделювання економічної поведінки в умовах інформаційної економіки. Виявлено особливості, з якими пов'язана економічна діяльність суб'єкта в умовах інформаційної економіки. Здійснено інтерпретацію методологічних підходів з позиції їх можливого використання для пояснення дій суб'єктів в інформаційній економіці. Запропоновано модель людини в інформаційній економіці.

Ключові слова: моделювання, економічна поведінка, інформаційна економіка, методологія, концепція, неокласицизм, цінності.

Д. Н. Ядранский

ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ИНДИВИДОВ

В статье проведен обзор существующих методологических подходов к моделированию экономического (трудового и потребительского) поведения. Определены принципиальные отличия моделирования экономического поведения в условиях информационной экономики. Выявлены особенности, с которыми связана экономическая деятельность субъекта в условиях информационной экономики. Осуществлена интерпретация методологических подходов с позиции их возможного использования для объяснения действий субъектов в информационной экономике. Предложена модель человека в информационной экономике.

Ключевые слова: моделирование, экономическое поведение, информационная экономика, методология, концепция, неоклассицизм, ценности.

D. M. Yadranskyi

APPROACHES TO MODELING OF INDIVIDUAL ECONOMIC BEHAVIOR

This article provides an overview of existing methodological approaches to the modeling of economic (employment and consumer) behavior. Determined by fundamental differences of modelling economic behavior in an information economy. The features, which is related to the economic activity of the subject in an information economy. Made interpretation of the existing approaches from the perspective of their possible use to explain the actions of the subjects in the information economy. A model of a person in the information economy.

Key words: model, behavior, information economy, methodology, concept, neoclassicism, values.

Постановка проблеми. Праця, яка є невід'ємною складовою людського життя, за своєю природою є процесом із заданими властивостями. При цьому заданими можуть бути вихідні, кінцеві параметри або сам процес. Відповідно трудові практики суб'єктів праці також мають бути достатньо стандартизованими. Чим менш стандартизованими є всі зазначені аспекти (параметри), тим складніше оцінювати та скеровувати такий трудовий процес, бо це вимагає використання певних узагальнюючих підходів.

У контексті сучасних досліджень інформаційної праці привертає увагу також ослаблення функцій соціального контролю, який в умовах інформаційної праці практично зникає, що додатково ускладнює керування трудовим процесом. Це дає нам підстави звернутися до аналізу певних моделей економічної поведінки людини, які сьогодні розглядаються в сучасній та класичній економічній думці, та переосмислити їх із позицій інформатизації трудового процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Російський дослідник В. С. Автономов проводив свого часу системний огляд поведінкових моделей в економічній науці [1]. Ми не повторюватимемо теоретичні постулати, викладені в його роботі, але вважаємо за можливе використання окремих моделей для пояснення трудової поведінки суб'єктів. До того ж В. С. Автономов сам відзначає, що «...модель людини у повоєнній західній економічній теорії нагадує матрицю, рядки якої утворюють різні методологічні підходи, а стовпці – різні економічні проблеми. Зрозуміло, багато елементів цієї матриці будуть нулями – практично не існує методологічних підходів, що дозволяють пояснити всі проблеми (неокласичний підхід у

принципі на це здатний, але, як уже зазначалося, за рахунок втрати змістовності та нетривіальності висновків) [1, с. 167]. Аналізуючи передумови економічних практик у період сучасних соціально-інформаційних трансформацій варто звернути увагу також на той факт, що інформатизація економіки все більше зумовлює зміну культури, яка суттєво впливає на поведінкові та економічні практики індивіда.

Розглядаючи теоретичний інструментарій аналізу, ми спиратимемося на думку економіста й соціолога Йозефа Шумпетера, який вважає, що економічна наука неодмінно повинна складатися з чотирьох основних галузей: економічної теорії, економічної історії, статистики та економічної соціології [2, с. 264].

