

## Економіка цінностей та філософія економіки

Ніна Коннова, Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

Стаття присвячена аналізу аксіологічних уявлень, які лежать в основі теорій сучасної економічної науки взагалі та теорії фінансів зокрема. Розглядаються витoki концепту *homo economicus*'а чи людини економічної. У сучасній літературі, присвяченій філософським і методологічним проблемам економічної теорії, термін «*homo economicus*» вживається в двох основних значеннях. Перше – як суто технічний конструкт чи модель, утворену у вигляді суми певних припущень та уявлень, узятих у їхній граничній формі, або, якщо простіше, як певну ідеалізацію. Друге розглядає «*homo economicus*» як певний антропологічний тип, який характеризується відповідними ціннісними та поведінковими особливостями. Показано, що конструкт *homo economicus*'у виник не в результаті умоглядних міркувань, а має досить-таки довгу передісторію, суть якої полягає у поступовому відриві економічної теорії від етики. Людина економічна – це людина, яка вибудовує свою поведінку через підрахунок вигоди. Постійне ведення таких підрахунків є самодисципліною людини економічної. Така самодисципліна формує нову систему норм, вільну від моралі чи інших подібного роду речей. Нова система норм не передбачає якихось сталих догматів чи аксіом (як це звичай має місце в етиці), але є повністю раціональною і спирається на підрахунок імовірностей тих чи інших варіантів розвитку подій.

Показано еволюцію економічної науки. В її основу після розділення політичної економії на політичну філософію та власне економічну науку наприкінці XIX ст. був покладений принцип зростання, зростання не зважаючи ні на що. Цей принцип виходить на перший план у часи Великої депресії, але продовжує своє панування донині.

Показано, що сутність грошей полягає в тому, що вони є символом чи знаком боргових зобов'язань, тоді як їх концептуальною формою, вираженням їх кількісного аспекту є капітал. Саме капітал є тим двигуном, тією рушійною силою, яка змушує рухатися ринкова економіка.

Показано, що праця та капітал стають основоположними аксіологічними принципами сучасних економічних уявлень. Ідеалом стає людина економічна, тобто індивідуалістичний та егоїстичний тип, орієнтований на пошук вигоди, яка полягає в задоволенні бажань.

**Ключові слова:** *homo economicus*, економіка профіту, потлач, гроші, капітал, власність, праця, аксіологія

## Economics of values and philosophy of economics

*Nina Konnova, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

The article is dedicated to the analysis of axiological ideas lying in the foundation of the modern economic science in general and theory of finances in particular. The concept of *homo economicus* and its origins are considered. Concept of the "homo economicus" is used in the modern philosophic and methodologic literature on methodologic questions of economical science is used in two meanings. The first considers *homo economicus* only as a technical construct or model created in the form of certain hypotheses and suppositions set taken in their limit form as an idealization. The second takes it as a certain anthropologic type characterized with according values and behavior. It was demonstrated that the concept of *homo economicus* has a long before-history consisting in gradual break-up between economical theory and ethics. The *homo economicus* is a person who build his behavior through calculation of his profit. The latter is a form of his self-discipline that forms a new system of norms free from moral and other similar things. The new system of norms suppose no stable tenets and axioms as it takes place in ethics but remains rational and is based on probabilities calculations.

The evolution of economical science is regarded as well as its division into political philosophy and proper economic theory in the end of the XIX century, the role of the growth principle, the growth in spite of anything that stood to the first place in the time of the Great Depression and goes on occupying this place till now.

It is demonstrated that the essence of money consists in being a symbol and sign of debt obligations, that the

capital is representation of their accumulated form and moving power that makes market economics to move.

It is shown also that namely the ideas of capital as well as labour compound axiological foundation of modern economical ideas. The homo economicus or economical man, that means individualistic and egotistic psychotype oriented onto profit and satisfaction of his desires, becomes conceptual ideal.

*Keywords:* homo economicus, economics of profit, potlach, capital, property, labour, axiology

## Экономика ценностей и философия экономики

*Нина Коннова, Харьковский национальный экономический университет им. Семёна Кузнеца*

Статья посвящена анализу аксиологических представлений, которые лежат в основе теорий современной экономической науки вообще и теории финансов в частности. Рассматриваются истоки концепта homo economicus'a или человека экономического. В современной литературе, посвященной философским и методологическим проблемам экономической теории, термин «homo economicus» употребляется в двух основных значениях. Первое – чисто технический конструкт или модель, образованную в виде суммы определенных предположений, взятых в их предельной форме, или, если проще, как определенную идеализацию. Второе рассматривает «homo economicus» как определенный антропологический тип, который характеризуется соответствующими ценностными и поведенческими особенностями. Показано, что конструкт homo economicus возник не в результате умозрительных рассуждений, а имеет довольно-таки длинную предысторию, суть которой заключается в постепенном отрыве экономической теории от этики. Человек экономический – это человек, который выстраивает свое поведение через подсчет выгоды. Постоянное ведение таких подсчетов является самодисциплиной человека экономического. Такая самодисциплина формирует новую систему норм, свободную от морали или других подобного рода вещей. Новая система норм не предусматривает каких-либо устоявшихся догматов или аксиом (как это обычай имеет место в этике), но является полностью рациональной и опирается на подсчет вероятностей тех или иных вариантов развития событий.

Показана эволюция экономической науки. В ее основу после разделения политической экономии на политическую философию и собственно экономическую науку в конце XIX в. был положен принцип роста. Этот принцип выходит на первый план во времена Великой депрессии, но продолжает свое господство по сей день.

Показано, что сущность денег заключается в том, что они являются символом или знаком долговых обязательств, тогда как их концептуальной формой, выражением их количественного аспекта является капитал. Именно капитал является тем двигателем, той движущей силой, которая заставляет двигаться рыночную экономику.

