

Олександр Сергійович Вишневецький

канд. екон. наук

чл.-кор. АЕН України

ORCID 0000-0002-2375-6033,

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

## ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ ЯК БАЗИС АВСТРІЙСЬКОЇ ШКОЛИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

**Постановка проблеми.** Поглиблення цифровізації на тлі циклічності економічних процесів не лише обумовлює майбутню глобальну економічну кризу, а також висвітлює теоретичні та концептуальні проблеми у домінуючій парадигмі неолібералізму [1]. Отже, криза може мати системний характер і для її подолання і забезпечення подальшого економічного розвитку знадобиться оновлена економічна теорія. Це обумовлює необхідність переосмислення альтернативних мейнстриму підходів до побудови економічної теорії, обґрунтуванню економічних законів і основоположних категорій. Як зазначає В. Автономов «... в період криз, викликаних внутрішньонауковими або зовнішніми причинами, методологічні основи науки витягуються з «запасників» і піддаються інтенсивній рефлексії. В історії економічної науки таке траплялося, наприклад, у ході маржиналістської революції кінця XIX ст. (відома "суперечка про методи") і в 70-80-ті роки XX ст., коли криза методів державного регулювання економіки призвела до кризи "великого неокласичного синтезу" й активізації альтернативних мейнстриму напрямків» [2, с. 13]. Однією з альтернатив мейнстриму є австрійська школа економічної теорії (далі АШЕТ), яка має ряд методологічних особливостей (дедуктивний метод, суб'єктивізм, методологічний індивідуалізм, акцент на споживання, неісторичний підхід, відмова від використання математичних методів). Напрацювання цієї школи можуть бути затребувані для переосмислення поточної економічної ситуації та подолання кризових явищ.

**Аналіз останніх досліджень.** З часів здобуття Ф. Хайеком у 1974 році премії Шведського національного банку з економічних наук пам'яті Альфреда Нобеля більше жоден з представників австрійської школи не вдоволювався такого високого визнання. Це побічно підтверджує витіснення даного напрямку за межі мейнстриму економічної думки.

Хоча сучасні вчені регулярно повертаються до ідей і практичних рекомендацій австрійської школи економічної теорії, але жодної масштабної праці в формі всеосяжного трактату за останні десятиліття не з'явилося. Тому найбільш фундаментальною працею, де системно викладено положення австрійської школи економічної теорії залишається робота Л. Мізеса «Людська діяльність: трактат з економічної теорії» [3]. Сучасні дослідження стосуються фундаментальних економічних понять: відсотка і зростання [4], теорій кризи [5], економічних циклів [6]. Розглядаються методологічні питання, пов'язані з використанням феноменологічного підходу [7-8].

Особливе місце займають роботи, присвячені ролі австрійської школи у формуванні теорії економічної еволюції [9], і її зв'язки з інституційною еконо-

мією [10-12], тому що вони формують базис для переосмислення положень АШЕТ з інших, насамперед інституційних, позицій, які мають потенціал подолання обмежень методологічного індивідуалізму. Так, А. Ковальов за результатами своїх досліджень доходить до висновку, що «взаємодія між прихильниками австрійської школи й інституціоналізму приведе до збагачення теоретико-методологічних поглядів обох шкіл, тому представляється перспективною організація спільних наукових заходів. «Прикордонні» теорії, створюючи конкуренцію мейнстриму, неминуче будуть рухати економічну науку до більшої реалістичності передумов аналізу і підвищувати її пояснювальну здатність» [11, с. 81].

При цьому однією з центральних проблем залишається роль цілепокладання на індивідуальному та організаційному рівні. В. Демент'єв, розглядаючи тезу: «тільки індивіди можуть ставити перед собою цілі, приймати рішення і діяти», ставить під питання: «яке походження і зміст його цілей, прийнятих рішень, переваг, інтересів та ін.», і звертає увагу, що «зміст рішень не є акт вільної волі і вільного вибору індивіда, а відображення деяких природних і об'єктивних законів (механіки, фізики та ін.). Так само і в суспільстві. Так, дійсно, фірми, держава, домогосподарства є не що інше, як комбінації людей. Але ті цілі, які ставлять собі люди, є відображенням особливостей тих «комбінацій людей», в рамках яких вони діють» [13, с. 30].

І хоча дійсно «залишається відкритим питання, а звідки взявся індивід з його цілями, перевагами, ресурсами та ін.» [13, с. 30], можна конкретизувати роль інституту стратегування і цілепокладання як базису формування аксіоматики АШЕТ і ключових економічних категорій. Тому, **метою статі** є визначення ролі інституту стратегування і цілепокладання в аксіоматиці і ключових поняттях австрійської школи економічної теорії.

**Методологічним базисом дослідження** є, з одного боку, феноменологічна редукція [7], а, з іншого — дедуктивний метод. Феноменологічна редукція використовувалася для прояснення ролі цілепокладання у визначенні економічних понять. Дедуктивний метод застосовується для конструювання аксіоматичного і понятійного апарату з урахуванням цілепокладання.