Слід також відзначити обмеження, яке ввів В. С. Автономов для розгляду відповідних моделей: «Приймаючи ту чи іншу модель людини, суспільствознавці тим самим роблять вибір між строгістю і реалістичністю аналізу. Чим менше факторів приймається до розгляду, тим більш певний теоретичний результат (пояснення або прогноз) можна отримати, але відстань між теоретичним висновком і реальною поведінкою модельованих економічних суб'єктів може виявитися занадто великою...» [1, с. 50]. Принципово важливо відмітити, що перша модель економічної людини з'явилась у класичній теорії, яка базувалася на чітких постулатах та головному принципі – раціональності актора. На сучасному етапі розвитку економічної теорії критерії вибору змінилися. Наприклад, Дуглас Норт, розглядаючи підстави для вибору суб'єкта в умовах сучасної економіки, відзначає: «Індивіди роблять вибір на основі суб'єктивно вироблених моделей, які відрізняються від

моделей інших індивідів, і інформація, що отримується «акторами», характеризується такою неповнотою, що в більшості випадків не виявляється ніякої тенденції до зближення цих розбіжних моделей. Тільки визнавши ці модифікації в принципах поведінки акторів, можна зрозуміти сенс існування і структуру інститутів та пояснити напрям інституційних змін» [3, с. 34]. На наш погляд, від 1990 року (рік видання книги Д. Норта) ступінь інформатизації суспільних відносин (у тому числі праці) значно збільшився, а відповідно збільшився і ступінь інформаційної асиметрії. Відтак практики людини у цих умовах стають ще більш непередбачуваними та складними.

Водночас, відмова від спроб моделювання трудової поведінки, на наш погляд, також є недоцільною. В основному це пов'язане із принципово зростаючою динамікою інформаційного трудового процесу (та паралельного йому процесу споживання інформаційного продукту). При цьому очевидно, що висока конкретизація такої моделі неможлива, що пояснюється підвищенням динаміки більшості аспектів соціального буття (як спроби подолати єдиний об'єктивний дефіцит людини – дефіцит часу). Така ситуація відповідно зменшує можливість для конкретизованого аналізу і моделювання. Слід наголосити ще на одній складовій, що робить відповідний аналіз необхідним, а саме комплексне дослідження процесу інформаційної праці вимагає аналізу самого суб'єкта праці як генератора, інтегратора або презентатора інформації, з якою його діяльність пов'язана.

Мета статті – проаналізувати суб'єкта праці за допомогою певної поведінкової моделі, яка, на думку автора, здатна зменшити трудомісткість аналізу інформаційної праці як процесу.

Основні результати дослідження. Здійснюючи теоретичний аналіз економічної поведінки людини, доцільно звернути увагу на особливості використання неокласичної моделі економічної людини та певні альтернативні теорії у цій царині. Відразу варто наголосити, що економічний суб'єкт, на наш погляд розглядається як споживач та як виробник. При цьому для проведення відповідного аналізу визначимо особливості, з якими пов'язана діяльність економічного суб'єкта в інформаційній економіці з урахуванням дуальності його функціонування:

- інформація – це одночасно ресурс, об'єкт і результат праці;
- використання інформації та інформаційних технологій приводить до революційних зрушень не тільки у виробництві товарів, а й у їх споживанні;
- національні ринки інформаційних товарів і послуг трансформуються в єдиний глобальний інформаційний простір (одночасно ринок інформаційного продукту та інформаційної праці);
- матеріальна економіка перетворюється на нематеріальну, де основні фонди (верстати й обладнання) втрачають першочергове значення, все більше заміщуючись так званими інтелектуальними фондами; невдовзі інформаційна економіка взагалі обходиться без них (у разі віртуального виробництва і споживання);
- більшу частину вартості продукту складає не вартість ресурсів та амортизація, а абстрактна цінність попередньої розумової праці, яка не містить реальних матеріальних затрат (або містить їх незначну кількість);
- ускладнюється диференціація праці (одночасно поглиблюється поділ та зростає її комплексність), змінюється характер і структура праці: зменшується виконавчо-репродуктивна та зростає творча компонента;
- управління мусить трансформуватися відповідно до реальних можливостей впливу на віртуальний трудовий процес;
- заробітна плата перетворюється на ренту її власнику (або певний дохід на інвестований у власний саморозвиток капітал);
- трансформуються гроші як об'єкт винагороди, перетворюючись на складову загального інформаційного простору;

- посилюються творчі аспекти праці та послаблюється соціальний контроль, що забезпечує появу трудової анонії.