Показано, что труд и капитал становятся основополагающими аксиологическими принципами современных экономических представлений. Идеалом становится человек экономический, то есть индивидуалистический и эгоистический тип, ориентированный на поиск выгоды, которая заключается в удовлетворении желаний.

*Ключевые слова:* homo economicus, экономика профита, потlach, деньги, капитал, собственность, труд, аксиология

**М**етою даної статті є аналіз аксіологічних уявлень, які лежать в основі теорій сучасної економічної науки взагалі та теорії фінансів зокрема. Для вирішення цього завдання необхідно проаналізувати ключові підходи сучасної аксіології, а також базові концепти економічної науки. Теорія будується шляхом узагальнення, абстракції та ідеалізації, такі як «досконалий ринок», «суто планове господарство», «попит і пропозиція» тощо. Вони утворюють певні семіотично-концептуальні структури, крізь призму яких оцінюються реальні економічні процеси. Одним з елементів таких структур і виступає ідея homo economicus'a, яку також планується проаналізувати у даній статті. Концепт homo economicus'a передбачає також серед іншого відповідну систему аксіології, відмінну від аксіології, декларованої в сучасних демократичних суспільствах провідних країн сучасної західної цивілізації. Зазначена невідповідність мало представлена в сучасній філософській літературі і de facto залишається на рівні колективного несвідомого, проявляючи себе в ролі психологічних проєкцій лівацького дискурсу щодо ринкової економіки загалом та системи капіталізму зокрема. Саме цей момент визначає актуальність пропонованого аналізу.

У сучасній літературі, присвяченій філософським і методологічним проблемам економічної теорії, термін «homo economicus» вживається в двох основних значеннях. Перше розглядає його як суто технічний конструкт чи модель, утворену у вигляді суми певних припущень та уявлень, узятих у їхній граничній формі, або, якщо простіше, як певну ідеалізацію. Друге розглядає «homo economicus» як певний антропологічний тип, який характеризується відповідними ціннісними та поведінковими особливостями [5, с. 175]. Російський дослідник А. Н. Сорочайкін називає такий другий варіант «психологізованим» варіантом першого ідеалізованого варіанту і вказує на те, що його можна розглядати як абстракцію психологічних аспектів суто економічної поведінки [6, с. 122]. Безперечно, у межах сучасної економічної теорії homo economicus є насамперед ідеалізацією, тобто певною умовною моделлю людини, чия поведінка визначається винятково власними економічними інтересами, які вона переслідує незалежно щодо інтересів інших людей. Умовність такої моделі є очевидною для всіх теоретиків економічної теорії та філософської антропології і використовується

в ролі суто абстрактного конструкту для побудови подальших економічних моделей.

Між тим слід зазначити, що конструкт homo economicus'a виник не в результаті умоглядних міркувань, а має досить-таки довгу передісторію. Уперше його вводить у своїх працях класик політичної економії Джон Стюарт Мілль. Він пише, що політична економія не займається всією цілісністю різних сторін життя суспільства чи окремої людини, а бере з цієї цілісності лише один аспект, аспект накопичення багатства. Відповідно, людина в контексті політичної економії береться як істота, яка бажає володіти матеріальними цінностями. З усіх властивостей притаманних людині розглядаються лише такі (відразу до праці, бажання задоволення тут і нині), які є дотичними до цього аспекту. Ключовим моментом людської природи в даному зрізі виступає індивідуалізм (тобто кожен сам за себе і переслідує власні інтереси), який виражається в матеріальному зацікавленні та інструментальній раціональності [9].

Слід зазначити однак, що витoki концепту «homo economicus» чітко простежуються до т.зв. «selfish school» («егоїстична школа»), представниками якої були Гоббс і МанDEVІЛЬ. Так, Томас Гоббс ще у своєму «Левіафані», виданому в 1651-му році, пише про природний стан як про війну всіх проти всіх, вказуючи, що в основі людської природи лежать самі лише сваволя та егоїзм, не стримувані жодними моральними настановами.

Економічна теорія в сучасному розумінні цього слова виникає у XVIII ст. як наука про вартість, вільна від будь-яких турбот про чесноти чи обов'язок, як наука, яка розвиває абсолютно аморальну копію взаємодії людей між собою та зі світом [3, с. 165–166]. Єдине, що є важливим, це користь, яка виражається через вартість та може бути підрахована. Відмінність між різними видами користі має виражатися суто кількісно і ніяк інакше. Двома сторонами кількісної оцінки виступають аскетизм (тобто здатність зосередитись на продуктивній праці, яка і породжує матеріальну користь) і гедонізм (тобто можливість одержувати задоволення від матеріальних продуктів праці) [3, с. 178].

Цей розрив з мораллю відбувся звичайно не відразу. Першим кроком у напрямку до цього стає суб'єктивізація користі. Якщо утилітаристи XVIII ст. ще намагалися віддавати визначення певної об'єктивної користі (через об'єктивні потреби, критику економічної надмірної нерівності чи

міркування про те, що повільне споживання є кращим за швидке), то вже т. зв. маржиналісти XIX ст. все це рішуче відкидають. Згідно з ними кожен індивід сам визначає, що йому потрібно; принципово не можна порівнювати потреби і користь різних індивідів, оскільки неможливо проникнути всередину індивідуального людського духу й відшукати спільний знаменник почуття приємності від задоволення тих чи інших потреб. Єдине, що можна запропонувати індивідууму – це математичні розрахунки. Останні ж потребують радикального очищення теорії від будь-яких моральних, соціальних, політичних елементів. Парето, наприклад, запропонував ідею т. зв. офельмічності або чистого індивідуального бажання, без урахування будь-якої об'єктивної корисності. Як він сам визначав офельмічність, «прийнятне ставлення, завдяки якому певна річ задовольняє певну потребу чи бажання, чи то легітимне, чи то ні» на відміну від «користі», терміну, що зберігає за собою відповідні об'єктивні конотації, вказуючи на «властивості речі, що сприяють розвитку та процвітанню індивідуума, раси чи всього людського роду» [3, с. 197–198]. Власне, якщо коротко, то офельмічність – це абсолютно суб'єктивна властивість, тоді як користь може визначатися за допомогою чисельних, хоча й суперечливих, критеріїв. Тобто в основі економічної теорії лежить психологія, причому психологія, що тяжіє до соліпсизму. Власне економічна теорія – це свого роду психологія плюс математика. Маржиналісти претендували також на те, що вони дають математичну основу психології як такої. В основі цієї психології ідея homo economicus'а чи людини економічної [3, с. 191–200]. Людина економічна з головою занурена в економіку, живе економікою, сприймає і пізнає себе, своє – я – через економічні, зокрема фінансові (в сучасних умовах) трансакції.

