

**ГУДИМА Юлія Юрївна**  
студентка 2-го курсу ФОФ  
стац., гр. ОА-09-1,  
**ЯКОВЕНКО Роман Валерійович,**  
кандидат економічних наук

## **ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЕБ ТА ІНТЕРЕСІВ**

*У статті аналізуються зміст та зміна системи потреб як стимулів творчої економічної діяльності. Теорія і практика доводять, що спонукальним мотивом тієї чи іншої діяльності людини є потреби. Успіх діяльності фірми великою мірою залежить від того, наскільки вона зуміла вивчити потреби і може виробляти продукти, які найкраще задовольняють потреби споживача.*

**Постановка проблеми та її актуальність.** За умов, коли українська держава ставить перед собою завдання поліпшення соціального, економічного й культурного господарювання, і на цій основі значного підвищення добробуту всіх верств населення, особливо соціально незахищених, зростає надто важлива проблема соціально-економічного поступу, як дедалі глибшого, змістовнішого і якіснішого задоволення потреб та інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності. У процесі трансформаційного розвитку в Україні відбулися суттєві зміни в соціальній структурі суспільства, у взаєминах між людьми, які належать до різних верств, груп, прошарків, у їх стосунках із державою та її політикою на сучасному етапі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Аналіз потреб та інтересів громадянина України має комплексний характер. Їх досліджують філософи, соціологи, економісти, історики, психологи, управлінці. Дослідження потреб та інтересів в умовах суспільного поступу відображено в працях зарубіжних вчених, зокрема, М. Вебера, С. Гантінгтона, Н. Лумана, А. Маслоу, Т. Парсонса, П. Сорокіна та ін.

Дослідження різних аспектів потреб та інтересів особистості провели вітчизняні вчені О. Вишняк, О. Донченко, М. Зелінський, А. Колот, І. Надольний, А. Ручка, В. Сіренко, В. Сладкевич, Л. Сохань, В. Тихонович, В. Тарасенко, Н. Юхименко та ін.

**Цілі статті.** Мета написання статті – визначити поняття, структуру, взаємодію, механізм формування та еволюцію економічних потреб та інтересів.

**Виклад основного матеріалу.** Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки. Головна рушійна сила розвитку економічних систем суспільства – людина – одночасно є суб'єктом системи економічних інтересів, спрямованих на задоволення відповідних потреб. Потреби – це відчуття нестачі чогось, що необхідне для підтримання життєдіяльності й розвитку людської особистості [3, с. 32].

Потреби відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну систему, яку можна структурувати за різними критеріями. У найзагальнішому вигляді визначають:

— фізіологічні потреби, зумовлені існуванням і розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);

— соціальні потреби, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);

— духовні потреби, зумовлені розвитком людини як особистості (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо) [4, с. 39].

Сутність потреб можна проілюструвати на прикладі становлення нових потреб, які завжди виникають із такого ставлення людей до умов життєдіяльності, що характеризується бажанням змінити ці умови. Наприклад, потреба у підвищенні швидкості пересування, яка виникає як бажання змінити існуючі способи пересування. Матеріальні засоби реалізації цього бажання ще відсутні, тому воно втілюється в казкових килимах – літаках. Проте потреба вже виникла, і вона спонукає людство до пошуків реальних шляхів її задоволення – до винаходу автомобіля, поїзда, літака.

На підставі загального визначення можна конкретизувати уявлення про потреби як предмет дослідження економічної теорії. Економічні потреби – це ставлення людей до їх економічних умов життєдіяльності, яке характеризується відчуттям нестачі певних благ та послуг, бажанням володіти ними, щоб подолати це відчуття. Отже, потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер [6, с. 25].

М. Туган-Барановський виділяв п'ять груп потреб:

1) фізіологічні потреби у безпосередній підтримці життя й почуття спадковості;

2) статеві потреби;

3) симптоматичні інстинкти і потреби;

4) альтруїстичні потреби;

5) потреби, не основані на практичних інтересах [5, с. 21].

