

УДК 330.101

JEL A12

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-16-79-87>**ЧЕЛОВЕК И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ****С. В. Курегян**

kuregyan@bntu.by

доктор экономических наук, доцент,

профессор кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена изучению современных проблем экономической теории, под которой понимается синтез политической экономики и экономикс. Среди актуальных проблем экономической теории следует выделить прежде всего проблему человека, а также влияние этики на экономические отношения, т. е. предмет экономической теории¹.

Ключевые слова: человек, этика, психоанализ, человеческие качества, красота, экономические отношения.

Цитирование: Курегян, С. В. Экономическая теория и вопросы этики / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 16. – С. 79–87. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-16-79-87>

Введение. В экономической литературе пока нет однозначного ответа, что представляет собой теоретическая экономика. «Политическая экономия» и «экономикс», в отдельности уже не могут соответствовать современной экономической действительности, адекватно отражать реально существующие экономические отношения, экономические процессы, законы и закономерности общественного развития. Экономическая теория, понимаемая как синтез «политической экономики» и «экономикс» позволит избежать возможные противоречия и логические несоответствия при изучении экономики.

В данной статье мы последовательно остановимся на одной из актуальных проблем, которую следует решить в современных условиях развития экономической теории – установить, каким образом действует этика на экономическую науку.

Результаты и их обсуждение. На наш взгляд, в современных условиях к проблемам экономической теории, решение которых обогатит предмет и объект экономической теории и поднимет ее на новую высоту, прежде всего следует отнести проблему человека, поскольку человек является субъектом и объектом экономических отношений. От человека, его природы и натуры зависит общественный прогресс, развитие производительных сил и общественных отношений. Для достижения этой цели человека следует рассматривать не в абстрактной, а в конкретной исторической форме. Существуют различные трактовки человека, раскрывающие те или иные его стороны – биологическую, социальную, психологическую, интеллектуальную, сексуальную и прочие. Задача экономической теории – рассмотреть человека в его целостности. Нельзя сказать, что в прошлом не были сделаны попытки изучить человека и наметить пути его совершенствования. В связи с этим прежде всего следует остановиться на вопросах этики, разработанных великими мыслителями прошлого.

¹ Эти вопросы отчасти были рассмотрены в другой работе автора [1]. Материал данной статьи является ее логическим продолжением.

Существенный вклад в изучение человека внес А. Смит. Широко и хорошо известно, что великий экономист А. Смит начинал свою научную деятельность с этики. Это позволило ему не только отлично разбираться в человеческих чувствах и эмоциях, но и побудительных мотивах его жизнедеятельности, а также глубоко и комплексно исследовать человеческую природу и натуру.

Нас интересует этическое наследие А. Смита с экономической точки зрения, поэтому рассмотрим его в целом, частности – это удел другой науки – философии, а точнее, этики.

Проблема этики рассмотрена А. Смитом в его выдающемся труде «Теория нравственных чувств» [2]. Этот труд отличается глубиной анализа, широтой охвата стоящих перед ним задач, виртуозным и простым изложением довольно сложных положений. Но справедливости ради следует заметить, что в «Теории нравственных чувств» есть очень поучительный момент для любого исследователя, даже такого высочайшего уровня как А. Смит. Мы имеем ввиду, что нельзя давать обещание рассмотреть те или иные проблемы, решения которых нет у автора хотя бы в первоначальном, черновом варианте. В этом случае приходится оправдываться и объяснять причины того, почему анонсированные и обещанные вопросы не были исследованы. Мы имеем ввиду невыполненное А. Смитом обещание рассмотреть практическое приложение этических проблем. Последнее так и не было выполнено в полном объеме, о чем искренне и с горечью сокрушался А. Смит в своем знаменитом «Предупреждении автора».

А. Смит начинает свое исследование с выявления вопроса о чувстве приличия, возможно полагая, что это чувство является главенствующим и определяющим, и оно присуще всем людям, независимо от их природы.