Отже, людина економічна – це людина, яка вибудовує свою поведінку через підрахунок вигоди. Постійне ведення таких підрахунків є самодисципліною людини економічної [3, с. 202–204]. Така самодисципліна формує нову систему норм, вільну від моралі чи інших подібного роду речей. Нова система норм не передбачає якихось сталих догматів чи аксіом (як це зазвичай має місце в етиці), але є повністю раціональною і спирається на підрахунок імовірностей тих чи інших варіантів розвитку подій. «Нова нормативність – це самоконтроль енергії бажань, саморегуляція імпульсів,

самодисципліна пристрастей. "Дух капіталізму", по суті, передбачає наявність вільного бажання й відхиляє імператив самоконтролю. З одного боку, економічна рефлексія виступає на захист бажань як енергетичного джерела багатства і принципу розрахунку цінностей, а з іншого – робить із цього розрахунку форму регулювання бажань, цілком сумісну з новим порядком речей», – пише Крістіан Лаваль [3, с. 205].

Людина економічна живе і діє, постійно розраховуючи шанси і ризики. Останнє ставить в основу математичного апарату економічної науки теорію імовірностей, а теорія імовірностей переорієнтовує всі питання політики і моралі на тілесні аспекти досвіду. Задоволення та страждання ж є основою спонукальних причин людської діяльності. Люди діють задля досягнення задоволення та уникнення страждань. Економічні розрахунки – це поєднання принципу причинності та кількості [3, с. 211–212].

Філософи-просвітителі XVIII ст. писали, що людина створена для щастя. Відповідно економічна теорія так само має за мету пошук шляхів досягнення його. Щастя визначалося звичайно як сума задовольень мінус сума страждань. Але порахувати таке можливо лише в тому випадку, коли і задоволення, і страждання представлені у вигляді суто абстрактних конструкцій. Грошовий еквівалент стає тут єдиним способом вимірювання. Подібно тому, як термометр служить для вимірювання температури, а барометр – тиску, так само гроші служать для виміру кількості щастя, стверджував Бентам [3, с. 213]. Останнє зовсім не означає, що щастя в грошах чи навіть, що все зводиться до грошей. Пориви душі, писав Альфред Маршалл, виміряти неможливо, але зате можливо виміряти їх наслідки [3, с. 215]. І лише гроші дозволяють встановити яку-небудь систему гетерогенності та відмінності.

Загальний висновок, який слідує з концепцій «selfish school» – це презумпція методологічного індивідуалізму та егоїзму в аналізі місця людини в соціумі. Саме це стає світоглядно-методологічною передумовою теорії засновника політекономії як науки, англійського філософа Адама Сміта з його ідеями «власного інтересу» (self-interest) та «невидимої регулюючої руки» (ринку). Невидима рука ринку координує дії з переслідування власного інтересу, у результаті кожен агент ринку, переслідуючи лише власну вигоду, сприяє користі інших і зростанню загального добробуту. Концепт Міля відразу

викликав не лише зацікавлення, але також і жваву критику. Критики Мілля відзначали при цьому занадто спрощений характер такого бачення, яке повністю ігнорує моральну сторону справи. Але є очевидним, що дане спрощення виступає абсолютно необхідним, оскільки з усього багатоманіття мотивів і цінностей потрібно обрати лише такі, які безпосередньо впливають на процес економічної діяльності, відкидаючи все інше, з тим щоб створити певне концептуальне ядро для побудови абстрактного каркасу теорії. Так, наприклад, Дж. Інграм «карикуризував» homo economicus'a, вказуючи, що він відрізняється від genus Homo як свого роду «money-making animal» («тварина, що робить гроші»). Тобто концепт homo economicus, введений як абстрактна модель людської поведінки в галузі економічного життя, перетворився врешті-решт на карикатурний портрет сучасної західної людини. Американські соціологічні дослідження показують, що студенти економічних факультетів демонструють більш корисливу поведінку, а викладачі жертвують менше грошей на благодійність, аніж їхні колеги з інших факультетів [4, с. 93]. Таким чином «фінансова поведінка допомогла втілити в реальність той ринок, який існував теоретично», – пишуть американські соціологи Дональд Маккензі і Ювал Мілло (цит. по [4, с. 94]).

