

НЕЙРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємництво, в широкому значенні, – самостійна діяльність, яка приносить дохід та пов'язана із певним ризиком. Так, легітимне визначення цього поняття закріплено у ЗУ "Про підприємництво" [1] як безпосередня «самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, який здійснюється фізичними і юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності в порядку, встановленому законодавством».

Філософія оперує поняттям «діяльність» як специфічним людським способом ставлення до світу – "предметна діяльність"; що є процесом, в ході якого людина творчо перетворює природу, роблячи тим самим себе суб'єктом діяльності, а освоювані нею явища природи – об'єктом своєї діяльності [2, с. 118].

Сучасна економічна теорія розширює горизонт своїх досліджень і вже неможливо чітко визначити межу між типом діяльності, що є власне областю економічної науки у вузькому значенні, і рештою людської діяльності. Таким чином, економічну діяльність в аспекті нейроекономіки можна визначити як існування потреби цілеспрямованих дій, у процесі яких людина творчо перетворює явища, що мають економічну природу походження. Відповідно до даного підходу із поняттям підприємництво корелює законодавче визначення поняття «зайнятість» [3] як діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, й така, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі.

Розвиток підприємництва та ринкових відносин в Україні відрізняється особливістю, що наша країна відноситься до групи країн пострадянського простору, які були вимушені спиратися у своїй економічній поведінці не стільки на економічні, скільки на адміністративні методи керування. Основний акцент робився не на свободу підприємництва та ринкові закони попиту та пропозиції, а на планову економіку та вертикальне адміністративне регулювання, що зумовило відносно жорстку підпорядкованість підприємницької діяльності загальнодержавним задачам і достатньо байдуже ставлення держави до низької ефективності господарювання. Навіть у період НЕПу інтересами держави були: тримати підприємців для своїх цілей, "... лише в міру припуститися розвитку цих відносин, які корисні і необхідні в зупинці дрібного виробництва, і щоб контролювати ці відносини" [4]. Тому розвиток підприємництва, за своєю суттю, підкорявся перш за все, цілям держави, а не економічним законам.

Приймаючи до уваги зміст вищевказаних понять, слід звернути увагу, що активний розвиток сучасного малого підприємництва може стати джерелом проблеми для крупних компаній: звільнення креативних співробітників, які прагнуть до самостійної кар'єри - самостійної форми зайнятості.

Акцентуючи увагу, що суб'єктом та об'єктом підприємництва виступає людина, теорія нейроекономіки, організаційної психології та менеджменту виділяє певні моделі-стереотипи поведінки людини, які справедливі й для підприємницької діяльності та можуть бути використані для управління розвитком підприємства.

О. Дейнека зазначає, що витоки історії створення моделей людини можна знайти перш за все в працях економістів А.Сміта, А.Маршалла, Дж.Кейнса, в яких оформилася теорія раціональної "економічної людини", мета діяльності якої полягає в отриманні власної вигоди. Принциповою ідеєю концепції є "економічний егоїзм", тобто прагнення людини до максимізації прибутку [5 с. 5]. Еволюція змісту моделі "економічна людина" докладно наведена І. Андреевою [6, с.19 – 24]. Вона наводить основні теоретичні допущення, на яких будується класична модель економічної людини [6, с.18].

У даний час автори додатково визначають інші моделі людини, істотно відмінні від класичної моделі "економічної людини" та засновані на дослідженнях людини з погляду її психологічних і соціальних особливостей. Наприклад, Е. Маймінас вважає, що економічне становище країни, оцінка ходу економічних реформ та їх можливих наслідків істотно залежать від пануючого в суспільстві *соціально-економічного генотипа* (СЕГ) [7]. За його визначенням соціально-економічний генотип — це "інформаційний механізм соціального спадкоємства і соціальних змін, що забезпечує відтворення структури, принципів функціонування, процесів регламентації та навчання (відбору, запам'ятовування і розповсюдження позитивного досвіду) в суспільній системі". СЕГ також включає стимули до інновацій, форми навчання, типові для кожного суспільства, тобто елементи, що становлять категорію "людський капітал".

Таким чином, сучасна нейроекономіка оперує декількома моделями людини – суб'єкта підприємницької діяльності. Найчастіше автори наводять опис наступних моделей, які існують у свідомості як керуючого, так і керованого персоналу [8;9]: економічна людина; функціональна людина; психологічна людина; соціальна людина; етична людина.

Нейроекономіка звертається до гіпотез передумов успіху підприємницької діяльності: 1) підприємці – особлива категорія людей, що наділяються певними нейропсихологічними якостями; 2) підприємницькою активністю володіють всі, але різною мірою.