Завдяки своїй суб'єктивно-об'єктивній основі та універсальній природі потреби визначають всі інші стимули діяльності. Чималу роль у перетворенні потреб у головний стимул економічної діяльності як творчого процесу відіграла їхня властивість безперервно зростати, збагачуватися і, таким чином, розширювати сферу впливу. Глибинна природа людських потреб така, що, перебуваючи у постійному розвитку, вони або випереджають рівень суспільного виробництва, або просто якісно змінюються. Це призводить до зіткнення суб'єктивно бажаного з об'єктивно можливим. З цього приводу Г. Гегель зазначав, що потреба є суперечністю, яка має місце всередині самого живого об'єкту і переходить у діяльність заперечення цього заперечення [2, с. 383].

Бажання, потреби, інтереси людини завжди перебувають у стані безперервного руху, зміни. Вони штовхають людину до невідомого, нового, відкриваючи на шляху подолання перешкод нові стимули і джерела матеріального виробництва, наукової творчості.

Нова потреба є виразом незадоволення старої, навіть її запереченням. Але ця суперечність стає плідною лише тоді, коли стара потреба витісняється більш багатого, розвинутою потребою, що веде до чогось більш вагомого. Людська культура у своєму розгорнутому вигляді постає як опредметнений світ матеріальних, соціальних і духовних потреб, породжених самою практикою. Підвищення, збагачення, саморозвиток цих потреб є невичерпним джерелом прогресу людської економічної діяльності. Отже, всю історію світової культури, яка об'єктивована у матеріальних і духовних цінностях, можна розглядати як матеріально-речове втілення еволюції людських потреб [7, с. 67].

Особливостями вияву об'єктивного закону зростання потреб у розвинутих економічних системах, як слушно зазначає П. Єщенко, є те, що, з одного боку, відбувається перехід від масового виробництва і споживання до індивідуалізованого виробництва і споживання. Наприклад, люди хочуть різноманітніше одягатись, враховуючи особливості своєї зовнішності, віку, професії і т.п. А з іншого боку, індивідуальні потреби, які динамічно розвиваються (творчі види праці, фізична культура і спорт, забезпечення чистоти довкілля, збереження миру), можуть бути реалізовані лише на колективній основі, спільною діяльністю колективів, людей певного регіону, всієї планети. Отже, відбувається одночасний процес індивідуалізації та колективізації потреб [1, с. 32-33].

За критерієм нагальності потреб та ієрархічності взаємозв'язків між ними вирізняються моделі Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Альдерфера. Незважаючи на певні відмінності, всі три моделі виокремлюють потреби нижчого порядку (первинні) та вищого порядку (вторинні). Згідно з цим підходом вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найнагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

Так, „піраміда потреб” А. Маслоу ілюструє стійку ієрархію переваг, відповідно до якої кожна наступна група потреб виявляється та задовольняється після задоволення потреб попереднього рівня.

„Людина – це піраміда потреб з біологічними в основі і духовними на вершині, – писав А. Маслоу. Причетність до вищих, духовних цінностей дивним чином возвеличує і тіло, і всі його потреби. Якщо спрямувати людину до усвідомлення всіх своїх потреб, до актуалізації їх ... то дуже скоро ми зможемо спостерігати розквіт цивілізації нового типу. Людина стане більш відповідальною за свою долю, буде керуватися цінностями розуму, перестане бути байдужою до оточуючого її світу ... що означатиме наближення до суспільства, побудованого на духовних цінностях” [4, с. 40].

Водночас критики „ієрархічної” класифікації потреб звертають увагу на такі риси:

— зазначений підхід не враховує індивідуальні інтереси та потреби людей;

— концепція послідовного задоволення потреб не знаходить підтвердження на практиці;

— автори не визначають той мінімальний рівень потреб, який можна вважати достатнім для переходу до задоволення потреб наступного, вищого рівня.

Потреби задовольняються у процесі споживання. Засоби задоволення людських потреб називаються благами.

Розрізняють такі блага:

1) неуречевлені (сонячне світло, здоров'я, спілкування, знання) й уречевлені (дари природи, а також продукти праці: їжа, одяг, житло тощо);

2) неекономічні (дарові, необмежені, надані природою без зусиль людини; їхні обсяги перевищують наявні людські потреби);

3) економічні (обмежені, такі, що є результатом чи об'єктом економічної діяльності, їхні обсяги обмежені порівняно з існуючими потребами).

Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин.