Якщо говорити про аксіологічні аспекти усього вище сказаного, то очевидними є індивідуалізм та егоїзм (останній втрачає свої негативні конотації), а також гедонізм суто індивідуалістичного типу. Питання щастя й евдемонізму як такі не піднімаються, оскільки в основу покладені аспекти бажання та його задоволення, які, очевидно, мало узгоджуються з принципами евдемонізму, а лише гедонізму. Осмислення наявних на сьогодні парадигм економічної науки потребує комплексного, трансдисциплінарного підходу. Теорії сучасної економічної науки, зокрема фінансові, є насамперед абстрактними семіотичними системами, в яких одні знаки вказують на другі, другі на треті, треті на четверті і т. д., і т. п. З реальністю ці системи взаємодіють, відповідаючи чи не відповідаючи їй фактам – сам же механізм та причини такої відповідності/невідповідності залишається за кадром і його неможливо зрозуміти в межах самих економічних теорій. Будь-яка людська спільнота (звичайно, якщо її можна назвати спільнотою) являє собою певну єдність. Єдність спирається на відповідне відчуття, відчуття єдності, яке передуює спільноті

як такої, саме створює спільноту. Механізм дії цього відчуття є міфічним за своєю суттю. З цього випливає, що єдність суспільства, у межах якої тільки і стає можливою високорозвинута спеціалізована та фінансілізована економіка стає можливою лише після досягнення певної соціальної угоди між потенційними її агентами або, іншими словами, після досягнення певного рівня соціальної та семіотичної єдності. Первинною передумовою цієї первинної єдності стає економіка дару, саме вона дає той необхідний рівень соціальної єдності, яка є необхідною для нормального функціонування ринкової економіки, яка осмислюється в межах теорії homo economicus'a.

Сучасна аксіологія на відміну від аксіології XIX ст. передбачає два ключових підходи – функціоналістський та субстантивістський. Перший дозволяє провести аксіологічну інтерпретацію як сучасної економіки профіту, так і економіки дару та потлачу. Зокрема, теорії дару і потлачу дозволяють пояснити, яким чином забезпечується цілісність суспільства, тобто як суспільство тримається купи. Однак така інтерпретація зазнає значної критики, зокрема з боку марксистської філософії, оскільки вона, як зазначає, наприклад, Альтюссер, ігнорує сферу виробництва і тому не може бути застосована в сучасних умовах. Згідно з Марксом в основі всіх цінностей лежить праця [11, с. 26].

Однак, що таке праця? За Марксом, це фізичні та розумові зусилля найманих робітників, зосереджені на процесі виробництва матеріальних цінностей. Очевидно, що тут не згадується аспект організації, тобто зусилля, зроблені менеджерами та власниками. Питання про те, чи оплачується праця найманих робітників повною чи неповною мірою, є занадто туманним, оскільки залишається питання про оплату праці організаційної. Організація передбачає міжлюдські стосунки. Сучасна антропологія показує, що в основі всіх стосунків лежить обмін дарами у формі чи то матеріальних благ, чи то послуг, чи то просто моральних едвансів [11, с. 31].

У Сполучених Штатах є такий вислів «індіанський дар», який з'явився ще у XVIII ст., після публікації Томасом Хатчінсоном історії англійських колоній. Англієць приходить у гості в індіанське поселення, де йому роблять чудовий подарунок, майстерно вирізьблену курильну люльку. Англієць у захваті, він уявляє, що подарує її якомусь музею, де вона буде

виставлена з биркою «дарунок такого-то». Яким же є його здивування, коли наступного дня до нього приходять індіанці з іншого поселення і просять показати люльку. Коли він показує, вони розглядають її, демонструючи свій захват майстерною роботою і всіляко даючи йому зрозуміти, що він має подарувати люльку їм. Тобто, згідно з індіанськими традиціями, люлька є даром, який, однак, не може стати чияюсь власністю, вона має постійно переходити від одного до іншого [8, с. 23–24].

Саме цим прикладом починає свій виклад Люїс Хайд у своїй книзі «Дар. Як творчий дух перетворює світ». Тобто в індіанців, як і в багатьох інших первісних племен, існувало чітке розрізнення дару і капіталу – перше не може стати другим – воно, дар, має постійно переходити з рук у руки. Подібні практики, відомі в сучасній антропологічній та культурологічній літературі як потлач, були описані багатьма антропологами та етнологами, які досліджували культури первісних племен у всьому світі.

Люїс Хайд наводить казку зі збірки братів Грімм про те, як чоловік і дружина зібралися поласувати смаженою куркою, але побачили, що до їхньої садиби підходить якийсь жебрак. Чоловік швидко заховав курку, після чого дав жебракові трохи хліба. Після того, як жебрак пішов, чоловік поліз за куркою, але раптом побачив, що замість курки на тарілці сидить потворна жаба. Ця жаба стрибнула на обличчя чоловікові й прилипла до нього. Після цього він був змушений постійно її годувати, бо інакше вона починала їсти його обличчя [8, с. 33]. Казка більш, ніж метафорична. Чоловік, пожалкувавши курки для нужденного, випадає із загального простору достатку й благополуччя, і його починає мучити жаба. Тобто відбувається випадіння із простору дару із його надлишком у простір вигоди із його постійними нестачами та злиденністю.

Люїс Хайд цитує Маршалла Салінса: «Ринково-індустріальна система сама породжує нестачу та дефіцит, причому робить це в небачених масштабах і такою мірою, до якої навіть близько не змогли підійти інші суспільства. Там, де виробництво і розподіл спираються на поведінку цін, а все життя залежить від придбання та витрачання, нестача матеріальних благ стає явним, передбачуваним початковим пунктом будь-якої економічної активності» [8, с. 52].

Броніслав Маліновський описав практику т.

зв. кула – колобігу дарування серед племен Нової Гвінеї. Дарують звичайно намиста та браслети... [8, с. 35–40]. Етика дарування кула в аборигенів дуже розвинута. Якщо хтось хоче залишити собі річ, яка йому сподобалася, він може це зробити поклавши замість неї іншу рівноцінну річ, у такому разі кула продовжиться як годиться, ніби нічого й не сталося. Можна замінити уподобану річ чимось менш цінним. У такому разі того, хто вчинив таке, будуть засуджувати за скупість, але практика кула так само буде продовжена, оскільки формально правила вважаються виконаними [8, с. 40]. У ході практики кругового дарування утворюється суспільне тіло, товариство, об'єднане практикою дарування. Его окремого учасника визначається цим соціальним тілом – тубільці говорять про свій клан (об'єднаний практикою кругового дарування) як про своє тіло [8, с. 43]. Люїс Хайд пише: «Знову ж таки тіло може розширюватися за межі своєї, так би мовити, шкіри, і при своєму граничному розширенні воно перестає бути тілом. Якщо ми проникнуті духом дарування, то ми любимо саме відчуття відкритості нашого тіла. Твердість "я" має свої переваги, але в певних випадках ми воліємо повільного розширення, повільної експансії, якщо скористатися однією з метафор Уїтмена, згідно з якою "я" насолоджується, віддаючи й беручи світу, поки врешті решт не залишає межі своєї закінченості» [8, с. 43–44]. Тому що все, що поміщене в ті чи інші межі, рано чи пізно вичерпується. Отже, або розширення, або поступове виснаження [8, с. 48].