**Цілепокладання як базис інституту стратегування.** Затребуваність стратегування (під стратегуванням розуміється процес стратегічного управління, а не тільки розробка стратегії) в останні десятиліття постійно зростає. «На даний момент розробкою стратегій займаються окремі індивіди, домогосподарства, організації, муніципалітети, регіональні та національні органи влади, транснаціональні компанії і наддержавні структури. І в сучасному світі складно знайти органі-

зацію, яка не мала стратегії або не робила спроб використувати стратегічне управління в своїй діяльності» [14, с. 9]. На індивідуальному рівні наявність стратегії є необхідною умовою «особистісного зростання». Для комерційних компаній стратегування стало частиною корпоративного управління, а для держав – державного управління.

Як результат, стратегування в значному ступені оформилося як інститут [15], а «сучасна структура стратегії практично стандартизувалася і включає в себе наступні елементи: місію, бачення, цінності (керівні принципи), стратегічні цілі, плани заходів з їх досягнення, ризики реалізації стратегії» [14, с. 11]. Стратегічні цілі займають центральне положення в цій структурі, тому що саме вони забезпечують сходження від досить абстрактних місії, бачення і цінностей до конкретних дій. Якщо редукувати процес стратегування, то в його основі виявиться цілепокладання. Стратегія, позбавлена цілей, буде не обговорюваною, по суті. А саме «виживання» інституту стратегування протягом довгострокового періоду часу вказує на його корисність. Як зазначає В. Вольчик «австрійська теорія припускає, що ті інститути, які збереглися в ході суспільного розвитку, «вижили» тільки завдяки тому, що краще, ніж інші, допомагали членам суспільства досягати їх цілі» [12, с. 76].

Таким чином, можна стверджувати, що з одного боку, цілепокладання – є ядро стратегування, а з іншого – стратегування – це інституціалізоване цілепокладання.

І хоча Дж. Ходжсон відзначає, що «як в неокласичній, так і в австрійській теорії процес формування або визначення цілей під впливом соціальних чи інших факторів залишається за межами області дослідження. ... Самі цілі вважаються заданими, але вибір засобів їх досягнення є предметом уважного вивчення. І неокласики, і «австрійці» вважають вибір цілей чимось екзогенним для їх теорій» [16, с. 148-149], нижче буде показана більш істотна роль цілепокладання в АШЕТ. Це вже стає помітно при аналізі основоположної для австрійської школи категорії «діяльність».

*Аксіоматика діяльності і цілепокладання.* Характерною рисою будь-якого індивіда є те, що він діє. Тому, один із дослідників методології австрійської школи П. Усанов, доводить, що «всі поняття економічної теорії та теорії діяльності виводяться дедуктивним шляхом з аксіоми діяльності. Сама ж аксіома заснована на феноменологічній редукції і є первофеноменом» [7, с. 131].

Однак залишається дослідженим, наскільки сама аксіома діяльності є первинною, і що буде, якщо її саму піддати феноменологічній редукції. Аксіома «людина діє» передбачає наявність як мінімум кількох інших передумов, безпосередньо пов'язаних з нею і які обумовлюють її існування.

*Перша* з них передбачає, що «людина існує», інакше не буде суб'єкта діяльності. Одним з головних критеріїв існування з часів Декарта виводиться з того, що людина мислить [17, с. 317]. Отже, мислення, обумовлюючи існування, передбачає дію. При цьому варто зазначити, що аксіома існування індивіда як суб'єкта діяльності не є такою самоочевидною як здається. Наприклад, з позицій соціалізму суб'єктом є соціум на відміну від індивідуалізму австрійської школи.

*Друга передумова* передбачає існування навколишнього середовища (об'єктивної реальності). Без

навколишнього середовища людина не зможе відповісти на питання «де вона існує?» і не буде простору для її діяльності. При цьому суб'єкт необхідно включити в навколишнє середовище, де він може існувати і діяти. Людина повинна бути і усвідомлювати себе частиною навколишнього середовища.

*Третя передумова* передбачає постійну зміну навколишнього середовища, включаючи і саму людину, як його невід'ємну частину.

*Четверта передумова* стосується постійного взаємного впливу навколишнього середовища і людини.

*П'ята передумова* передбачає наявність у людини свободи волі і можливості дії для зміни свого становища в навколишньому середовищі, самого навколишнього середовища і себе.

Якби передумови 3-5 не виконувалися, то людина в принципі не змогла би діяти, тому що навколишнє середовище й індивід не піддавалися зміні.

Тільки виходячи з цих передумов можна вивести аксіому можливості здійснення діяльності людиною. І разом з тим необхідно ще виділити фактор, який впливає на характер діяльності: обмеженість існування людини в часі.

З розглянутих передумов впливає низка істотних наслідків.

З того, що людина існує як частина навколишнього середовища і людське життя обмежене в часі виходить, що людина має дві принципові можливості – існувати чи ні. Отже, у людини завжди є мінімальний набір (вектор) цілей: {«існувати»; «не існувати»}. Варто звернути увагу, що кожна людина постійно робить вибір між жити і не жити. І цей вибір далеко не очевидний. Згідно даних Всесвітньої організації охорони здоров'я [18] щороку від суїцидів помирає близько 800 тис. жителів Землі і це тільки зафіксовані випадки.