Повертаючись до розгляду економічної людини в її неокласичному підході, видається слушною думка В. Автономова, сформульована на підставі визначення А. Маршалла: «Економічна теорія, за Маршаллом, займається звичними, традиційними діями лише настільки, наскільки «звички та звичаї майже напевно виникли у процесі реального виявлення вигод і невиконання різних образів дій», відповідно у сфері господарських відносин сучасного капіталізму всі інші звички швидко відмирають» [4, с. 40]. У такому сенсі працю також можна розглядати як певну звичку, здатну забезпечити поточні та майбутні потреби людини. Тому ми цілком згодні із А. Маршаллом, який зазначав, що «тільки ту працю зазвичай прийнято вважати особливо продуктивною, яка задовольняє майбутні, а не справжні потреби» [5, с. 125]. Щоправда, неокласична теорія, яка, по суті, формувалася на маржиналізмі, взяла за основу постулат про гедоністичну людину, що не могло не викликати критики у процесі модернізації економічного світогляду. Як зазначає англійський дослідник А. Кост у праці «Економіка та психологія: крах ресурсної програми досліджень» [6], реакція економічної теорії мала три основні варіанти. Перший полягав у тому, щоб витіснити не тільки гедоністичну теорію, а й взагалі будь-яку психологію за межі економічної науки. Другий зводився до «косметичного ремонту» психологічних передумов маржиналістської теорії без скільки-небудь значного перегляду самої теорії. Нарешті, третій варіант полягав у спробах сформулювати нову соціально-економічну теорію, що узгоджується з висновками «нової психології» [1, с. 42]. Не поділяючи принципово позиції маржиналізму у цьому постулаті, вважаємо за доцільне звернути увагу на той факт, що вся інформаційна праця фактично спрямована на розвиток гедонізму, оскільки сучасна автоматизація, комп'ютеризація тощо істотно скорочують фізичні практики, які викликають насолоду (зокрема допомагаючи економити час як обмежений ресурс для отримання такої насолоди). Утім, це не означає, що таке відчуття насолоди адекватно сприймається усіма споживачами (Д. Норт). Як що виходить з принципу збільшення ресурсу завдяки економії часу в результаті інформаційної праці (або споживання інформаційного продукту), то цілком адекватними виявляються цільові функції соціальної поведінки, які розглядаються в неокласичному дискурсі. На думку В. Автономова, існують традиційні та інші цілі. До першої групи дослідник відносить цілі добробуту, корисності, задоволення потреб, до яких додаються специфічні цілі творчої особистості та особистості, що пізнає і діє: самореалізація, прагнення до досконалості, радість творчості, досягнення більшого контролю над зовнішніми обставинами.

Інша група мотивів включає: забезпечення душевного комфорту в самому процесі пізнавальної діяльності та прийнятті рішень – це перш за все збереження несуперечливої системи цінностей, власного душевного світу, а також уникнення когнітивних дисонансів, надмірного напруження та ін. [4, с. 69]. Попри те, що у цій тезі дослідник поєднує цілі та мотиви (але ми не вважаємо їх тотожними), у цілому стають зрозумілими ті рушійні сили, які зумовлюють діяльність індивіда. Цю думку варто розширити, відзначивши, що досягнення зазначених цілей може відбуватися або завдяки участі у трудовому процесі, або в результаті споживання його результатів. При цьому перша група мотивів більшою мірою розкриватиме діяльнісний компонент, тоді як друга – аксіологічну. Не обмежуючись визначенням В. Автономовим переліком, додамо, що людина, яка залучається до економічної діяльності, виконує низку функцій, причому як свідомо, так і несвідомо (адже дитина, наприклад, споживає несвідомо та за рахунок батьків). Білоруська дослідниця Е. Лутохіна запропонувала розглядати такі три функції економічної діяльності людини:

- 1) відтворювальну – активність людини в економіці спрямована на відновлення себе, своїх життєвих сил та умов життя;

2) продуктивну – праця людини спрямована на перетворення засобів природи з метою створення корисних матеріальних благ;

3) захисну – людина докладає свої зусилля на збереження стійкості економіки, а також захист від внутрішніх і зовнішніх загроз (безробіття, банкрутство, голод, травми, хвороби, війни і т. п.).

Названі функції пов'язані між собою і взаємозалежні, тому завжди важливою є комплексність їх реалізації [7]. Не погоджуючись із запропонованим макроекономічним поглядом Е. Лутохіної (у цьому ми ближче до представників австрійської школи неокласичної теорії), вважаємо, що пояснення другої та третьої функцій заслуговують перегляду. На нашу думку, продуктивну функцію людина виконує для максимізації благ, задоволення (в тому сенсі, в якому вона для себе це ситуативно уявляє в умовах інформаційної асиметрії). Третю функцію ми б також трансформували відповідно до неокласичного нарративу та розглядали її як намагання зберегти наявний рівень блага (задоволення) або наявні темпи його приросту. Зазначені аспекти пропонуємо віднести до функції індивіда, що бере участь у сучасному трудовому процесі.