Дар може циркулювати на будь-якому рівні розвитку «я». Я можу просто дарувати щось комусь і відчувати моральне вдоволення від цього. Це вдоволення може бути суто егоїстичного характеру. Практика кула охоплює досить велике коло передачі дару, у результаті її виникає почуття єдності групи, але не більше. Це нагадує індійську притчу про те, як дві жінки, які, намагаючись дотримуватись настанов щодо подачі милостині, подавали її одна одній. Тобто виникла група всього лише з двох осіб. У новозеландських маорі є більш цікава практика. Уполювавши якусь дичину, чоловіки передають певну частину місцевому чаклунові, який варить здобич, частину з'їдає сам, а з частини виготовляє амулети маурі, які вважаються втіленням духу хау (духу дару, духу лісу, природи), і які є даром, який чаклун повертає лісові. Для того щоб і далі в лісі водилася дичина, і щоб мисливці могли її вполювати. Тобто тут передбачається ширше

поле порівняно з тим, яке виникає в практиці кула. Поле: ліс – мисливці – чаклун – ліс [8, с. 45]. Якщо товар рухається в напрямку одержання прибутку, то виникає запитання, а куди рухається дар. Дар рухається в напрямку порожнечі, тобто в напрямку того, хто нічого не має і, відповідно, найбільше дару потребує [8, с. 53].

Дар є актом доброї волі. Боас описує такий звичай в одному з племен. Якщо хтось ненавмисне образив когось, то образений робить подарунок кривдникові. Якщо образа справді була ненавмисною, то кривдник робить ображеному дарунок у відповідь. У результаті починається циркуляція дарів і, відповідно, доброї волі всередині групи. «Те, що збирається в дарі, – пише Л. Хайд, – є не лише відчуття щедрості та безкорисності та ствердження індивідуальної доброї волі, перетворення цих окремих частинок у *spiritus mundi* (світовий дух), у єдину душу, у щільний пучок, волі якого фокусуються лінзою дару. Так дар стає провідником соціальної спайки, і це знову ж таки викликає відчуття, що проходження дару збільшує його цінність, бо, принаймні, з точки зору суспільних відносин ціле завжди є чимось більшим, аніж сума його частин. Якщо дар об'єднує групу, то він набуває більшої цінності вже після першої передачі, а після неї він, неначе вірний закоханий, продовжує рости, дивуючи учасників цього дійства своєю постійністю» [8, с. 71]. Тобто зростаюча цінність мідних блях є метафорою чи проекцією свого життя на ці бляхи [8, с. 71]. Дар встановлює зв'язок. Це проявляється навіть у тривіальних побутових ситуаціях. Наприклад, під час спільних застіль учасники наливають вино спочатку не собі, а своїм сусідам. Чи пригощають сигаретами або цукерками незнайомих людей під час поїздок. Або навіть, коли уряди одних країн надають допомогу жителям інших. Чи дари, жертви богам, які поєднують людей із ними. Усе це означає встановлення політичних, соціальних, психологічних чи духовних зв'язків з усіма наслідками. Тобто, окрім видимої матеріальної, існує й розвивається невидима символічна економіка [8, с. 101].

Яка різниця між обміном дарами в економіці дару та обміном грошей і товарів у економіці профіту? Різниця в тому, що у випадку обміну дарами дарувальник віддає не лише певну річ чи робить послугу, але також ніби передає якусь частинку себе самого, одержуючи натомість певний символічний капітал у формі престижу, пошани, соціального положення тощо. Мірилом

же останнього в межах грошової економіки є гроші та грошовий капітал, що виходить на перший план в умовах капіталізму [2].

Власне, в основі намагань до накопичення багатства лежить звичайно не матеріальна жадоба, а саме намагання до символічного капіталу [12, с. 36]. Наприклад, предметом потлачу у народу хаген виступають свині. Їх вирощують жінки, однак, передають один одному у дар чоловіки. Даруючи свиней чоловіки набувають символічний капітал, підносячи свої імена до відповідного соціального рівня. Свині ж ніби виникають у процесі дарування. Цей випадок може служити для підтвердження того, що цінності як такі виникають не внаслідок праці, а внаслідок бажань і обміну [11, с. 38]. Останнє власне свідчить на користь функціоналістського підходу на противагу субстантивістському.

Однак залишається запитання про те, звідки і як беруться свині, наявність яких є необхідною задля того, щоб функціоналізм запрацював. Свині з'являються частково завдяки праці, частково ж завдяки природі. Функціоналістський підхід, ігноруючи загалом аспект походження матеріальних цінностей, виходить з того, що вони виникають ніби самі по собі, природним чином і далі стаючи чияюсь власністю та, будучи даровані, породжують символічний капітал. Зростання останнього таким чином обмежується самою природою, її умовами. Первісна праця була малопродуктивною і мало впливала на ці умови.