Людина не може не діяти, вона змушена діяти. З огляду на те, що відмова від мислення неможлива, то реалізація будь-якої мети (навіть «не існувати») вимагає певних дій. Значить, з того, що людина існує і завжди має мінімальний набір цілей і можливість вибору між ними, впливає, що людина діє і використовує навколишнє середовище згідно з цілями (тобто доцільно). Людина (а також її ідеї) і будь-який предмет з навколишнього середовища стають засобом тільки в контексті цілей.

Таким чином, будь-якій людині можна поставити у відповідність два вектори: вектор цілей і вектор засобів. А будь-яка дія в кінцевому підсумку обумовлена комбінацією засобів (ресурсів) і цілей.

Враховуючи, що у адекватно мислячого (психічно здорового) індивіда для досягнення цілей є в розпорядженні як мінімум власне тіло (знання, фізичні здібності, досвід, навички тощо), то мінімальний вектор засобів досягнення цілей включає в себе здатність до праці (цілеспрямованої діяльності).

У цьому контексті простежується взаємозв'язок минулого, сьогодення, і майбутнього. Засоби досягнення цілей – результат *минулих подій* і не принципово це видобуток надр (природні ресурси), накопичений капітал або отримані знання. Дія – це те, що відбувається в даний момент, тобто пов'язане з *сьогоднем*. А цілі представляють собою бажаний стан в *майбутньому*. Відповідно, діяльність (сьогодення) є комбінацією ресурсів (минулого) та цілей (майбутнього).

І хоча раніше було відзначено зв'язок між засобами і минулим, і цілями і майбутнім, однак, можна

показати, що, виходячи з причинно-наслідкових зв'язків цілі в певному сенсі первинні по відношенню до засобів, тому що саме цілі визначають який предмет з навколишнього середовища є засобом. Зміна цілей може повністю знецінити раніше затребуваний засіб, перетворивши його в марну частину навколишнього середовища.

Таким чином, цілепокладання значною мірою лежить в основі діяльності, і може бути одним з інструментів пояснення ключових економічних понять. У цьому контексті показовим є визначення, сформульоване Л. Робінсом ще в 1935 році: «Економіка – наука, що вивчає людську поведінку як відношення між цілями і обмеженими засобами, що мають альтернативне застосування» [19, с. 18].

Виходячи з ролі цілепокладання в людській діяльності можна розглянути ключові економічні поняття: цінність, ціна, обмін, виробництво, кооперація, прибуток, збиток, ринок, попит, пропозиція, відсоток, праця і капітал.

**Цінність і ціна.** Досягнення мети передбачає необхідність «заплатити» ціну, тобто відмовитись від певної кількості коштів і, отже, від менш важливих цілей, які можна було досягти, використовуючи ці кошти. Таким чином, ціна як сума витрат, пов'язаних з досягненням цілі, з'являється ще до розгляду процесу обміну.

Саме з таких позицій виходить Л. Мізес, вказуючи, що «цінність – це важливість, яку діяльна людина приписує кінцевим цілям» [3, с. 92]. При цьому, навіть у такому лаконічному визначенні, явно надлишковими є прикметники «діяльна» і «кінцевим», тому що людина за визначенням діяльна, вона не може не діяти, як це було показано вище. І будь-які цілі можна визначити, як кінцеві цілі в рамках обмеженого проміжку часу. Таким чином, цінність доцільно визначити як важливість, котру людина приписує цілям.

Не тільки для індивідів, але і для організацій з прийнятним рівнем корпоративного управління для ефективного використання інституту стратегування логіка визначення цінності засобів відповідно до цілей цілком застосовна.

Цінність (в контексті цілей) є необхідною умовою обміну, ціна є відображенням результату обміну.

**Обмін.** Важливим інструментом досягнення цілей є обмін, який займає особливе місце в роботах представників австрійської школи. Невипадково вченню про обмін присвячені окремі розділи в фундаментальних роботах представників австрійської школи [3, с. 184-189; 20, с. 149-162].

Л. Мізес пише, що «люди, які торгують на ринку, спонукаються не тільки бажанням отримати їжу, дах і сексуальну насолоду, але і безліччю ідеальних мотивів. Вони роблять вибір між різними альтернативними варіантами, не має значення, класифікуються вони як матеріальні або як ідеальні. На реальній шкалі цінностей матеріальні та ідеальні речі безладно перемішані» [3, с. 220]. Як тільки у людини не вистачає власних коштів для досягнення своїх цілей, вона починає шукати додаткові ресурси, якими володіють або розпоряджаються інші люди, які в свою чергу мають свої власні цілі і шукають можливості по їх втіленню в реальність. Наявність інших індивідів, які також мають свої набори цілей і засобів, робить можливим доцільний обмін. Таким чином, предмети (ідеї, знання), що

містяться в навколишньому середовищі з позицій окремого індивіда можна поділити на три групи:

- 1) засоби досягнення своїх цілей;
- 2) засоби досягнення чужих цілей;
- 3) предмети, які не є засобами досягнення ні своїх, ні чужих цілей.

У свою чергу засоби досягнення своїх цілей (група 1) діляться на 4 підгрупи виходячи з їх власності: (1) свої (що знаходяться у власності у індивіда); (2) чужі (що знаходяться у власності у інших індивідів); (3) громадські (що знаходяться у власності у держави, муніципалітету, громади, колективу); (4) нічий (підпадають під режим «невласності»).