Виконання відповідних функцій часто трансформуються в певну звичку (модель трудової поведінки). При цьому якщо відбуватимуться зміни, то такі звички можуть виявитися неадекватними сучасному стану (а відтак стати ірраціональними). Ця теза деякою мірою суперечить висновкам А. Маршалла, який, зазначаючи, що «звички та звичаї майже напевно виникли у процесі ретельного виявлення вигод і невгод різних образів дій» [5, с. 76], робить висновок, що у сфері господарських відносин сучасного капіталізму всі нерациональні звички швидко відмирають [5, с. 77]. У цьому контексті ми б хотіли дещо уточнити думку А. Маршалла. На наш погляд, трудовий досвід (певні соціальні норми трудового колективу) і вік індивіда збільшують час адаптації до змін. Водночас, інформаційне переваження та інформаційна асиметрія в умовах інформаційного суспільства можуть викликати звернення до певної системи базових норм (габітусу – за П. Бурдьє). Подібні звернення до системи вихідних диспозицій особистості (габітусу) спричиняють ірраціональність у випадку, якщо моделі адаптації вступають у дисонанс із уявленням особистості.

Зазначені розбіжності в теорії неокласичного пояснення економічних практик та динаміки існуючих процесів зумовлюють привернення уваги до альтернативних теорій, однією з яких є радикальний суб'єктивізм, або теорія економічного уявлення. За Дж. Шеклом, економічний суб'єкт є першоосновою і першопричиною власного вибору. Він створює щось із нічого. Альтернативні способи поведінки породжуються самим суб'єктом, що робить вибір на підставі інформації у вигляді «новин», структуруючи її, формуючи альтернативи, а потім оцінюючи їх за можливістю (реалізації) [1, с. 71]. Однак трудовий процес (навіть інформаційний) значною мірою ставить за завдання отримання певного результату (як правило, на безальтернативній основі). У поясненні вибору можливих економічних акторів як споживачів продукту такий підхід має перспективи виходячи із можливості «моделювання багатьох новин».

Герберт Саймон пропонує підхід, названий ним як модель обмеженої раціональності. Ця модель відрізняється від моделі класичної раціональності окремими аспектами, зокрема існуванням певних обмежень, які можуть бути проявами функції корисності. В основі таких обмежень лежить облік вартості збору та обробки інформації. Іноді люди очікують, що їхні уподобання можуть змінитися в майбутньому. Слідуючи традиціям, правилам, стороннім порадам і т. ін., людина часто діє, ігноруючи власні переваги, навіть коли вони досить чітко виражені [1, с. 77]. Поєднуючи запропонований підхід із умовами інформаційної праці можна констатувати наростання дії цього ефекту, що зумовлено двома основними причинами: по-перше, збільшенням законодавчої регламентації, яка об-

межує раціональність; по-друге, цілеспрямованою інформаційною асиметрією, що створює штучні уявлення про норми і цінності.

Американський економіст Харві Лейбенстайн розвинув підхід Г. Саймона, відзначивши, що біологічна природа людини вимагає від неї економити душевні та фізичні сили, тобто чим більш продумане рішення, тим неприємнішим буде процес його прийняття. Душевний комфорт індивіда залежить від двох змінних: ступеня раціональності й сили тиску ззовні (залежність в обох випадках зворотна) [4, с. 81; 8]. Автором альтернативної моделі перемінної раціональності вважають П'єра-Луї Рейно, однак логічні розбіжності, зазначені теорії мають можливості для їх об'єднання. Це стосується переходу економічного агента від одного стану до іншого стрибкоподібно та адаптивно. У першому випадку для цього необхідно накопичення інтенсивності дії факторів раціональності. У другому випадку це відбувається безперервно, що багато в чому пов'язано з ефектами забування і звикання [8, с. 77].