Однак, у Новий час ситуація змінюється. Індустріалізація збільшує продуктивність праці, що веде до тенденції ігнорування принаймні значної частини природних умов. Якщо засновники сучасної економічної науки Сміт і Рікардо виокремлювали три основні складові економічного виробництва – працю, землю і капітал, то в ХХ ст. від них залишаються лише праця і капітал [4, с. 71]. Слово «економіка» чи точніше «економікон» було вигадане Ксенофонтом, який визначав її/його як мистецтво ведення домашнього господарства, яке він відрізняв від «хрематистики» або мистецтва здобувати багатство. Ототожнення економіки зі здобуттям багатства з'являється більш ніж двома тисячами років пізніше, в працях Джеймса Стюарта, Адама Сміта, Джона Стюарта Мілля. Саме починаючи від них економічна наука починає розглядатися як наука про примноження матеріальних багатств і зокрема про економічне зростання [4, с. 36–37]. Парадокс еволюції економічної науки

полягає в тому, що спочатку вона оголошує себе наукою про людську поведінку на початку ХХ ст., а тоді на багато десятиліть забуває про цю поведінку, зосереджуючись на вивченні суто математичної статистики [4, с. 38]. Пояснення полягає в тому, що в її основу після розділення політичної економії на політичну філософію та власне економічну науку наприкінці ХІХ ст. був покладений принцип зростання, зростання не зважаючи ні на що. Це «тільки вперед» стає основоположною рисою західної ментальності та культури [4, с. 41–44]. Власне цей принцип виходить на перший план у часи Великої депресії, але продовжує своє панування донині. Зростання ж вимірюється у суто грошовому еквіваленті, а зовсім не у конкретних матеріальних чи тим паче духовних цінностях, навіть таких, як зростання рівня життя. Усе інше розглядається переважно як «паливо», енергія для такого грошового зростання.

Якщо сутність грошей полягає в тому, що вони є символом чи знаком боргових зобов'язань, то їх формою, вираженням їх кількісного аспекту є капітал. Слово «капітал» походить з латинської мови, де воно означало голову худоби. Стада худоби були основним мірилом багатства в архаїчні часи – їх досить легко переганяти з місця на місце, вони дають приплід, збільшуючи наявне багатство – звідси всі ті значення терміну «капітал», які він мав у подальшому. А саме, реальний матеріальний актив, а також одночасно здатність генерувати додаткову вартість [7, с. 40]. Саме капітал є тим двигуном, тією рушійною силою, що змушує рухатися ринкову економіку, як відзначали ще і Адам Сміт, і Карл Маркс. Так, згідно з Адамом Смітом, джерело багатства – це економічна спеціалізація, яка збільшує продуктивність праці, унаслідок чого виграють усі її учасники. Сама ж спеціалізація та обмін уможливорюються саме капіталом. Чим більший капітал, тим більша спеціалізація та зростання продуктивності. Тобто чим більше актив, тим більше зростання додаткової вартості. Тобто капітал – це не лише активи, але також потенціал зростання [7, с. 41–42].

Капітал часто плутають із просто накопиченими грошима. Звідси всі проблеми. Країни т. зв. третього світу намагаються накачати свої економіки грошима, але демонструють повну неспроможність нарощувати капітал. Лише, якщо ми припиняємо плутати капітал із грошима, усе стає на свої місця, і загадка капіталу зникає [7, с. 43].

Для наочного пояснення природи капіталу знаменитий перуанський економіст і громадський діяч Ернандо де Сото пропонує метафору гірського озера. Озеро високо в горах, живиться гірськими потоками, які далі витікають з нього й течуть униз. Якщо ви інженер, то ви можете поставити задачу, побудувати греблю, з тим щоб накопичити в озері необхідну кількість води, потенційну енергію якої в подальшому можна було б використовувати для обертання турбін чи інших приладів. Так само капітал – це певна потенційна енергія [7, с. 44]. Але проблема в тому, що основні механізми, які уможливають функціонування капіталу на Заході, винайшли зовсім не задля капіталу, а задля захисту майнових прав. І лише в подальшому виявилось, що ці механізми не лише захищають власність, але також уможливають творення й обіг капіталу в небачених до того масштабах [7, с. 45]. «Формалізована система майнових прав, – пише де Сото, – це гідроелектростанція капіталу. Саме тут народжується капітал» [7, с. 46].

Надумку Ернандо де Сото, основна перешкода, що заважає т. зв. країнам третього світу вписатися вперед у сферу економіки – це нездатність продукувати капітал. Адже саме капітал виступає тією силою, яка рухає економічний прогрес, кров'ю капіталістичної економіки. Справа навіть не в наявності чи відсутності капіталу як такого, а все ж в нездатності його продукувати. Так, наприклад, як вказує де Сото, багато з країн третього світу мають цілком достатній капітал, який лише чомусь не працює. В Єгипті прості незможні громадяни накопичили матеріальних цінностей вартістю, за підрахунками, у 55 разів більше вартості всіх іноземних інвестицій за весь час існування Єгипту як незалежної держави (починаючи з середини ХІХ ст.), зокрема іноземні кошти, вкладені в будівництво Суецького каналу та Асуанської греблі. У Гаїті – у 150 разів (теж за весь час незалежності, починаючи з 1804 р.). Єдина проблема, що всі ці матеріальні цінності не мають належного юридичного оформлення: будинки, приміром, зведені на землі, на яку немає офіційного права власності, або мають додаткові, неоформлені юридично поверхи тощо [7, с. 15]. Тобто переважна кількість незможних громадян чимось таки володіють, але без належного юридичного оформлення, ця, їхня власність, є лише т. зв. мертвим капіталом. Оскільки, не передбачає процесу належної репрезентації з тим, щоб її можна було запустити в продукування нового, додаткового капіталу. Власне, чим

відрізняється Захід, так це тим, що там усе це є. Саме в цьому полягає пояснення, чому Захід може створювати капітал, а інші країни ні [7, с. 16–17].

Населення країн, які на Заході вважаються бідними, часто насправді живе не так бідно й не у таких злиднях, як це уявляється на Заході. Насправді, це населення володіє значно більшою кількістю власності, аніж можна уявити на перший погляд. Але справа в тому, що ця власність не є належним чином оформленою і, відповідно, репрезентованою. Брак же репрезентації породжує брак інформації (необхідної для економічного розвитку) [7, с. 23].