У силу того, що кількість людей перевищує 7 млрд чоловік, друга група буде завжди домінувати над першою. А засоби досягнення більшості цілей конкретного індивіда будуть перебувати у власності, управлінні, використанні або розпорядженні інших людей. І чим глибше розподіл праці, тим таких засобів може бути все більше, а залежність індивіда від соціуму все сильніше. Відповідно, одним із шляхів отримання більш відповідних для досягнення власних цілей засобів є їх отримання у інших людей в обмін на наявні у себе засоби досягнення їхніх цілей.

Таким чином, з позицій примату цілепокладання можна виділити наступні характеристики обміну:

- 1) обмін являє собою окремий вид діяльності, де проміжною метою є отримання відсутніх засобів для досягнення цілей;
- 2) обмін складається з двох частин. Видима частина обміну – це засоби, які безпосередньо беруть участь в обміні. Невидима частина обміну – це наближення до досягнення цілей або видалення від досягнення цілей (можлива повна відмова);
- 3) враховуючи, що в процесі обміну відбувається відмова від певного обсягу засобів, які можливо було використати для досягнення деяких цілей, то в кінцевому підсумку обмінюються менш важливі цілі на більш важливі цілі;
- 4) без цілей обмін неможливий. Якщо є обмін, значить, є і цілі;
- 5) обмін є добровільною дією, в іншому випадку це вже не обмін, а примусове привласнення чужих ресурсів.

Якщо обмін є взаємно вигідним, він наближає кожного з учасників обміну до досягнення їхніх цілей (не важливо, духовних або матеріальних). Окремо варто звернути увагу, що в межах цієї системи розмірнування абсолютно не використовується категорія гроші.

При обміні між двома сторонами «А» і «В» ціна «Р» є результатом чотирьох суб'єктивних оцінок цінності засобів (об'єктів обміну) «а» і «b», що належать сторонам «А» і «В» відповідно.

Перша суб'єктивна оцінка з боку «А» стосується цінності засобів, що належать «В». Сторона «А» оцінює на скільки об'єкт обміну «b» наближає досягнення цілей «А». Цю оцінку позначимо як «b<sup>A</sup>».

Друга суб'єктивна оцінка з боку «А» стосується того, на скільки власні засоби «а» корисні для досягнення цілей «А». Тобто від досягнення яких цілей «А» призводить відмова від засобів «а». Цю оцінку позначимо як «a<sup>A</sup>».

Аналогічно сторона «В» формує ще дві суб'єктивні оцінки цінності щодо об'єктів обміну «a» і «b», які позначимо «a<sup>B</sup>» і «b<sup>B</sup>».

Обмін має місце, тільки в разі, якщо одночасно виконуються дві умови « $b^A$ » > « $a^A$ » і « $a^B$ » > « $b^B$ » (символ «>» являє собою знак переваги при виборі, а не строге математичне більше). У результаті вартість витрат для кожної зі сторін об'єктивується у вигляді рівності « $a^A$ » = « $b^B$ » = «Р».

При використанні грошей під час обміну або « $a^A$ » або « $b^B$ » має грошову форму, яка передається на ціну «Р».

Заслужує на увагу також факт, що знання чужих цілей перетворює нічого не значущі для індивіда (або організації) предмети в засоби обміну. Таким чином, знання чужих цілей формує цінність для різних предметів. Якщо цілі інших індивідів на пряму невідомі, то опосередковано вони проявляються в попиті на конкретні товари.

Виходячи з представленого аналізу під обміном розуміється отримання чужих засобів досягнення власних цілей через поступку власних засобів досягнення чужих цілей.

Відповідно важливим кроком вперед у організації діяльності соціуму є створення інструменту узгодження цілей. Якщо б була цифрова платформа, де містяться цілі індивідів та організацій, то попит формувався би безпосередньо на досягнення цілей, а не лише засобів.

**Виробництво і кооперація.** У роботах представників АШЕТ виробництво розглядається перш за все з позицій аналізу виробничих витрат [21, с. 419-426] і циклічності виробництва [3, с. 536-547]. Феноменологічне редукування виробництва для прояснення ролі цілепокладання не проводиться. Хоча категорії виробництво і кооперація не займають центрального положення в працях представників австрійської школи, між тим це дуже важливий для будь-якого індивіда процес з позицій досягнення цілей і використання ресурсів.

Спільна діяльність є іншим способом досягнення цілей по відношенню як до індивідуальної діяльності, так і обміну. Індивідуальна діяльність по досягненню цілей обмежена наявними в індивіда засобами. Отже, масштаб цілей по необхідності дуже малий. Прямий обмін, хоча й розширює можливості для цілеспрямованої діяльності, але разом з тим має суттєві обмеження. Необхідних засобів досягнення цілей конкретного індивіда може або не існувати в природі, або інші індивіди не готові поступитися ними на прийнятних умовах. У цьому випадку єдиним альтернативним варіантом відмови від намічених цілей є створення нових засобів їх досягнення.

Якщо це неможливо зробити індивідуально, виникає потреба узгодження цілей і об'єднання ресурсів (зусиль) для їх досягнення з іншими індивідами.

Навіть для найпростішого випадку співпраці двох індивідів можна виділити два види узгодження цілей: (1) підпорядкування цілей одного індивіда цілям іншого, (2) об'єднання цілей двох індивідів.