Говоря о симпатии, А. Смит подчеркивает, что эгоизм не носит абсолютного характера, в глубине души даже самые эгоистичные люди оказываются не безразличными к страданиям, проблемам другого человека, проявляют определенную жалость и сострадание. Это в полной мере должно касаться и предпринимателей, которые, гонясь за прибылью, не должны забывать о чувственной стороне дела, не должны проявлять черствость по отношению к своим наемным работникам. Работник, видящий человеческое отношение хозяина к себе, проявляет аналогичные чувства к нему, а взаимная симпатия есть основа взаимоотношений между людьми, в том числе и экономических отношений. Работник старается поддержать устремления, цели и мечты предпринимателя. Чувство симпатии определяет способность и желание идти навстречу другому человеку, искать приемлемый компромисс. Порой взаимная симпатия устанавливается мгновенно, в результате одного взгляда, одного душевного порыва, тогда как доброе отношение к себе со стороны человека, которому мы не симпатизируем, нас раздражает и вызывает грубость и нетерпимость, поэтому А. Смит важное значение придает самообладанию и снисходительности. Самообладание необходимо и в минуты горести, поражений и неудач, и во время успехов, ликования и восторга.

Но если человек успешен, удачлив и ему везет во всех делах и начинаниях, то он должен быть снисходителен к тем людям, которые в силу разных причин не столь успешны, не столь удачливы, или невезение преследует их повсюду и в любых их начинаниях. С другой стороны, удрученный заботами и невзгодами человек не должен злоупотреблять вниманием других людей, навязывая им свое тягостное состояние или настроение. Неуместная жалость унижает человека, вызывает его желание показать, что он не настолько жалок и безысходен, как думают о нем другие. Хотя известно, что когда человек делится своими проблемами с другими людьми, пусть даже не сочувствующими ему, это принесет ему некое облегчение. Говоря о страстях, А. Смит подчеркивает важность умения контролировать свои страсти, не предаваться их чрезмерному проявлению, но столь же важно не проявлять черствость и равнодушие. Это особенно касается страстей между представителями разных

полов и в деловых отношениях. Страсти должны быть притуплены, но и полностью их исключать также нельзя. При этом нельзя путать реальные страсти и страсти, порожденные фантазией и воображением. Трудно сказать, какие страсти действуют сильнее, но очевидно, что страсти, возникающие в результате игры воображения не менее опасны для человека. Они часто приводят к разочарованию, особенно когда стремятся их проводить в реальную жизнь. Последнее нередко вызывает непонимание, неодобрение, а то и противодействие окружающих.

Непосредственное отношение к экономике имеют эгоистические страсти. Они играют важную социально-экономическую роль, поскольку от личного благополучия или неблагополучия во многом зависит экономическое настроение человека, которое в свою очередь сказывается на его экономических действиях. Человеческая натура такова, что он всячески стремится избежать неблагоприятных ситуаций и стремится к благоприятным для себя вещам. Последнее стимулирует его творческое начало, заставляет действовать эффективно и рационально.

А. Смит считает, что достичь экономических вершин и добиваться великих целей необходимо постепенно, вместе с тем желательно, чтобы то или иное общественное положение занимались заслуженно. Это вызывает меньше зависти и чувство недоброжелательности со стороны других. Но во всех случаях человек не должен терять самообладание от головокружительных успехов и глубоких падений.

Очень важно, чтобы человек, обладающий властью, соответствовал своему положению, иначе он может стать объектом посмешища. Человек, занимающий то или иное высокое положение в обществе, должен иметь соответствующие знания и умения, иначе такая власть не может быть долговечной. Но власть, как правило, дает богатство, но не всякое богатство дает власть. Для этого кроме богатства необходимо иметь и соответствующие человеческие качества, чтобы не поддаваться тщеславию, лести и т. п.

А. Смит считает закон воздаяния основным законом человеческой природы. За великодушие и благотворительность надо платить тем же. Поэтому в конкурентной борьбе не все средства хороши, а только те, в основе которых лежат великодушие и благотворительность. В конкурентной борьбе, как правило, воздается тому, кто проявляет милосердие и уважение к своему сопернику, соблюдает его законные права, не унижает его человеческое достоинство и не нарушает правила приличия. Иначе он сам будет унижен другими, более сильными в экономическом плане людьми.

А. Смит правильно подметил роль благотворительности в человеческих отношениях. Они, с одной стороны, позволяют человеку, занимающемуся благотворительностью, пребывать в благостном чувстве выполненного долга, а с другой – надеяться на доброе отношение и расположение к себе со стороны людей, которых он облагодетельствовал и которые в силу этого должны быть благодарны ему. Но и другие лица, видя это, будут благосклонны к нему.