Важливо зазначити, що економічні потреби утворюють структурну підсистему всього комплексу потреб суспільства. Відтак рівень їхнього розвитку та ступінь задоволення залежить від рівня розвитку інших підсистем, у т. ч. культурних, духовних, моральних потреб суспільства.

Носіями економічних благ є найрізноманітніші товари та послуги. В їх сукупності розрізняють:

— споживчі блага (товари та послуги, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб) і виробничі блага (товари та послуги, призначені для виробництва споживчих благ);

— матеріальні блага (товари та послуги сфери матеріального виробництва) і нематеріальні блага (створюються у сфері нематеріального виробництва);

— теперішні блага (перебувають у безпосередньому користуванні економічними суб'єктами) і майбутні блага (товари та послуги, якими економічні суб'єкти зможуть скористатися в майбутньому) тощо [4, с. 42].

„Економічні відносини кожного суспільства проявляються насамперед як інтереси” – ці слова належать Ф. Енгельсу. Усвідомлення потреб і прагнення задовольнити їх зумовлюють мотивацію поведінки людини, спонукаючи її до певної цільової дії. У реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів [4, с. 48].

Економічний інтерес – це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Економічний інтерес є породженням і соціальним проявом потреби. Інтерес виникає тоді, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, привласнення товару, користування або володіння певним товаром тощо). Отже, економічні інтереси – це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання. Генезис інтересу полягає у відборі свідомістю найважливіших потреб для задоволення, реалізації їх.

Економічні інтереси не тотожні потребам, їхньому задоволенню. По-перше, економічні інтереси знаходять своє вираження у поставлених цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб. Потреби і засоби їх задоволення відбивають причину та форму прояву економічних інтересів. По-друге, економічний інтерес завжди виражає відповідний рівень і динаміку задоволення потреб. Наприклад, не може, окрім специфічних випадків (схимники тощо), бути інтересом суб'єкта зниження рівня задоволення потреб.

Економічні інтереси – це причина та умова взаємодії й саморозвитку економічних суб'єктів. Економічні відносини реалізуються як дійсні, коли набувають форми взаємного зв'язку. Потреби та інтереси не тільки відображають існуючі відносини, а й самі є першою „цеглиною” в структурі соціально-економічних відносин. Взаємодія інтересів виступає рушійною пружиною соціально-економічного розвитку.

Економічні інтереси мають такі особливості:

а) вони є об'єктивними, оскільки об'єктивні самі економічні відносини;

б) вони є матеріальними.

Економічні інтереси можна класифікувати насамперед за суб'єктами реалізації їх як державні, групові та особисті. В структурі інтересів виділяють виробничі (пов'язані з організацією виробництва) і невиробничі (пов'язані з задоволенням особистих потреб виробника та його потреб як члена суспільства) [3, с. 21].

Державний інтерес має такі складові свого прояву:

а) суспільно-економічні інтереси – частина інтересів держави та інших суб'єктів господарювання збігається (оподаткування в розумних межах, виділення державних інвестицій та субвенцій, тарифне стимулювання експорту та ін.);

б) інтереси державної бюрократії – інтереси саморозвитку державної системи, що є корпоративним додатком до інтересів держави;

в) інтереси самоконтролю та оптимізації громадянського суспільства – держава не може бути виразником інтересів одного класу чи прошарку, в демократичному суспільстві вона частіше виступає як інститут консенсусу.

Груповий інтерес – це сума однорідних інституційованих приватних інтересів, носіями яких можуть бути споживачі, акціонери, фондова біржа тощо. Форми прояву групового інтересу різноманітні: корпоративний інтерес бюрократії, підприємств, асоціацій суб'єктів господарської діяльності, трудових колективів. При цьому інтерес трудового колективу залежить від форми власності: на державних, акціонерних і приватних підприємствах він має різний зміст. В умовах ринкових відносин груповий інтерес може бути представленим і через тіньову економіку у вигляді мафіозно-кримінальних структур.

Особистий інтерес охоплює потреби, що пов'язані з реалізацією приватної власності, прав володіння та користування, управління, отримання доходів.

Кожна людина одночасно є носієм різних інтересів, оскільки вона виступає в різних іпостасях:

- по-перше, як індивід;
- по-друге, як представник певної верстви суспільства;
- по-третє, як член певного трудового колективу.