Розвиток зв'язків першого виду приводить до формування ієрархічних (вертикальних) організаційних структур, які в підсумку існують у формі трастів, корпорацій, синдикатів, картелів. Розвиток зв'язків другого виду приводить до формування горизонтальних організаційних структур, які в підсумку існують у формі кооперативів, артілей, «бірюзових організацій» [22], а в кінцевому підсумку цифрових платформ.

Таким чином, виробництво і кооперація є більш складними ніж обмін інструментами як досягнення своїх власних цілей, так і формування нових загальних цілей і засобів їх досягнення. А в якості визначення можна запропонувати наступні загальні формулювання виробництва і кооперації. Індивідуальне виробництво – це індивідуальна діяльність по створенню нових засобів досягнення цілей. Кооперація – це спільна діяльність по досягненню цілей.

При розвитку товарного виробництва, чим більший рівень поділу праці, тим більше цілей людина може досягти, використовуючи засоби, створені іншими людьми. І тим більшою мірою його діяльність прямо спрямована на забезпечення чужих цілей, і лише опосередковано своїх.

**Прибуток і збиток.** Як цінність, ціна і відсоток, прибуток і збиток можуть бути описані в рамках логіки цілепокладання без використання грошей. Представники австрійської школи йдуть «цілком по шляху тих економістів, які вважали за можливе «выводити» прибуток із загальних, а не історичних умов соціального виробництва» [23, с. 121]. За Л. Мізесом «Різниця між цінністю сплаченої ціни (понесені витрати) і цінністю досягнутої мети називається виграшем, прибутком або чистим доходом. Прибуток в цьому найпростішому сенсі є чисто суб'єктивним, це збільшення щастя діючої людини, це психічне явище, яке не можна ні виміряти, ні зважити» [3, с. 94].

Якщо провести подальшу редукацію поняття «прибуток» і спробувати відмовитися від психологічної складової, то можна дати наступне визначення прибутку. Прибуток – це наближення до поставленої мети. Збиток – це віддалення від поставленої мети. І прибутки, і збитки представляють собою результат минулих дій і є суб'єктивною оцінкою на певну дату.

Таке, гранично загальне, визначення прибутку та збитків з суб'єктивних позицій, допомагає більш широко і повно розглянути класичні визначення прибутку і збитків, які використовуються в бухгалтерському обліку, де базовими поняттями є виручка (дохід) і витрати. Позитивна різниця між виручкою і витратами називається прибутком, а негативна – збитками. Однак, якщо перед корумпованим менеджментом стоїть мета довести до банкрутства підприємство, тоді об'єктивний збиток від господарської діяльності буде суб'єктивним прибутком для цього топ-менеджменту.

У процесі досягнення цілей використовуються (витрачаються) ресурси (засоби). Отже, витрати – це сукупність засобів, витрачених в спробах досягти цілі (одержання прибутку). Обсяг засобів, які планується витратити, можна розглядати як складову частину цілі. Тому, коли заради певного результату витрачається більше засобів, ніж передбачалося, то можна говорити про те, що ціль не досягнута (мета не виправдовує затрачені засоби).

**Ринок.** Перехід від натурального господарства до поставок надлишків виробництва невідомим споживачам формує ринок. Такі поставки надлишків свідчать про те, що обхідне досягнення цілей через обмін на ринку представляється індивіду більш вигідним, ніж безпосереднє використання наявних засобів. Виробництво надлишків первинно робиться з надією, що в підсумку будуть досягнуті конкретні власні цілі. При цьому і саму поставку в деякому роді можна вважати самодостатньою ціллю.

Таким чином, ринок – це процес отримання засобів досягнення власних цілей в обмін на засоби досягнення чужих цілей.

У процесі узгодження цілей формуються ринкові ціни. Неринкові ціни – це підпорядкування цілей одних людей (або їх груп) цілям інших людей.

Важливим моментом є диференціація ринком індивідів щодо розширення можливостей для досягнення цілей. Якщо індивід виходить на ринок з одним засобом «праця», то тільки його він і здатний запропонувати для обміну (виставити на продаж). Якщо індивід має додаткові засоби для досягнення цілей (насамперед чужих), то у нього в ринковому обміні більше можливостей для досягнення своїх цілей. В цьому контексті цифрові платформи також мають суттєве значення, бо розширюють (а) обізнаність про чужі цілі та (б) сприяють поширенню інформації про наявні ресурси для обміну.

**Попит і пропозиція.** З позиції австрійської школи попит і пропозиція насамперед розглядаються в зв'язку з формуванням ціни [3, с. 370; 21, с. 405]. О. Бем-Баверк пише про справедливість тези «ціни матеріальних благ визначаються відношенням між пропозицією і попитом» у разі «якщо під пропозицією і попитом розуміти не тільки число пропонуваніх і необхідних примірників матеріальних благ, а й всю взагалі сукупність факторів, що впливають на дії продавців, з одного боку, і покупців – з іншого» [21, с. 405].

Фундаментальним чинником, який в явному вигляді не береться до уваги є цілепокладання. Воно визначає попит і пропозицію, які є не тільки характеристикою ринкового процесу, а й передумовою його існування. Отже, можна запропонувати такі визначення «попиту» і «пропозиції». Попит – це вимога суб'єкта на засоби досягнення своїх цілей, які йому не належать. Пропозиція – це готовність суб'єкта відмовитися (через обмін) від наявних у нього засобів досягнення чужих цілей.

