

K.V. TURYAN

## DEMOCRACY OR MEMOCRACY OF SHAREHOLDERS

An attempt is made to investigate the impact of shareholder democracy and memocracy as a result of the development and widespread use of online information systems in the management of corporations, taking into account the interests, and in order to improve the welfare of shareholders and society.

**Keywords:** democracy, memocracy, pass-thought voting, proxy voting, company management.

ՀՏԴ 33

Լ.Մ. ԱՂԱԲԱԲՅԱՆ, Գ.Ս. ՄՈՍԻՆՅԱՆ

### ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՄԱՐԴՈՒ ՄՈԴԵԼԻ ՀԻՄԱՆՆԴԻՐՆԵՐԸ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ԳԻՏԱԿԱՆ ՄԻՋԱՎԱՅՐՈՒՄ (Վանաձոր)

Դիտարկվում են տնտեսական մարդու մոդելի ժամանակակից հիմնախնդիրները: Տնտեսական մարդ հասկացությունը լայնորեն օգտագործվում է գիտական ճանաչողության տարբեր ոլորտներում. տնտեսագիտության, սոցիալական փիլիսոփայության, աշխարհագրության, մշակութաբանության, մարդաբանության և այլն: Մարդու մոդելի ուսումնասիրությունը արդիական է, քանի որ այն նպաստում է ժամանակակից տնտեսագիտության մեթոդաբանական հիմքերի ըմբռնմանը և, հետևաբար, նաև սոցիալական բազմաթիվ գործընթացների ըմբռնմանը:

**Առանցքային բառեր.** ժամանակակից գիտական գիտելիքներ, մարդկային մոդել, «տնտեսական մարդ», «սոցիոլոգիական մարդ», «հոգեբանական մարդ»:

Աշխատանքի նպատակն է վերլուծել մարդու մասին ժամանակակից գիտական գիտելիքներին բնորոշ մոդելային պատկերացումները, բացահայտել այնպիսի ամենազարգացած մոդելների առանձնահատկությունները, ինչպիսիք են «տնտեսական մարդու», «սոցիոլոգիական մարդու», «հոգեբանական մարդու» մոդելները: Քննարկվում է գոյություն ունեցող մոդելային ներկայացումների անբավարարությունը մարդկային վարքագծային պրակտիկայի համապարփակ ներկայացման ոլորտում: Ուսումնասիրությունը բացահայտում է դիտարկվող մոդելների ակնհայտ անկատարությունը՝ մարդուն բնորոշ դրդապատճառների թերի լուսաբանման պատճառով, ինչպես նաև մարդկային վարքի դետերմինիզմի զգալի աստիճանը բոլոր հիմնական մոդելներում՝ տնտեսական, սոցիոլոգիական և հոգեբանական:

Նախանշելով տնտեսական մարդուն բնորոշող այս կամ այն գծերը, յուրաքանչյուր գիտություն առաջնորդվում է հետազոտական կոնկրետ նպատակ-

ներով և խնդիրներով: Այսպես, սոցիալական հոգեբանության մեջ տնտեսական մարդու հիմնախնդիրը նրա հոգեբանական վերաբերմունքի և վարքագծի դրսևորման մեջ է: Ենթադրվում է, որ նրա համար էական են իմպուլսիվությունը, հուզականությունը, վարքի պայմանականությունը՝ ներքին անգիտակցական և նրա կողմից չվերահսկվող հոգեբանական ուժերի կողմից, ինչը նրան դարձնում է հակասական և անկանխատեսելի: Ակնհայտ է, որ տնտեսական մարդը այս մեկնաբանության մեջ ոչ մի ընդհանրություն չունի դասական տնտեսագիտական տեսության ռացիոնալ մարդու հետ, որը գիտակցում է իր նախապատվությունների հիերարխիան և ընտրում է այդ նպատակներն իրականացնելու լավագույն ճանապարհը:

Տնտեսական մարդու առանձնահատկությունները առավել լիարժեք բացահայտելու համար այն համեմատում ենք այլ հասարակական գիտությունների մեջ գոյություն ունեցող մարդու իմացաբանական մոդելների հետ: Համեմատության համար ընտրվել են սոցիոլոգիան և հոգեբանությունը: Այս գիտությունների և տնտեսագիտության տեսության փոխհարաբերություններն ունեն բարդ և երկարատև պատմություն: Տնտեսական մարդու մոդելի հակադրությունը սոցիոլոգիական և հոգեբանական մոդելներին մեծապես նպաստել է դրա հիմնական հատկությունների բացահայտմանը:

Խոսելով հոգեբանական մարդու մասին՝ տնտեսագետները հիմնականում երկու տեսակետ են հաշվի առնում: Շատ հետազոտողներ, հետևելով ամերիկացի հոգեբան Ֆիլիպ Ռիֆին, գտնում են, որ հոգեբանական մարդը ու մոդելը, որը էականորեն տարբերվում է այլ հասարակական գիտությունների նմանատիպ մոդելներից, առաջին անգամ երևում է Ջ. Ֆրոյդի աշխատություններում: Ինչպես հայտնի է, Ֆրոյդը առաջադրել է մարդու ավելի հստակ եռահարկ մոդել, որում նրա՝ հաճույքի սկզբունքով առաջնորդվող կեսաբանական սկիզբը և սոցիալական նորմերը (սուպեր էգո) բախվում են և բարդ փոխազդեցության մեջ մտնում մարդկային անհատականության (էգո) հետ: Ակնհայտ է, որ այս մեկնաբանությամբ հոգեբանական մարդը ոչ մի ընդհանուր բան չունի իր նախապատվությունների առաջնահերթությունն ունեցող և դրանք իրականացնելու ուղիներն իմացող ռացիոնալ տնտեսական մարդու հետ: Ելնելով Ֆրոյդի կատեգորիաներից՝ կարելի է ասել, որ տնտեսական մարդու մեջ իսպառ բացակայում են կենսաբանական սկիզբը և սուպեր էգոն: Այն բաղկացած է միայն էգոյից, որի գործառույթն է ռացիոնալ կերպով հարմարվել արտաքին միջավայրին՝ իր պահանջմունքներն առավելագույնս բավարարելու համար, իսկ նորմերը նրա համար սահմանված են որպես միայն արտաքին սահմանափակումներ, այսինքն ներքինացված չեն: Ինչ վերաբերում է պահանջմունքներին, ապա դրանք

անգիտակցականի խորքում չեն և չեն հակասում միմյանց, այլ գտնվում են ներդաշնակ, ոչ հակասական համակարգի մեջ [1]:

Հումանիստական ուղղության հայտնի հոգեբան Ա. Մասլոուն տնտեսական մարդու մոդելի վերլուծության արդյունքում առաջ է քաշել մոտիվացիոն վարքի մոդելը: Մասլոուի հիերարխիական համակարգը ելնում է նրանից, որ մարդկային բոլոր պահանջմունքները կարելի է բաժանել մի քանի մակարդակների՝ ըստ նրանց կարևորության նվազման կարգի. ֆիզիոլոգիական, անվտանգության, սիրո և համայնքին պատկանելու, հարգանքի և ինքնիրացման: Մասլոուի սխեմայի համաձայն՝ պահանջմունքների յուրաքանչյուր հաջորդ խումբ դրսևորվում և սկսում է բավարարվել նախորդ խմբի պահանջմունքները բավարարելուց հետո [2]:

Տնտեսագետները նույնպես ելնում են պահանջմունքների /նախապատվությունների/ կայուն հիերարխիայից: Բայց, ի տարբերություն Մասլոուի սխեման օգտագործող հոգեբանների, նրանք ենթադրում են, որ մի կարիքի բավարարումը կարող է մեծապես փոխարինել մյուսի բավարարվածությանը:

Այսպես, Հոսենի երկրորդ օրենքի համաձայն՝ մարդը հակված է իր բոլոր կարիքները չբավարարված վիճակում պահել, այնպես որ նրան չի հետաքրքրում, թե որն առաջինը բավարարի. օգտակարության կամ հաճույքի աճն ամեն դեպքում նույնն է: Միևնույն ժամանակ, երբ յուրաքանչյուր կարիքը բավարարված է, նրա կարևորությունը մարդու համար նվազում է (այսպես կարելի է մեկնաբանել Հոսենի առաջին օրենքը): Այնպես որ գալիս է մի պահ, երբ մարդը, ասենք (հատուկ վերցված օրինակ Մասլոուի սխեմայից), նույնիսկ եթե նա մինչև վերջ չի կերել, կվարվի հետևյալ կերպ. կփոխանակի, օրինակ, շոկոլադը, որը բավարարում է իր ֆիզիոլոգիական կարիքները, ամրացնելու իր տան դուռը (անվտանգության կարիք) կամ նույնիսկ իր մասնագիտության վերաբերյալ հետաքրքիր գիրք գնելու համար (ինքնագթադվելու կարիք): Այլ կերպ ասած, տնտեսական մարդու տարբեր կարիքների բավարարումը փոխարինելի է, մինչդեռ հոգեբանական մարդը, Մասլոուի մեկնաբանությամբ, թույլ չի տալիս փոխարինում տարբեր կարիքներ բավարարող ապրանքների, ավելի ճիշտ՝ «բուրգի» տարբեր աստիճանների հետ կապված կարիքների միջև: Այսպիսով, գործողության երկու եղանակների միջև ընտրության իրավիճակում, օրինակ՝ գնելով ապրանքների երկու հավաքածու, որոնցից յուրաքանչյուրը մասամբ բավարարում է տարբեր խմբերի կարիքները, հոգեբանական անձը (ըստ Մասլոուի) կնախընտրի այն հավաքածուն, որը լիովին ապահովում է ֆիզիոլոգիական կարիքների բավարարումը՝ ուշադրություն չդարձնելով մյուս պարամետրերին:

Տնտեսագիտության ոլորտում մարդկանց գիտելիքներն ու վարքը բխում էր հասարակության մեջ գոյություն ունեցող և՛ պետության իշխանությամբ, և՛ հեղինակությամբ ամրացված բարոյական և կրոնական նորմերից:

Տնտեսական մարդու մոդելը տնտեսագիտական տեսություններում առաջին անգամ երևան է գալիս Ջ. Ստյուարտ Միլի կողմից, թեև տնտեսական մարդու առաջին համակարգված նկարագրությունը փորձել է տալ Ա. Սմիթը: Տնտեսական մարդը պայմանական ընդհանուր հասկացություն է, մարդու՝ որպես ռացիոնալ մտածող սուբյեկտի մասին պատկերացում: Մարդ, ով իր ծրագրերը և գործողությունները պլանավորում է՝ առավելագույն օգուտ ստանալու սկզբունքով: Մարդկային մոդելների դասակարգումն ըստ տնտեսական դպրոցների ներկայացված է աղյուսակում:

Աղյուսակ

Մարդկային մոդելների դասակարգում՝ ըստ տնտեսական դպրոցների

Դպրոց	Հեղինակներ	Մոդելի անվանում	Բնութագիր
Մերկանտիլիզմ	Կ. Բրուներ	Սոցիալական մոդել	Սոցիալական արժեքներով, ինստիտուտներով, նորմերով և կանոններով որոշվող վարքագիծ
		Տնտեսական մոդել	Եսասեր վարքագիծ
	Ջ. Ստյուարտ	Կառավարչի մոդել	Հանրային շահերի առաջնորդություն
		Կառավարվող մարդու մոդել	Եսասիրական շահերի առաջնորդություն
Դասական	Ա. Սմիթ	Տնտեսական մարդ	Տնտեսական մարդը որպես իրականություն. Սեփական դիրքը բարելավելու մարդու ձգտումը Մի արդյունքը մյուսի հետ փոխանակելու հակվածություն
	Դ. Ռիկարդո	Տնտեսական մարդու աշխատանքային մոդել	Հատկությունների և սովորությունների վրա հիմնված վարքագիծ
	Ն. Սենիոր	Տնտեսական մարդու մարդաբանական մոդել	Տնտեսական մարդը որպես իրականություն. էգոիստական մոտիվացիա. Հարստության ձգտումը բնորոշ է մարդուն, բայց տարբեր չափերով (ռացիոնալության ֆունկցիոնալ սահման.)
	Ջ. Ա. Միլ	Տնտեսական մարդու մեթոդական մոդել	Տնտեսական մարդը որպես արստրակցիա
Մարքսիզմ	Կ. Մարքս	Մարդկապիտալիստի մոդել	Կապիտալիստի դերերը. <ul style="list-style-type: none"> <li>- ապրանքի սեփականատեր;</li> <li>- կապիտալի անձնավորում՝ որպես ինքնագարգացող արժեք.</li> <li>- «կապիտալիստ-վարձու աշխատող» արտադրական հարաբերությունների մասնակից.</li> <li>- կապիտալ-սեփականության և կապիտալ-գործառույթների անձնավորում</li> </ul>