Суспільний і колективний інтереси персоніфікуються лише в індивіді. Отже, має місце складне переплетіння, взаємодія економічних інтересів. Значною мірою інтереси виступають як соціальні протилежності. Взаємодію інтересів можна простежити на прикладі їх прояву в сферах виробництва і обміну. У сфері виробництва підприємці та робітники є протилежними сторонами економічних стосунків, проте вони мають спільні інтереси щодо ринку, виступаючи як виробники або споживачі. Не задовольнивши інтереси споживача, виробник не може забезпечити і власні інтереси. Взаємозалежність цих груп об'єктивно зумовлює їх співробітництво [5, с. 32].

Механізм узгодження інтересів визначається насамперед сутністю існуючої економічної системи. Державна політика в сфері економічних інтересів виходить з того, що, по-перше, за різних умов суспільного розвитку на перший план можуть виходити ті чи інші інтереси. Якщо вчасно не зробити в економічній політиці акцент на певну групу інтересів, то результатом буде відсутність узгодженості інтересів, що гальмує соціально-економічний розвиток. При цьому важливо досягти якомога повнішої внутрішньої узгодженості інтересів.

По-друге, державна політика також може мати різні засоби впливу на інтереси людей:

- а) неекономічний примус;
- б) економічний примус;
- в) моральний і соціальний мотиви трудової активності.

В останньому випадку має місце підміна впливу на інтереси спонукальними мотивами до праці. Реалізація економічних інтересів здійснюється через досягнення їхніми суб'єктами конкретних економічних цілей.

Підпорядкування особистих інтересів колективним та державним в СРСР запроваджувалось у масовій свідомості пропагандою, яка проголошувала, що людина має передусім дбати про суспільство та своїх товаришів, тобто колектив, у якому працює. Чим краще всі будуть працювати один на одного і на суспільство в цілому, тим більшим буде суспільний продукт, а отже, і частка кожного в ньому, тим повніше можна буде реалізувати особистий інтерес.

Такі загальні теоретичні основи розгляду економічних потреб та інтересів як головної рушійної сили соціально-економічного прогресу.

**Висновок.** Отже, людина – головна рушійна сила соціально-економічного прогресу, яка одночасно є суб'єктом виробничих відносин, суперечностей, інтересів. Лише реалізуючи свої інтереси, вона справляє активний вплив на економіку, розвиває науку, техніку, бере участь в усіх

сферах життя. Потреби та інтереси є спонукальними мотивами діяльності людей, тому виступають рушійними силами економічного розвитку.

Таким чином, побудувати ефективну систему господарювання, досягти соціально-економічного прогресу суспільство може лише орієнтуючись на реалізацію все зростаючих економічних потреб та інтересів людини.

### **Список використаної літератури**

1. Гальчинський А. С. Основи економічної теорії : навч. посіб. / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К. : Вища школа, 1995. – 471 с.
2. Гегель Г. Энциклопедия философских наук : пер. с нем. / Г. Гегель – М. : Наука, 1974, т. 1. – С. 375–388.
3. Економічна теорія : макро- і мікроекономіка / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К. : Альтернативи, 2001. – 716 с.
4. Економічна теорія : політекономія : підруч. / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2006. – 631 с.
5. Злупко С. М. Наукові новаторства Михайла Туган-Барановського і його „Основи політичної економії” // Проф. М. І. Туган-Барановський. „Основи політичної економії”. Наук. редактор, автор передмови і вступної статті С. М. Злупко. – Львів : Вид. центр Львівського НУ ім. Івана Франка, 2003. – С. 7–42.
6. Основи економічної теорії : Політекономічний аспект : підруч. / [Климко Г. Н., Нестеренко В. П., Каніщенко Л. О. та ін.]; за ред. Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка. – [2-ге вид., перероб. і допов.] – К. : Вища шк. – Знання, 1999. – 743 с.
7. Кульчицький Б. В. Економічні системи суспільства : теорія, методологія, типологізація. Монографія. / Б. В. Кульчицький – Львів : Вид. центр Львівського НУ ім. Івана Франка, 2003. – 352 с.
8. Лагутін В. Д. Людина і економіка : Соціоекономіка : навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – К. : Просвіта, 1996. – 336 с.