**Відсоток.** Відсоток пов'язаний з часовою перевагою, яке є одним з важливих елементів системи австрійської школи. Л. Мізес вказує, що «часова перевага проявляє себе у феномені первісного відсотка, тобто знижки на майбутні блага в порівнянні з теперішніми» [3, с. 489], а сам «первинний відсоток є відношення цінності, що приписується задоволенню потреби в найближчому майбутньому, і цінності, що приписується задоволенню потреби в більш віддалені періоди майбутнього» [3, с. 490].

М. Блауг, аналізуючи австрійську теорію капіталу і відсотка зазначає, що «перспектива опинитися не в змозі насолодитися плодами майбутніх доходів внаслідок смерті або фізичної немощі часто змушує людей дисконтувати майбутнє, однак можливість втратити джерело доходу лякає людей нітрохи не менше, ніж втрата майбутніх насолод, і змушує їх дисконтувати сьогодення. ... З сучасної точки зору немає підстав вважати, що більшість людей дисконтують майбутнє, а не сьогодення, однак із застереженням: мова йде про суб'єктивні норми дисконту, які ніяк не залежать від норми відсотка» [24, с. 466].

Таким чином, феномен нетотожності цілі самої собі в залежності від періоду часу породжує розходження в цінності одних і тих самих засобів її досягнення в різні моменти часу. Часто має місце перевага більш ранніх цілей пізнім, що обумовлює позитивне значення відсотка, але в загальному випадку

може мати місце і зворотна ситуація. Пізніші цілі можуть бути кращі, ніж більш ранні (у цьому випадку спостерігається негативна ставка відсотка). Отже, відсоток – це відносна цінність цілі в залежності від фактору часу, яка переноситься на засоби її досягнення. При цьому, певній цілі в момент часу  $T(0)$  може надаватися більша перевага, ніж тій самій цілі в момент часу  $T(1)$ , і менша перевага в момент часу  $T(2)$ .

**Капітал, праця і вільний час.** АШЕТ не залишає поза увагою питання, пов'язані з працею і капіталом. Щодо капітальних благ Л. Мізес пише: «В основі кожного кроку вперед по шляху до достатку лежать заощадження – запасання виробів, які дозволяють продовжити середній період часу, що протікає між початком процесу виробництва і випуском виробів, готових до використання та споживання. Вироби, що накопичуються для цієї мети, є або проміжними етапами в технологічному процесі, тобто інструментами та напівфабрикатами, або благами, готовими до споживання, які дозволяють людині замінити, не відчуваючи потреби протягом періоду очікування, менш тривалі процеси на більш тривалі. Ці блага називаються капітальними. ... Вони – основа людської цивілізації. Без заощадження і накопичення капіталу не може існувати ніякої спрямованості до нематеріальних цілям» [3, с. 245]. Отже, в найбільш феноменологічно скороченій формі капітал являє собою сукупність засобів досягнення цілей.

Праця являє собою лише один із засобів досягнення цілей, тобто є складовою частиною гранично широкого трактування капіталу, де «одним з використовуваних засобів є праця чинного людини» [3, с. 15].

Таким чином, позиції австрійської школи відповідає найбільш поширене визначення праці, згідно з яким це «доцільна діяльність людини, спрямована на створення за допомогою знарядь виробництва матеріальних і духовних цінностей» [25, с. 99]. Редукуючи це визначення можна визначити, що праця – це доцільна діяльність або діяльність, спрямована на досягнення цілей.

Особливу увагу представники австрійської школи приділяють «негативній корисності праці», вказуючи наступне: «Досвід вчить нас, що негативна корисність праці існує ... Ми бачимо, що люди відмовляються від переваг, які вони могли б придбати, працюючи більше, тобто вони готові приносити жертви заради відпочинку. З цього факту ми робимо висновок про те, що дозвілля оцінюється як благо, а праця розглядається як тягар» [3, с. 65]. «Люди працюють тільки в тому випадку, якщо цінують віддачу від праці вище, ніж зменшення задоволення, викликаного скороченням дозвілля. Робота передбачає негативну корисність» [3, с. 124].

Негативна корисність праці виникає через те, що індивід працює над досягненням чужих цілей. Робота над досягненням своїх цілей з негативною корисністю не отожднюється. Причому робота над досягненням своїх цілей проходить у вільний час від досягнення чужих цілей. Отже, вільний час – це час не зайнятий для реалізації чужих цілей.

**Висновки.** Виходячи з результатів проведеного дослідження можна зробити висновок, що цілепокладання є основою діяльності, тому що саме цілі виділяють з навколишнього середовища засоби їх досягнення, визначають характер і форми діяльності. Зміщення акцентів аналізу від економічних благ до цілей



діяльності забезпечує можливість спростити та універсалізувати ключові економічні поняття.

Осмилення стратегування як інституту, де базисом є цілепокладання, дозволяє закласти основи переходу від методологічного індивідуалізму до «інституційного індивідуалізму», зв'язати цілі (виражені в формальних і неформальних стратегіях) індивідів і організацій (колективу індивідів), що сприяє подоланню обмеженості методологічного індивідуалізму при збереженні фокуса уваги на цілях, які обумовлюють поведінку індивідів. Отже, аналіз цілепокладання в рамках інституту стратегування забезпечує поліпшення розуміння економічної поведінки людей в сучасному світі. А розширення застосування інституту стратегування має перспективи для підвищення загальної ефективності економічної діяльності щодо поставлених цілей.