Далее А. Смит, на наш взгляд, идеализирует характер и действия богатых людей, представляя их этакими альтруистами, готовыми и способными разделять с бедняками то, что создается по их приказанию. Мы сомневаемся в том, что альтруизм богатых является порывом их души, скорее всего, это экономическая необходимость.

Но А. Смит совершенно прав в том, что богатые, по сути, потребляют не более, чем бедняки, поскольку нельзя потребить больше, чем позволяют возможности желудка. Это касается личного потребления, но ведь у богатых может быть и производительное потребление, чего не может быть у бедняков. Поэтому верно, что богатые отличаются от бедных тем, что располагают наиболее ценным и редким. Конечно, последним богатый не поделится с бедняком, так как они принадлежат ему по праву богатого. Даже столь излюбленная А. Смитом «невидимая рука» не может распределить прибыль поровну среди людей, поскольку некоторые все же будут ровнее и потребуют

для себя больше богатства. Трудно согласиться и с тем, что относительно физического здоровья и душевного склада все слои общества находятся на одном уровне. Получается так, что одни счастливы, имея богатство, а другие счастливы, ничего не имея.

В связи с этим представим на минуту такую картину, как на берегу реки обездоленный до крайности бедняк, все богатство которого состоит из его лохмотьев, сбрасывает с себя последние из них и, оголив свое великолепное тело в лучах раннего солнца, решительно входит в воду и несколько минут наслаждается своим купанием, получая неописуемое удовольствие и полное удовлетворение. Воды реки служат для него и баней, и курортом. Потом бодро выходит из воды, надевает на себя свое «богатство» и быстрым шагом идет дальше, осознавая меру своей «свободы» и возможного «счастья».

Богатые не думают о всеобщем благе, их интересует, прежде всего, свое благо. Но бедные не менее эгоистичны, чем богатые. Но их эгоизм направлен только на свое благополучие, тогда как у богатых он направлен и распространяется не только на себя, но и на других, на общество в целом, что определяется их экономическими и социальными возможностями. Мера того, как ими воспользуется богатый человек, во многом зависит от его характера и воспитания. Но бедняки не могут повлиять на это, поскольку их лишения – это не произвол судьбы, не злая игра каких-то сверхъестественных сил, а факт их социально-экономического положения, без изменения которого невозможно изменить их экономическую роль.

Далее А. Смит говорит о любви к системности, порядку, к творчеству и изобретательности. Но это отнюдь не должно мешать совершенствовать систему, используя и творчество, и изобретательность для достижения благородных целей. При этом А. Смит важное значение придает характеру людей, которые способны или упрочить, или нарушить благополучие как отдельного человека, так и общества в целом. Характеры людей могут быть разными, поэтому и их воздействие на развитие общества разное. В интересах отдельных лиц и общества в целом, чтобы люди были благоразумны, справедливы и нравственны. Но не менее важно, чтобы люди не предавались отрицательным эмоциям и не теряли самообладания при самых неблагоприятных обстоятельствах, складывающихся для них и их близких.

Важное значение для развития общества имеет распространение принципов взаимной любви и уважения. Поскольку все члены общества нуждаются во взаимных услугах, то желательно, чтобы между ними были установлены взаимная любовь, дружба, уважение. В этом случае общество процветает и благоденствует. Но это в идеале, в реальной же жизни трудно достичь всего этого, скорее всего в обществе царят эгоизм, зависть, ненависть. Но несмотря на это общество развивается, блага создаются, деторождение увеличивается и в целом обеспечивается общественный прогресс. Это происходит от того, что людьми движет необходимость пользы и справедливости.

Итак, человек проходит через общество всеобщей любви и уважения к обществу всеобщего эгоизма, а от последнего – к обществу учета взаимных экономических интересов. Погоня за пользой дает тот же эффект, что и стремление к взаимной любви. И все же именно совесть является тем стержнем, который позволяет обществу существовать и развиваться.

Главное, чтобы экономические отношения были справедливы, поскольку, как считает А. Смит, законы справедливости суть единственные нравственные правила, отличающиеся строгостью и точностью.