Աղյուսակի շարունակությունը

Դպրոց	Հեղինակներ	Մոդելի անվանում	Բնութագիր
Մարթինայիզմ	Ու. Ջևոնս, Կ. Մենգեր	Անձի մարդաբանական մոդելը	Մարդկային գործողություններն ուղղված են հաճույքների գործառնականացմանը: Վարքագծի հեղուկստական շարժառիթներ, հաշվելի ռացիոնալիզմ
Քեմբրիջյան դպրոց	Ա. Մարշալ	Մարդկային մոդել՝ հիմնված վերացականի և կոնկրետի սինթեզի վրա	Վարքագծի վերացական օրենքներ՝ հիմնված օպտիմալացման մոդելների և տնտեսական սուբյեկտի իրատեսական նկարագրության վրա
Ունիվերսալիզմ	Լ. Ռոբինս	Մարդու փիլիսոփայական և աշխատանքային մոդելները	Մարդկային վարքագիծը՝ պայմանավորված իր նպատակներով և սահմանափակ ռեսուրսներով՝ առաջարկելով այլընտրանքային տարբերակներ
Քեյնսականություն	Ջ. Մ. Քեյնս	Անձի հոգեբանական մոդելը	Սպառման հակումը նվազում է եկամտների աճի հետ մեկտեղ: Ինքնաբուխ վարքի դրսևորում ներդրումային որոշումներ կայացնելիս: Սպասումների ձևավորման ինտուիտիվ գնահատում սահմանափակ գիտելիքների և տեղեկատվության պայմաններում:

Սոցիալական մարդն իր վարքագծում առաջնորդվում է արժեքներով և նորմերով, գործում է սոցիալական դերերից ունեցած հասարակական ակնկալիքներին համապատասխան: Այս մոտեցումը բավականաչափ հստակ ձևակերպվել է Էմիլ Դյուրկհեյմի և Թալքոթ Փարսոնսի կողմից: Դյուրկհեյմի մեթոդաբանական ընդհանրության էությունն այն է, որ մարդու վարքագիծը պայմանավորված է հասարակության մեջ գոյություն ունեցող արժեքներով և նորմերով, որոնք պաշտպանված են սանկցիաներով՝ ուղղված այն սուբյեկտների խախտումների դեմ, որոնք բավարար չափով սոցիալականացված չեն [3]:

Մարդու սոցիալական և տնտեսական մոդելների հարաբերակցությունը կարելի է ներկայացնել REMM և SRSM մոդելների համեմատության միջոցով: REMM-ը ստեղծագործ, գնահատող և առավելագույնի ձգտող մարդն է, որի մոդիֆիկացված տեսակը՝ PREEMM-ը, ստեղծագործ, սահմանափակումների պայմաններում գործող, գնահատող, որոշակի սպասելիքներ ունեցող և առավելագույնին հասնող մարդն է:

Ժամանակակից գիտական գրականության մեջ REMM հապավումը օգտագործվում է տնտեսական անձին մատնանշելու համար, որը նշանակում է «հնարամիտ, գնահատող, առավելագույնի հասցնող մարդ»: Նման մոդելը ենթադրում է, որ մարդն իրեն լիովին ռացիոնալ է պահում տնտեսական օգուտներից օգտակարությունը քաղելու հարցում: Սա ներառում է հետևյալ պայմանները.

1) որոշում կայացնելու համար անհրաժեշտ տեղեկատվությունը լիովին հասանելի է անհատին.

2) անձը տնտեսության ոլորտում իր գործողություններում կատարյալ էգոիստ է, այսինքն՝ նրան չի հետաքրքրում, թե ինչպես կփոխվի այլ մարդկանց բարեկեցությունը իր գործողությունների արդյունքում.

3) փոխանակման վրա արտաքին սահմանափակումներ չկան (պայմանով, որ փոխանակումը հանգեցնում է օգտակարության առավելագույնի ապահովմանը).