Наприклад, І. Андреева, досліджуючи питання генетичної схильності [6, с. 181] людини до підприємницької діяльності, наводить наступний факт: "за обстеженнями, що проводяться в США та інших країнах, у 72% 50-випадків у засновників фірм принаймні один з батьків має вільну професію. Ці цифри значно перевищують показники за іншими видами діяльності".

І. Андреева також справедливо зауважує, що природною передумовою розвитку підприємницьких здібностей є наявність певних задатків — деяких природжених анатомо-фізіологічних особливостей мозку і нервової

системи. Найостанніша версія про можливу анатомо-фізіологічну основу задатків, що виникла вже в другій половині ХХ ст., і дотепер привертає до себе увагу вчених, пов'язуючи задатки з генотипом людини. Проте дотепер не вдалося знайти генетичну основу формування підприємницьких здібностей, їх генотипні задатки.

Згідно з нейрогуморальною теорією, існує базовий вегетативний тонус, який відображає фонові активності структур, що здійснюють регуляцію функцій організму в процесі адаптогенної діяльності, і може розглядатися як одна з конституційних характеристик особистості. У свою чергу, найвищі показники мобільності нервових процесів, працездатності головного мозку спостерігаються у представників з симпатотонічним типом регуляції. Стимуляція симпатотонічного типу регуляції відділу нервової системи дозволяє знімати м'язове втомлення. Встановлено, що володарі підвищеної активності симпатотонічної нервової системи мають своєрідний обмін речовин, електропровідність тканин, властивості та швидкості хімічної реакції крові [10].

Таким чином, узагальнюючи основні характеристики підприємництва (ризик, інноваційність та прагнення вигоди), виділимо нейроеконімічні аспекти розвитку підприємництва, враховуючи особливості симпто-парасимпатичної регуляції :

1) потреба в самореалізації та свободи (потреба в самореалізації відповідно до піраміди А. Маслоу – найвища потреба особистості. Вона виникає в різній формі у кожної людини, як і потреба у свободі. Відчуття фрустрації зумовлює особистість шукати шляхи задоволення даних потреб, тобто вона обирає підприємницьку діяльність)

2) схильність до ризику (схильність особистості до ризику пов'язана з діяльністю її ендокринної системи)

3) креативні здібності (творче мислення виховується упродовж всього життя людини, вміння креативно, нестандартно вирішувати питання є необхідною умовою розвитку вищої нервової системи особистості)

Таким чином, в аспекті нейроеконіміки можна припустити, що підприємництво — це особливий стан, виражений інтегральним комплексом емоційних станів, викликаних специфічним балансом нейрогуморальних регуляторних механізмів, прагненням до домінантності та підвищеною опірністю організму до стресів.

Список використаної літератури

1. Про підприємництво: Закон України від 7 лютого 1991 р. № 698-ХІІ. Відомості Верховної Ради України. 1991. №14. Ст. 168 (Зі змінами та доповненнями, внесеними ЗУ від 14 жовтня 1992 р. №2684-ХІІ. Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. №14. Ст. 168.)
2. Филосовский словарь /ред. И. Т. Фролова. 5-е изд. М.: Политиздат, 1987 С.590.
3. Про зайнятість населення: Закон України Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. №14. Ст. 170; Відомості Верховної Ради України. 1998. №11 – 12. Ст. 44.
4. Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Т. 43. М.: Издательство политической литературы, 1974 С.506.
5. Дейнека О. С. Экономическая психология: учеб. пособ. для студ. по эконом. спец. /СПб.: Изд. С-Петербург. унив., 2000. 158 с.
6. Андреева И. В. Экономическая психология: социокультурный подход / ред. И. В. Андреева. СПб.: ЗАО «ПитерБук», 2000. 512 с.
7. Майминас Е. Российский социально-экономический генотип // Вопросы экономики. – 1996. – № 9. С. 131-141
8. Красовский Ю. Д. Организационное поведение. - 2-е изд. - М.: Издат. объединение "Юнити", 2003. 512 с.
9. Кунц Г., О'Доннелл Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций /Кунц Г., О'Доннелл / Пер. с англ. / Общ. Ред. и предисл. Д. М. Гвишиани. Т.1.; Т.2 – М.: Прогресс, 1981. – 496 с.; 512 с.
10. Проблемы социально-психологической и психофизиологической адаптации учащихся с различным типом вегетативной регуляции. /Сборник материалов Международного научного е-симпозиума. Практическая психология: актуальные вопросы и опыт исследований. Россия, Москва, 2015. с. 24-43 , с.32-33.