По мнению А. Смита, совесть – это внутренний судья человека, который связан со всеми человеческими чувствами и во многом определяется ими, и определяет его действия. Но совесть непосредственно связана с верой в человека и с доверием к нему. Совесть часто не позволяет нам не верить человеку или не доверять ему, по-

сколько нам бывает стыдно показать человеку, что мы в нем усомнились или не оправдываем его поведение, что мы ему не верим или не доверяем. В результате человек может действовать, не разделяя наши идеалы, более того, подвести нас или не оправдать наши надежды. В последнем случае мы начинаем себя корить в излишней доверчивости, благодушии. Но в глубине души мы все же бываем благодарны нашей совести за то, что она не позволила нам выразить сомнения и озабоченность, даже если они были оправданы. Это в конечном итоге может способствовать совершенствованию человека, а это главное в этике и часто становится важным и для экономики, делая экономические отношения более осознанными и устойчивыми.

Другой известный мыслитель Э. Фромм раскрыл черты характера человека и их влияние на экономику. Остановимся подробно на этике Э. Фромма, тем более что она не потеряла своей актуальности и в современных условиях. Прежде всего, следует заметить, что Э. Фромм рассматривает различные виды этики, которые позволяют ему раскрыть науку о человеке во всей ее противоречивости и многогранности.

Интересны суждения Э. Фромма о гуманистической этике и этике авторитарной. Мы согласны, что в авторитарной этике «власть определяет, что хорошо для человека, и устанавливает законы и нормы его поведения» [3, с. 25]. Это возможно только с установлением авторитарной власти, которая в экономическом смысле является одновременно и причиной, и результатом установления монополии государственной собственности на все средства производства. В этих условиях именно государство устанавливает правила, нормы, традиции и принципы человеческой жизнедеятельности. В этой этической системе добро есть то, что хорошо для власти, и власть решает, что хорошо для членов общества. Государство выдает свои интересы и цели за интересы и цели трудового народа. Но власть не однородна, не монолитна, она иерархична, потому власть не приемлет равенства как во власти, так и среди членов общества. Есть люди, которые близки к власти и отчасти сами являются властью, но есть и люди, далекие от власти, и потому лишенные власти. Последние также пребывают в неравенстве в своих экономико-социальных возможностях. Но они неравны и по естественной причине. Они имеют разные возможности, определяемые их врожденными физическими и умственными способностями, которые во многом определяют их экономические и социальные возможности. Но при авторитарной власти они максимально нивелируются.

В гуманистической этике человек сам является и законодателем и исполнителем норм, их формальным источником или регулятивной силой, и их содержанием [3, с. 25]. Поэтому и в гуманистической этике нельзя обойтись без хорошо отлаженной системы государственного управления. В связи с этим нельзя противопоставлять гуманистической этике этику авторитарную.

Непосредственное отношение к экономике имеют рассуждения о потребностях и их удовлетворении в контексте объяснения человеческого счастья. «Счастье, – считает Э. Фромм, – не дар богов, а создается усилиями собственной внутренней продуктивности. Счастье и радость – это не удовлетворение потребности, проистекающей из физиологической или психологической недостаточности; они не освобождение от напряжения, а спутники всякой продуктивной деятельности: в сфере мышления, чувств или поступков. Радость и счастье не различные состояния; они отличаются только тем, что радость связана с переживанием единичного факта, а счастье, можно сказать, постоянное или нераздельное переживание радости. О “радостях” мы можем говорить во множественном числе, о “счастье” – только в единственном» [3, с. 147].

Стремление к счастью является одним из величайших побудительных мотивов человеческой жизнедеятельности, и они достигаются, прежде всего, в результате духовной (научной и художественной) деятельности, поскольку сами эти виды человеческой деятельности несут в себе элементы счастья, неописуемой радости и восторга.

Духовная деятельность созидательна и продуктивна, ее плодотворность проявляется также в процессе влияния на материальную деятельность. Рассматривая вклад К. Маркса в человека, Э. Фромм напоминает нам, что по К. Марксу человек творит по законам красоты [3, с. 350]. На наш взгляд, в этом заключается вся суть человеческой жизнедеятельности и объединяющее начало духовной и материальной деятельности. Рассуждая о современном экономическом положении человека, Э. Фромм приходит к выводу, что в условиях, когда рынок определяет ценность всех благ и долю каждого в общественном продукте, человек свободен в выборе, что производить и продавать. Рыночный день является судьным днем его успеха. На рынке предлагаются и продаются не только предметы потребления, труд превращается в товар и продается на рынке труда на тех же условиях свободной конкуренции. Но рыночная система вышла за пределы экономической сферы предметов потребления и труда. Сам человек превратился в товар и рассматривает свою жизнь как капитал, который следует выгодно вложить. Если он в этом преуспел, то жизнь его имеет смысл, а если нет – он неудачник. Его ценность определяется спросом, а не его человеческими достоинствами: добротой, умом, артистическими способностями. Поэтому его самооценка зависит от внешних факторов, от суждения других» [3, с. 193].