Аналізуючи інші «біологічні» підходи, варто відзначити нейрофізіологічний підхід до проблеми вибору, яку запропонував американець Тибор де Сітковскі. Він виходить з того, що і власне робота (до початку втоми) може приносити задоволення та збуджувати нервову систему. Концепція творчої людини англійського економіста Джона Фостера, згідно з якою взаємодія людини з навколишнім середовищем не є пасивною – вона пов'язана із гнучким пристосуванням до зовнішніх факторів впливу, впровадженням власних ідей тощо [4, с. 74–76]. В умовах інформаційної праці така взаємодія набуває дещо іншого значення, адже активізація зовнішніх факторів впливу на суб'єктів призводить до їх інформаційного переваження та часткової втрати здатності сприймати однорідну інформацію, а відтак адаптуватися до неї. У цьому сенсі пристосування людини відбувається не стільки до зовнішнього середовища, скільки до віртуального інформаційного середовища, що посилює аспект суб'єктивності в поведінці індивідів.

Автори ще однієї концепції, яку називають робочою моделлю людини, Фрідріх фон Хайек, Людвіг фон Мізес, Ізраель Кірцнер відмічали, що для розуміння зазначеної моделі необхідно спільно розглядати концепції знання, рівноваги, раціональності, тобто враховувати рівень усвідомленості та компетентності людини, діяльність її розуму (реакцію на неочікувані результати, здогадки, плани). Щоправда, в умовах інформаційного простору і збільшення рівня штучної інформаційної асиметрії значення людського розуму як генератора планів та здогадок скорочується. Людину штучно «підводять» до потрібного висновку. У цьому сенсі ми пропонуємо розглядати людський розум як засіб самооцінки (ефект самості у Дж. Міда).

До «небіологічних» можна віднести інституціональний підхід, який передбачає вивчення закономірностей формування та еволюції природи людини як біосоціальної істоти. Ця біосоціальність пов'язана із системою вірувань, бажань і цілей, які є наслідками взаємодії біологічних схильностей із соціальним середовищем. У ході такої взаємодії, на думку Дж. Коммонса, за допомогою соціального контролю (який, у принципі, закладається в основу інституціональної теорії) формуються певні правила. Такі правила, вважають інституціоналісти, полегшують життя людям в умовах інформаційного надлишку і виступають джерелом інформації [4, с. 84]. Ця загалом слухна теорія, на наш погляд, може бути інтегрована із попередньою, адже самість є результатом усвідомлення індивідом існування соціального контролю та його можливої реакції. Фактично інституціональний підхід пропонує логіку міждисциплінарного аналізу, заснованого на інтеграції соціологічного й економічного підходів до аналізу, що дає підстави говорити про його комплексність.

Існують і ще більш узагальнені економічні підходи. Зокрема підхід, заснований на альтернативній моделі людини. Він формується на перетині посткейнсіанської, поведінкової, неавстрійської та інституціоналістської дослід-

ницьких програм. Однак економісти Стерлінгського університету Великобританії (П. Ерліх, Ш. Доу, Б. Лоусбі), які власне і здійснювали такий синтез, використовували лише деякі елементи зазначених підходів [4, с. 68].

У контексті нашого дослідження слушною є думка російського вченого А. Шаститко [8, с. 77], який пропонує визначати що важливо та неважливо в методології за допомогою звернення до практики, тобто за допомогою емпіричного дослідження. Заслужують на увагу його висновки, зроблені за результатами теоретичного огляду різних підходів: «Для попередження «систематичної сліпоти» економічної теорії щодо аспектів, які можуть бути суттєвими, важливим є співіснування різних варіантів пояснення поведінки людини. Однак це не виключає існування домінуючого підходу...». Для прогресу економічного знання А. Шаститко вважає важливим налагоджений обмін між дослідницькими ідеями [8, с. 79–81]. У цілому така плюральність висловлювалася ще А. Маршаллом у тезі «в реальному житті немає чіткого розмежування між речами, які є капіталом та не є ним, які відносяться до нагальних життєвих засобів та не відносяться до них, так само, як між продуктивною та непродуктивною працею» [5, с. 48]. Попри всю універсальність запропонованих підходів недооціненим у них залишався аспект, пов'язаний зі зміною ролі інформації в теперішньому бутті. Соціальні практики сучасної людини (як виробника і споживача інформаційного продукту) не можуть бути оцінені без урахування тотальної інформатизації суспільних процесів та відносин. Зазначені процеси суттєво знижують роль соціального контролю. Збільшення динаміки соціальних змін ускладнює (а часто – унеможлиблює) соціалізацію системи норм і правил, обмежуючись низкою адаптаційних практик. Це принципово відбивається на раціональності соціальних практик та трансформує всю логіку дослідження соціальної поведінки людини. Відповідно доцільним є пошук емпіричної бази, яка дає підстави для подальшої трансформації окреслених моделей із урахуванням їх віртуальної природи.