Інституціоналізація цілепокладання в стратегування відкриває можливості для подальшого узгодження (синтезу) між новою інституціональною економічною теорією та австрійською школою через об'єднання історичного і позаісторичного підходу, а також інституціоналізації методологічного індивідуалізму при формуванні та реалізації стратегій.

У практичній площині поглиблення розуміння ролі цілепокладання приводить до формалізації інституту стратегування і постійного розширення його застосування. Тому, діяльність, пов'язана зі стратегічним управлінням (включаючи формування стратегій) на індивідуальному, підприємницькому, регіональному, національному та наднаціональному рівні, є не даниною моді, а закономірною реакцією на розвиток економічної науки.

#### Список використаних джерел

1. Бузгалін А. В. Закат неолибералізму. *Вопросы экономики*. 2018. № 2. С. 122-141. doi: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-2-122-141>.
2. Автономов В. С. За що економісти не люблять методологів / Блауг М. *Методология экономической науки, или как экономисты объясняют* (науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова). Москва: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. С. 11-16.
3. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-ого испр. англ. изд. А.В. Кучерова. Челябинск: Социум, 2005. 877 с.
4. Garrison R. Natural Rates of Interest and Sustainable Growth. *Cato Journal*. 2013. № 32(2). P. 423-437.
5. Рыкова И. А. Кризис современной экономической политики и уроки австрийской школы. *Финансы и кредит*. 2012. № 34 (514). С. 44-51.
6. Заостровцев А. П. Экономические циклы: анализ австрийской экономической школы. *Финансы и бизнес*. 2009. №3. С. 5-17.
7. Усанов П. В. Феноменология как основание политической экономии // *Общественные науки и современность*. 2015. № 6. С. 131-141.
8. Усанов П. В. Экономическая феноменология как метод политической экономии австрийской школы. *Terra Economicus*. 2010. №8(4). С. 47-56.
9. Ширяев И. М. Исследование экономической эволюции в работах представителей австрийской школы экономической теории. *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 2014. № 8-2. С. 75-77.

10. Заостровцев А. П. Современная австрийская школа об институтах, проблемах развития и роли экономиста. *Вопросы экономики*. 2015. № 7. С. 73-86.

11. Ковалёв А. В. Австрийская школа и институционализм: схожесть методологии. *Terra Economicus*. 2011. № 9(4). С. 77-82.

12. Вольчик В. В. Институционализм: торжество мультидисциплинарности. *Journal of Institutional Studies*. 2009. №1. С.73-78.

13. Дементьев В.В. Институциональная политическая экономия: с чего начать? *Journal of Institutional Studies*. 2015. №1. С. 25-44. doi: 10.17835/2076-6297.2015.7.1.025-044.

14. Вишневский А. С. Общая теория стратегирования: от парадигмы к практике использования. Киев: ИЭП НАН Украины, 2018. 168 с.

15. Вишневський О. С. Інститут стратегування як інструмент переходу до порядків відкритого доступу в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 8. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8102> (дата звернення: 29.08.2020). doi: 10.32702/2307-2105-2020.8.59.

16. Ходжосон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. Москва: Дело, 2003. 464 с.

17. Декарт Р. Сочинения: в 2 т. Москва: Мысль, 1989. Т.1. 654 с.

18. WHO. (2016). Age-standardized suicide rates (per 100 000 population). URL: <https://web.archive.org/web/20180318182842/http://apps.who.int/gho/data/view.main.MHSUICIDEASDRREGv?lang=en>.

19. Роббинс Л. Предмет экономической науки. *Thesis. Теория и история экономических и социальных институтов и систем*. Альманах. 1993. № 1(1). С. 10-23.

20. Менгер К. Основания политической экономии. / Менгер К., Бём-Баверк Е., Визер Ф. *Австрийская школа в политической экономии*; пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абергуза; под ред. Р. М. Орженцкого. Москва: Экономика, 1992. С. 31–242.

21. Бём-Баверк О. Основания политической экономии / Менгер К., Бём-Баверк Е., Визер Ф. *Австрийская школа в политической экономии*; пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абергуза под ред. Р. М. Орженцкого. Москва: Экономика, 1992. С. 243–426.

22. Laloux F. *Reinventing Organisations: A Guide to Creating Organisations Inspired by the Next Stage of Human Consciousness*. Brussels: Nelson Parker, 2014. 360 p.

23. Бухарин Н. И. Политическая экономия рантье. Теория ценности и прибыли австрийской школы. Москва: Орбита, 1988. 191 с.

24. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / пер. с англ. 4-е изд. Москва: Дело, 1994. 720 с.

25. Шигапова М. Ю. & Марцева Л. М. Сущность и содержание определения понятия труда. *Инновационная экономика и общество*. 2017. № 1 (15). С.94-100.

#### References

1. Buzgalin A. V. (2018). The decline of neoliberalism. *Issues of Economics*, 2, pp. 122-141. doi: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-2-122-141> [in Russian].