В этих условиях, на наш взгляд, даже такая прозаичная экономическая категория как заработная плата выражает целую гамму, палитру чувств и эмоций. Для примера рассмотрим, какие чувства и эмоции вызывают низкая и высокая заработная плата. Но, прежде всего, следует заметить, что сама величина заработной платы может быть результатом разных чувств и эмоций. К примеру, со стороны предпринимателя она может быть результатом жадности, ненависти, исключительности (самолюбования), хвастовства, или доброты, любви, снисходительности, восприятия чужой боли как своей и др. Со стороны работника – результатом безответственности, неблагодарности, предвзятости, равнодушия и др., или чувства долга, соучастия (вовлеченности), сопричастности, лояльности и др.

Что же касается низкой заработной платы со стороны предпринимателя, она может свидетельствовать о неумелом ведении бизнеса, несправедливости, проявлении эгоистических интересов и устремлений, скупости, что может вызвать у работников негодование, зависть, разочарование, злобу, отчаяние и обиду. Высокая заработная плата со стороны предпринимателя может выражаться в щедрости, жалости, сочувствии, сострадании, признательности, которые могут вызывать у работников благодарность, преданность, восхищение, радость и даже ликование. Таким образом, отрицательные чувства и эмоции предпринимателя вызывают соответствующие чувства и эмоции наемного работника, положительные чувства и эмоции предпринимателя, в свою очередь, вызывают аналогичные чувства и эмоции работника.

Все вышеперечисленные чувства и эмоции, безусловно, сказываются на продуктивности труда. При низкой заработной плате работник может стремиться беречь свои физические или умственные силы, не отдаваться работе полностью, не трудиться на пределе своих возможностей и т. д., при высокой заработной плате – может стремиться к результативному труду, беззаветному служению порученному делу и качественно выполнять свои должностные обязанности.

Говоря о субъективистской этике и этике объективистской, Э. Фромм касается «жизни как искусства». Он считает, что жизни надо учить, как и искусству овладения чтением и письмом. Целью человеческой жизни являются не деньги, престиж и власть, а «раскрытие его сил и возможностей в соответствии с законами его природы» [3, с. 33]. Природа человека во многом определяется его характером. Отсюда большое значение «теории характера», разработанное Э. Фроммом. «Ориентации, посредством которых человек соотносит себя с миром, составляют самую суть его характера; отсю-

да характер можно определить как (относительно постоянную) форму, в которой анализируется энергия человека в процессах ассимиляции и социализации» [3, с. 59].

Вначале он останавливается на непродуктивных типах человеческого характера и, прежде всего, на человеке, обладающем рецептивной ориентацией, и приходит к выводу, что человек с такой ориентацией полагает, что «источник всех благ» находится во внешнем мире, и считает, что единственный путь обрести желаемое – это путь получения извне. Поэтому ему трудно сказать нет, зато легче сказать да, не думая о последствиях, обещанных [3, с. 61–62]. Очевидно, что такие люди, мягкие по натуре, не могут преуспевать в бизнесе, поскольку в бизнесе надобно держать данное слово, и при необходимости проявить волю и власть, и в меру жесткость, и при необходимости уметь сказать «нет» для достижения успеха в деле.

Человек с эксплуататорской ориентацией также ищет источник всех благ вне себя, но при этом не полагается на помощь других людей, а добивается своего силой или обманом. Любой человек для них является источником эксплуатации и собственной наживы. Такого рода люди циничны, подозрительны, завистники и ревнивцы. Людям с такими человеческими характерами больше подходит слово «капиталист» в его негативном представлении. Понятно, что не все капиталисты страдают такими человеческими качествами, но большинство из них не прочь использовать чужую рабочую силу без соответствующей оплаты и при необходимости прибегать к обману, мошенничеству и незаконному присвоению чужого добра. Такого рода люди превалировали в бизнес-среде в 90-е гг. прошлого века в условиях трансформации экономики.