4) բարեկեցությունը բարձրացնելու ցանկությունն իրականացվում է միայն տնտեսական փոխանակման, այլ ոչ թե գրավման կամ գողության տեսքով:

Նման ենթադրությունները հանգեցրել են ժամանակակից տնտեսագիտության դեմ որոշ մեղադրանքների, որ այն ամբողջովին հեռացել է իրական կյանքից:

SRSM-ը սոցիալականացված, սոցիալական դեր ունեցող անհատն է, որի վարքը սանկցիավորված է հասարակության կողմից:

Լինդենբերգի կարծիքով՝ գոյություն ունի անձի սոցիոլոգիական մոդելի երկու տեսակ [4]:

Առաջինը (SRSM) սոցիալականացված անձն է, ով կատարում է դերը և այն անձը, որը կարող է պատժվել: Սա մարդ է, որն ամբողջությամբ վերահսկվում է հասարակության կողմից: Նպատակը ամբողջական սոցիալականացումն է: Գործընթացն առաջնորդվում է հասարակության կողմից. մարդն իր դերն ունի դրանում: Ի վերջո, պատժամիջոցների կիրառման հնարավորությունը հասարակության վերահսկողությունն է:

Երկրորդ մոդելը (OSAM) այն մարդն է, ով ունի իր կարծիքը, ընկալունակ է, գործող է: Այս մարդն ունի կարծիք իրեն շրջապատող աշխարհի տարբեր կողմերի մասին: Նա ընկալունակ է, սակայն գործում է ըստ իր կարծիքի: Բայց նա տնտեսական մարդու հետ կապ չունի, քանի որ չունի հնարամտություն և սահմանափակումներ:

Համեմատելով այս երկու՝ REMM և SRSM մոդելները, կարելի է նկատել, որ սոցիալական մարդը սովորում և խաղում է իր դերը, ում համար չկա ավելի մեծ հաճույք, քան իրականի և անհրաժեշտի տարբերությունը նվազեցնելը: Մինչդեռ տնտեսական մարդը մեծ հաճույքով մեծացնում է իր օգտակարությունը և փնտրում է իր պահանջմունքները բավարարելու բոլոր նոր հնարավորությունները:

Այսպիսով, մարդկային տնտեսական վարքագծի հիմնական հասկացությունները համադրվեցին և համեմատվեցին համընդհանուր մոտիվացիոն գործոնների տեսանկյունից: Վերլուծությունը բացահայտեց մարդկային վարքի դետերմինիզմի զգալի աստիճան բոլոր հիմնական մոդելներում՝ տնտեսական, սոցիոլո-

գիական և հոգեբանական: Հարկ է նշել, որ մարդու տնտեսական վարքագծի վերլուծության ավանդական մեթոդները ցույց են տվել իրենց սահմանափակումները, ինչի հետ կապված՝ կարող ենք վստահորեն խոսել մարդու գործունեության պատճառահետևանքային գործոնները սկզբունքորեն բացատրելու նոր ուղիներ գտնելու և, մասնավորապես, տնտեսական գործունեության կարևորության մասին, որը հնարավոր է և կարող է վերացնել այն սահմանափակումները, որոնք խոչընդոտում են տնտեսական վարքագիծը որոշող վերացական հասկացությունների և պատճառահետևանքային գործոնների ներդաշնակ սինթեզին:

#### ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՑԱՆԿ

1. **Maslow A.H.** Motivation and Personality.- N.Y., 1954. - 411p.
2. **Dahrendorf R.** Homo sociologicus. 12. Aufl. - Opladen, 1973. - 15s.
3. **Левада Ю.А.** Проблема человека.- М.: Издатель Карпов Е. В., 2011. – 526 с.
4. **Lindenberg S.** An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular// Sociological Theory. -1985-.Vol. 3. - P. 99–113.

**Լ.Մ. ԱԳԱԲԱԿՅԱՆ, Գ.Ս. ՄՕՏԻՆՅԱՆ**

#### **ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОЙ НАУЧНОЙ СРЕДЕ**

Понятие экономической модели человека широко используется в различных областях научного знания, таких как экономика, социальная философия, география, культурология, антропология и др. Изучение модели человека актуально, поскольку способствует пониманию методологических основ современной экономики, а значит, и пониманию многих социальных процессов.

**Ключевые слова:** современное научное знание, модель человека, «человек экономический», «человек социологический», «человек психологический».

**L.M. AGABABYAN, G.S. MOSINIAN**

#### **PROBLEMS OF THE ECONOMIC MODEL OF MAN IN THE MODERN SCIENTIFIC ENVIRONMENT**

The concept of economic human being is widely used in various fields of scientific knowledge: economics, social philosophy, geography, culture, anthropology, etc. The study of the human model is relevant, as it contributes to the understanding of the methodological foundations of the modern economy, and therefore, to the understanding of many social processes.

**Keywords:** modern scientific knowledge, human model, "economic man", "sociological man", "psychological man".