Лише належним чином оформлена (репрезентована) власність забезпечує ефекти капіталізму, що ведуть до зростання й добробуту. Перший ефект – це вираження економічного потенціалу активів (чітка письмова репрезентація прав власності дозволяє легко порівнювати різні аспекти тієї чи іншої власності, що, у свою чергу, уможлиблює її включення до економічного обігу продукування капіталу). Ще Аристотель, указує де Сото, говорив про те, що, якщо ми зосереджуємося на потенціалі речі, ми тим самим збільшуємо практичні аспекти її використання до нескінченості [7, с. 50]. Другий ефект – інтеграція розпорошеної інформації (підвищує ефективність виробництва та обміну). Третій ефект – перетворення власників на відповідальних економічних гравців. Четвертий ефект – зростання ліквідності об'єктів власності (якщо вони оцінюються за стандартизованою системою, то це збільшує їх ринковий потенціал). П'ятий ефект – розвиток соціальних зв'язків, шостий – безпека угод [7, с. 48–59].

Отже, власність – це не лише документ, але також посередник, який фіксує й накопичує інформацію, необхідну для руху ринкової системи. Саме вона встановлює зв'язок між капіталом і грошима. Гроші самі по собі не ведуть до зростання, лише капітал. Капітал же створюють не гроші, а люди, які через відносини власності координують свої зусилля зі створення нових і нових цінностей. Зростання капіталу на Заході є результатом більш, ніж двохсотлітніх зусиль із вдосконалення відносин власності між окремими людьми та інститутами [7, с. 61–62]. Система капіталізму передувала підйому індустрії в XIX ст. «Ось чому роботи Сміта є такими важливими. Він створив таку систему поглядів, у якій з'являється уявний світ повністю вільний від боргу та кредиту і, як наслідок, від

почуття провини і гріха; світ, у якому чоловіки і жінки є вільними для того, щоб розраховувати свою вигоду з повним знанням і розумінням того, що Бог створив світ саме так, щоб все рухалося в напрямку до все більшого добра», – пише Девід Гребер [10, с. 344].

Отже, праця та капітал стають основоположними аксіологічними принципами сучасних економічних уявлень, вочевидь субстантивістськими за своєю суттю. Ідеалом стає людина економічна, тобто індивідуалістичний та егоїстичний тип, орієнтований на пошук вигоди, яка полягає в задоволенні бажань. Очевидно, що індивідуалізм не сприяє єдності суспільства, а самі ринкові відносини стають можливими лише за умов певної згоди між людьми, за умов відсутності гоббсівської війни всіх проти всіх, а сталі економічне зростання лише за умов достатньо згуртованого суспільства. Умовами та вираженням якого є держава та політична нація. Чому не спрацьовує Марксова формула – держава + капітал, запитує сучасний японський філософ Кодзін Каратані. Відповідь, яку він знаходить, полягає в тому, що до цієї формули необхідно додати ще один елемент. Це нація. Тобто для того щоб марксистський підхід спрацьовував, необхідно, щоб був капітал – держава – нація [12, с. 209]. «Природний стан» життя людського суспільства означає життя у невеликих групах, де всі знають один одного і тому чітко розуміють, де свої, а де чужі, і як слід поводитися з одними та іншими. Сучасним аналогом малої групи як раз і є нація, нація як екстраполяція та як уявна спільнота, за Бенедиктом Андерсоном [1]. Якщо єдність у малих групах (також комунікація між окремими малими групами) досягається через дар (зокрема потлач), то всередині націй – через національну ідеологію, міфологію, солідарність, які виступають уявними, абстрагованими аналогами об'єктів дару.

#### **Висновки.**

Отже, підводячи підсумки, можемо зазначити, що сучасна картина соціально-гуманітарної реальності є розщепленою. З однієї сторони, ми маємо систему економічних уявлень та переважно субстантивістської аксіології; з іншої – уявлень суто гуманітарних, екологічних, національно-політичних та функціоналістської аксіології. Субстантивістська аксіологія виходить із «субстантивістського» розуміння цінності, що цінність знаходиться не в самій людині та її самопочутті, а назовні, у тому, що можна виміряти чи то в праці, чи то в

матеріальних речах, які є результатом праці, та ігнорує «суб'єктивні» чинники людського буття – міжлюдські стосунки, мир, злагоду, соціальну гармонію. Таке ігнорування дозволяє «субстантивувати» поняття суб'єкта економічної діяльності, homo economicus'a, яке із суто абстрактного інструменталістського поняття, разом з іншими поняттями такого роду (поняття вільного ринку, закону попиту та пропозиції) є основою абстрактного мовно-концептуального каркасу сучасної економічної науки, теорії, яка не є віддзеркаленням об'єктивної економічної реальності, а усього лише сукупністю певних моделей із досить обмеженою (як показує реальна практика сучасної економіки) сферою застосування.

У той же самий час очевидно, що концепт homo economicus'a виник не як елемент свідомого концептуального конструювання, а

розвинувся як один із елементів відповідного типу світогляду (протестантської етики) Нового часу. Цей тип світогляду і система цінностей, однак він ніколи не був єдиним домінуючим у західному світі. Альтернативою йому виступали цінності гуманістичні. Вони не знайшли такого відтворення у системі економічних уявлень, однак вплинули на інші галузі західної та (пізніше) світової культури. Звернення до інших, незахідних культур з їх системами потлачу, економіки обміну дарами та т. п. речами дозволяє обґрунтувати інший, функціоналістський тип аксіології. Подолання зазначеного розриву можливе через чітке визнання того, що теорії та певні ключові концепти сучасної економіки. Зокрема, і насамперед це стосується концепту homo economicus'a, який має технічний, а не реальний характер.