Накопительная ориентация, которую Э. Фромм рассматривает вслед за эксплуататорской, отличается тем, что люди, имеющие такую ориентацию, склонны к накопительству больше, чем другие. Они ищут источник благ в себе, а не вне себя. Их жизненное кредо в скупости, особенно по отношению к деньгам. Такого рода люди не склонны к творчеству, к познанию нового, а к новому относятся с недоверием и подозрительностью, часто довольствуются тем, чем располагают. То, что они ценят порядок и безопасность, действуют осторожно, стараясь не рисковать, свидетельствует о том, что они обладают предпринимательскими наклонностями, но в строго ограниченных рамках.

Именно накопительная ориентация человека предопределяет его стремление к обладанию сокровищами, коллекционировать произведения искусства, антиквариат, иконы и другие редкости, способные ему приносить доход в будущем.

О людях с рыночной ориентацией Э. Фромм говорит более подробно, и это не случайно. Э. Фромм считает, что такие люди быстро прогрессируют и играют большую роль с точки зрения общественного прогресса. Он, прежде всего, останавливается на самих рыночных отношениях, которые во многом предопределяют жизненные позиции людей с такой ориентацией. «В наше время, – пишет Э. Фромм, – рыночная ориентация чрезвычайно быстро прогрессирует вместе с развитием нового рынка, “рынка личностей”» [3, с. 66]. Сказанное Э. Фроммом особенно актуально в наших условиях, когда в процессе трансформации возникает и развивается рынок, в том числе и рынок рабочей и творческой силы. Предприимчивость, которая была заложена в людях, стала проявляться с особой силой. Рыночно ориентированный человек должен проявлять все свои лучшие качества в конкурентной борьбе, демонстрируя профессионализм и компетентность в области своей деятельности. Умения и знания – необходимые условия для экономического успеха.

Вместе с тем и рыночный тип людей Э. Фромм считает непродуктивным, предпочтению отдавая людям, обладающим «продуктивной ориентацией». Такого рода люди проявляют свою продуктивность во всех областях своей деятельности, в том числе и сексуальной. Поэтому в этом случае невозможно обойтись без результатов психо-

анализа З. Фрейда¹. Здесь продуктивность человека проявляется в его активности по продолжению человеческого рода. Эта продуктивность является основой для проявления продуктивности в других видах и областях человеческой деятельности и, прежде всего, в материальном производстве. «Материальное производство, – пишет Э. Фромм, – наиболее распространенный символ продуктивности как свойства характера. «Продуктивная ориентация личности, ее фундаментальное свойство, а именно: это способ ее отношения к миру во всех сферах деятельности» [3, с. 77]. И далее заключает: «Итак, продуктивность есть реализация человеком его потенциальных возможностей, реализация его сил» [3, с. 79].

Таким образом, исходя из теорий А. Смита и Э. Фромма можно сделать вывод о том, что чем больше в обществе будет свободных, креативных, высоко нравственных людей, которые превыше ставят чужие экономические интересы, а не свои корыстные цели, тем богаче будет общество, государство, выше будет жизненный уровень людей, полнее будут удовлетворяться их материальные, духовные, социальные и другие потребности.

Следует учитывать еще одну тенденцию общественного развития. Мы имеем ввиду становление и укрепление многогранных и многоуровневых экономических отношений, возникновение новых отраслей экономики, усиление их взаимосвязей. В этих условиях, с одной стороны, все в большей степени требуется разумное регулирование экономики, максимальный учет экономических интересов разных субъектов, занятых в общественном производстве. С другой – повышается уровень их ответственности, появляется необходимость развивать такие человеческие качества как альтруизм, порядочность, благородство, честность, справедливость и т. д. Эгоизм, который был характерен в прошлые времена, должен быть заменен самоотверженностью. По крайней мере, должно быть обеспечено движение человеческой личности в этом направлении. Если каждый предприниматель на своем участке бизнеса будет стремиться не только к своей экономической выгоде, но и выгоде других, то экономика будет развиваться не в угоду удовлетворения эгоистических интересов и целей отдельного лица, а достижения общественных интересов и целей. Необходимо добиваться как можно меньше атомизма, который, как правило, ведет к хаосу, дезинтеграции, и стремиться к гармонизации различных экономических и социальных интересов.