Висновки. У сучасній літературі зустрічаються спроби переосмислення класичних моделей. Наприклад, білоруська дослідниця Е. Лутохіна [7] пропонує у своїй праці нові риси моделі людини, що пов'язані з новою економікою. Однак підхід ученої має дещо абстрагований характер та недостатньо враховує специфіку інформаційних змін.

Ми пропонуємо власну модель людини в інформаційній економіці (рис.).

Перше коло, що оточує людину в економіці, представлено базовими характеристиками індивіда, до яких ми віднесли: здібності як біологічну компоненту, потреби як соціально-біологічну компоненту, а також мотиви, норми і звички як соціальні компоненти, що зумовлюють унікаль-

ність індивіда. У другому колі розкрито сутність зазначених вихідних характеристик. По суті, ми намагалися показати функціональні аспекти впливу (диференціації) на індивіда.

На наш погляд, принципово важливо розглядати всі аспекти кризів їх диференціацію часом, враховуючи, що головною відмінністю інформаційної економіки (інформаційних процесів у цілому) є постійне зростання їх швидкості. Відповідно характер впливу на індивіда значною мірою зумовлюється зазначеним динамізмом, що накладає свій відбиток на процес прийняття рішення, а відтак має братися до уваги.

Ми вважаємо, що запропонований підхід не суперечить існуючим методологічним підходам (насамперед інституціональному) і спрямований на розкриття вихідних положень, що диференціюють базові диспозиції індивіда. Напрямом подальшого аналізу мають виступати емпіричні дослідження (верифікація) запропонованих гіпотез.

Література

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке / В. С. Автономов. – СПб. : Экон. шк., 1998. – 229 с.
2. Шумпетер Й. А. История экономического анализа – History of economic analysis : в 3-х т. / Йозеф А. Шумпетер ; пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. – СПб. : Экон. шк. [и др.], 2001. – Т. 1. – 494 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
4. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории : очерк истории зап. экон. жизни / В. С. Автономов ; Рос. АН, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М. : Наука, 1993. – 174 с.
5. Маршалл А. Принципы политической экономии / Альфред Маршалл // Экономическая мысль Запада. – М. : Прогресс, 1983. – 415 с. : Перевод изд.: Principles of economics / Alfred Marshall (Macmillan).
6. Coats A W. Economics and psychology: The death and resurrection of a research programme / A W. Coats // Method and appraisal in economics. – Cambridge, 1976. – P. 47.
7. Лутохина Э. А. Модель человека в новой экономике / Элеонора Александровна Лутохина [Электронный ресурс] // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2004. – № 2. – Режим доступа : http://www.evolutio.info/index.php?option=com_content&task=view&id=689&Itemid=55
8. Шастытко А. Е. Модели человека в экономической теории : учеб. пособ. / А. Е. Шастытко. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 142 с.

Стаття надійшла до редакції 10 травня 2012 року

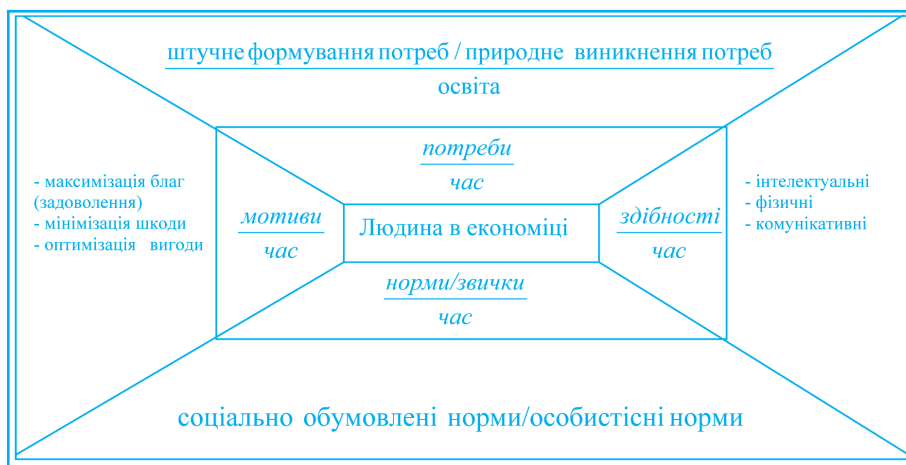


Рис. Модель людини в інформаційній економіці

Джерело: Авторська розробка