2. Avtonomov V. S. (2004). For what economists do not like methodologists. Blaug M. *Methodology of economic science, or as economists explain* (scientific ed. and introductory article by V. S. Avtonomov). (pp. 11-16). Moscow, NP "Journal of Economics" [in Russian].
3. Mises L. (2005). Human activity: a treatise on economic theory. Chelyabinsk, Social. 877 p. [in Russian].
4. Garrison R. (2012). Natural Rates of Interest and Sustainable Growth. *Cato Journal*, 32(2), pp. 423-437.
5. Rykova I. A. (2012). The crisis of modern economic policy and the lessons of the Austrian school. *Finance and Credit*, 34 (514), pp. 44-51 [in Russian].
6. Zaostrovtssev A. P. (2009). Economic Cycles: An Analysis of the Austrian School of Economics. *Finance and Business*, 3, pp. 5-17 [in Russian].
7. Usanov P. V. (2010). Economic phenomenology as a method of political economy of the Austrian school. *Terra Economicus*, 8 (4), pp. 47-56 [in Russian].
8. Usanov P. V. (2015). Phenomenology as the basis of political economy. *Social Sciences and the Present*, 6, pp. 131-141 [in Russian].
9. Shiryayev I. M. (2014). The study of economic evolution in the works of representatives of the Austrian school of economic theory. *Actual problems of the humanities and natural sciences*, 8-2, pp. 75-77 [in Russian].
10. Zaostrovtssev A. P. (2015). The modern Austrian school about institutions, problems of development and the role of economist. *Issues of Economics*, 7, pp. 73-86 [in Russian].
11. Kovalev A. V. (2011). Austrian School and Institutionalism: the Similarity of Methodology. *Terra Economicus*, 9 (4), pp. 77-82 [in Russian].
12. Volchik V. V. (2009). Institutionalism: Triumph of Multidisciplinarity. *Journal of Institutional Studies*, 1, pp. 73-78 [in Russian].
13. Dementiev V. V. (2015). Institutional Political Economy: Where to Start? *Journal of Institutional Studies*, 1, pp. 25-44. doi: 10.17835/2076-6297.2015.7.1.025-044 [in Russian].
14. Vishnevsky A. S. (2018). *General theory of strategy: from paradigm to practice of use*. Kiev, IIE of NAS of Ukraine. 168 p. [in Russian].
15. Vyshnevskiy O. (2020). Institute of strategizing as a tool of the transition to open-access orders in Ukraine. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 8. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8102> (Accessed 30 Sep 2020). doi: 10.32702/2307-2105-2020.8.59 [in Ukrainian].
16. Hodgson J. (2003). Economic theory and institutions: Manifesto of modern institutional economic theory. Moscow, Case. 464 p. [in Russian].
17. Descartes R. (1989). Works: in 2 vols. Moscow, Thought. Vol. 1. 654 p. [in Russian].
18. WHO. (2016). Age-standardized suicide rates (per 100 000 population). Available at: <https://web.archive.org/web/20180318182842/http://apps.who.int/gho/data/view.main.MHSUICIDEASDRREGV?lang=en>.
19. Robbins L. (1993). The subject of economic science. *Thesis. Theory and history of economic and social institutions and systems. Almanac*. 1993, Volume 1, Issue 1, pp. 10-23. Available at: [https://igiti.hse.ru/data/058/314/1234/1\\_1\\_1Robb.pdf](https://igiti.hse.ru/data/058/314/1234/1_1_1Robb.pdf) [in Russian].
20. Menger K. (1992). The Foundations of Political Economy / Menger K., Böhm-Bawerk E., Wieser F. *Austrian School in Political Economy* (Trans. from German by G. Tiktin and I. Aberguz; under the editorship of R. M. Orzhentsky). Moscow, Economics. Pp. 31-242 [in Russian].
21. Böhm-Bawerk, E. (1992). The Foundations of Political Economy / Menger K., Böhm-Bawerk E., Wieser F. *Austrian School in Political Economy* (Trans. from German by G. Tiktin and I. Aberguz; under the editorship of R. M. Orzhentsky). Moscow, Economics. Pp. 243-426 [in Russian].
22. Laloux F. (2014). Reinventing Organisations: A Guide to Creating Organisations Inspired by the Next Stage of Human Consciousness. Brussels, Nelson Parker. 360 p.
23. Bukharin N. I. (1988). Political economy rentier. The theory of value and profit of the Austrian school. Moscow, Orbit. 191 p. [in Russian].
24. Blaug M. (1994). Economic thought in retrospect. 4th ed. Moscow, Case Ltd. 720 p. [in Russian].
25. Shigapova M. Yu. & Martseva L. M. (2017). The essence and content of the definition of the concept of labor. *Innovation Economy and Society*, 1 (15), pp. 94-100 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 02.09.2020

**Формат цитування:**

- Вишневецький О. С. Цілепокладання як базис австрійської школи економічної теорії. *Вісник економічної науки України*. 2020. № 2 (39). С. 9-15. doi: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.2\(39\).9-15](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.2(39).9-15)
- Vyshnevskiy O. S. (2020). Goal-setting as the Basis of the Austrian School of Economic Theory. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 2 (39), pp. 9-15. doi: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.2\(39\).9-15](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.2(39).9-15)