¹ Следует заметить, что Э. Фромм придает важное значение психологии любви и сексуальности при достижении экономических результатов. В частности, он считает, что «любить – значит прежде всего давать, а не получать». Что значит «давать»? – задается он вопросом. – Как ни прост на первый взгляд этот вопрос, в действительности он таит в себе множество неясностей и сложностей. Наиболее распространено ложное (неверное) понимание слова «давать» как «отдавать» что-то безвозвратно, чего-то лишиться, чем-то «жертвовать». Для людей, не поднявшихся в своем развитии выше установки на получение, использование, накопление, «давать» означает именно это. Для людей с установкой на плодотворную деятельность «давать» означает совсем другое. Давать – это наивысшее проявление могущества. Когда я отдаю, я ощущаю свою силу, свою власть, свое богатство. И это переживание моей огромной жизненной силы и моего могущества наполняет меня радостью. Меня переполняет ощущение жизни, ощущение силы, переливающейся через края, и от этого мне радостно. Отдавать много радостнее, чем получать – не потому, что это лишнее, а потому, что, отдавая, я ощущаю, что живу. В материальной сфере «отдавать» – значит «быть богатым». Не тот богат, кто много *имеет*, а тот, кто *много дает*. Самое важное – отдавать не материальные, а специфически человеческие ценности. Что же отдает один человек другому? Он делится с ним самим собой, своей жизнью, самым дорогим, что у него есть [4, с. 122–123]. Поэтому не случайно, когда для установления экономических отношений или достижения определенных сделок бывает недостаточно аргументов слов, прибегают к языку любви и секса, а направлением последних является страсть. Это очень хорошо описано Л. Фуллер в ее любовном романе «Скрепить сделку страстью»).

Выводы. Новая парадигма экономической теории будет связана с изучением экономических отношений с учетом чувств и эмоций людей. Для этого экономическая теория должна широко и системно использовать результаты философского, этического изучения человеческой природы и натуры.

В этих условиях нематериальные интересы должны превалировать над экономическими интересами, а их роль в общественном прогрессе – возрастать.

Поскольку общественный прогресс во многом зависит от деятельности предпринимателей, их активности, то следует знать их человеческие качества и черты характера и использовать в целях развития экономики [5, с. 13–19].

Список использованных источников

1. Курегян, С. В. Человек и экономическая теория / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 87–93. <https://doi.org/93.10.21122/2309-6667-2022-15-87-93>
2. Смит, А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – Москва : Республика, 1997. – 351 с.
3. Фромм, Э. Психоанализ и этика / Э. Фромм. – Москва : Республика, 1993. – 415 с.
4. Фромм, Э. Душа человека / Э. Фромм. – Москва : Республика, 1992. – 430 с.
5. Курегян, С. В. Бизнес: экономика, организация, управление / С. В. Курегян. Минск: Право и экономика, 2018. – 173 с.

Статья поступила в редакцию 1 июля 2022 года

ECONOMIC THEORY AND ETHICS

S. V. Kuregyan

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of “Economics and Law”
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to the study of modern problems of economic theory, which is understood as the synthesis of political economy and economics. Among the urgent problems of economic theory, it is necessary to single out, first of all, the problem of man, as well as the influence of ethics on economic relations, that is, the subject of economic theory.

Key words: *man, ethics, psychoanalysis, human qualities, beauty, economic relations.*

References

1. Kuregyan, S. V. (2022) Chelovek i ekonomicheskaya teoriya [Human and economic theory], *Economic science today*. 15, 87–93. Available from : <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-87-93> (in Russian).
2. Smit, A. (1997) Teoriya нравstvennyh chuvstv [Theory of moral feelings], 351 p. (in Russian).
3. Fromm, E. (1993) Psihoanaliz i etika [Psychoanalysis and Ethics], 415 p. (in Russian).
4. Fromm, E. (1992) Dusha cheloveka [The human soul], 430 p. (in Russian).
5. Kuregyan, S. V. (2018) Biznes: ekonomika, organizaciya, upravlenie [Business: economics, organization, management], 173(in Russian).