## БІБЛІОГРАФІЧНІ ПОСИЛАННЯ

1. Андерсон Бенедикт. Уявлені спільноти. Міркування щодо походження й поширення націоналізму. Київ : КРИТИКА, 2001. 272 с.
2. Коннова Н. О. Homo economicus як міф і абстрактне поняття. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна № 1114. Серія: теорія культури і філософія науки*. 2014. Вип. 51. С. 136–140.
3. Лаваль Кристиан. Человек экономический. Москва : Новое литературное обозрение, 2010. 432 с.
4. Реворт Кейт. Економіка пончика. Як економісти XXI століття бачать світ. Київ : «Наш формат», 2019. 292 с.
5. Сорочайкин А. Н. Методологические аспекты «homo economicus» как антропологической модели: идеализация, конструктивность, символичность. *Основы экономики, управления и права*. 2012. Вып. № 2 (2). 130 с.
6. Сорочайкин А. Н. Homo economicus: антропологические предпосылки и эпистемологические допущения экономических теорий : монография. Самара : Офорт, 2009. 352 с.
7. Сото Ернандо де. Загадка капіталу. Київ : «Наш формат», 2017. 232 с.
8. Хайд Льюис. Дар. Как творческий дух преобразует мир. Москва : Поколение, 2007. 480 с.
9. Aktipis Athena C., Kurzban Robert O. Is Homo economicus extinct? Vernon Smith, Daniel Kahneman and the Evolutionary Perspective. *Journal of Economic Literature Codes: B25, B31, B52*. URL: [http://www.athenaaktipis.com/Cooperation\\_files/AktipisKurzban2004AAE.pdf](http://www.athenaaktipis.com/Cooperation_files/AktipisKurzban2004AAE.pdf).
10. Graeber David. Debt: The First 5000 Years. Melvillehouse, Brooklyn, New York, 2011. 534 p.
11. Graeber David. Toward An Anthropological Theory of Value. New York, USA, Palgrave; Hampshire, England, 2001. 354 p.
12. Karatani Kojin. The Structure of World History. From Modes of Production to Modes of Exchanges. Duke University Press, Durham and London, 2014. 372 p.

## REFERENCES

1. Anderson, B. (2001). *Ujaveni spilnoty. Mirkuvannia shchodo pokhodzhennia y poshyrennia natsionalizmu [Imagined Communities. Considerations on the origin and spread of nationalism]*. Kyiv: KRYTYKA [in Ukrainian].
2. Konnova, N. O. (2014). Homo economicus yak mif i abstrakne poniattia [Homo economicus as a myth and abstract concept]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Serii: teoriia kultury i filosofii nauky – The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series "Theory of Culture and Philosophy of Science, 51, (1114)*, 136–140 [in Ukrainian].
3. Laval, K. (2010). *Chelovek ekonomicheskii [The man is economic]*. Moskva: Novoe literaturnoe obozrenie [in Russian].
4. Revort, K. (2019). *Ekonomika ponchyka. Yak ekonomisty XX stolittia bachat svit [Donut Economy. How economists of the 21st century see the world]*. Kyiv: "Nash format" [in Ukrainian].
5. Sorochaikin, A. N. (2012). Metodologicheskie aspekty «homo economicus» kak antropologicheskoi modeli:

- idealizatsiia, konstruktivnost, simvolichnost [Methodological aspects of “homo economicus” as an anthropological model: idealization, constructiveness, symbolism]. *Osnovy ekonomiki, upravleniia i prava – Economy, Governance and Law Basis*, 2 (2), 130 [in Russian].
6. Sorochaikin, A. N. (2009). *Homo economicus: antropologicheskie predposylki i epistemologicheskie dopushcheniia ekonomicheskikh teorii [Homo economicus: anthropological premises and epistemological assumptions of economic theories]*. Samara: Ofort [in Russian].
7. Soto, Ernando de. (2017). *Zahadka kapitalu [The mystery of capital]*. Kyiv: "Nash format" [in Ukrainian].
8. Khaid, L. *Dar. Kak tvorcheskii dukh preobrazhaet mir [Gift. How creative spirit transforms the world]*. Moskva : Pokolenie, 2007. 480 s. k
9. Aktipis, Athena C., & Kurzban, Robert O. Is Homo economicus extinct? Vernon Smith, Daniel Kahneman and the Evolutionary Perspective. *Journal of Economic Literature Codes: B25, B31, B52*. Retrieved from [http://www.athenaaktipis.com/Cooperation\\_files/AktipisKurzban2004AAE.pdf](http://www.athenaaktipis.com/Cooperation_files/AktipisKurzban2004AAE.pdf).
10. Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5000 Years*. Melvillehouse, Brooklyn, New York.
11. Graeber, D. (2001). *Toward An Anthropological Theory of Value*. New York, USA, Palgrave; Hampshire, England.
12. Karatani, K. (2014). *The Structure of World History. From Modes of Production to Modes of Exchanges*. Duke University Press, Durham and London.

**Коннова Ніна Олексіївна**

Старший викладач

Харківський національний економічний  
університет ім. Семена Кузнеця  
61166, Харків, просп. Науки, 9-АEmail: [nina.konw@gmail.com](mailto:nina.konw@gmail.com)**Konnova Nina**

Senior Lecturer

Simon Kuznets Kharkiv National University of  
Economics  
9-A, Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine

Цитування: Коннова Н. О. Економіка цінностей та філософія економіки. *Науково-теоретичний альманах «Грані»*. 2020. Т. 23, № 3. С.27–37.

Citation: Konnova N.O. (2020). Ekonomika tsinnostei ta filosofia ekonomik [Economics of values and philosophy of economics]. *Scientific and theoretical almanac «Grani»*, 23 (3), 27–37.

Стаття надійшла / Article arrived: 10.01.2020

Схвалено до друку / Accepted: 02.03.2020