

« Н О В О Е Э К О Н О М И Ч Е С К О Е М Ы Ш Л Е Н И Е »

**ВЛАДИМИР АВТОНОМОВ**  
**В ПОИСКАХ**  
**ЦЕЛОВЕКА**

ОЧЕРКИ ПО ИСТОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
ИНСТИТУТА  
ГАЙДАРА

Smolbny  
Факультет свободных искусств и наук

Новое экономическое мышление

Владимир Автономов

**В поисках человека. Очерки  
по истории и методологии  
экономической науки**

«Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара»

2020

УДК 330.1  
ББК 65.01

**Автономов В.**

В поисках человека. Очерки по истории и методологии экономической науки / В. Автономов — «Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара», 2020 — (Новое экономическое мышление)

ISBN 978-5-93255-578-1

Экономика кажется на первый взгляд безличной, строго объективной наукой. Автор стремится доказать, что это не совсем так. В книге собраны работы, посвященные двум аспектам проблемы «человек в экономике». Первый, методологический, — это модель человека в экономической науке, то есть «рабочее» представление экономистов о человеческой природе, на котором они строят свои теории. Второй связан с историей экономической мысли, в которой личность великих экономистов играет важную и интересную роль. Книга предназначена экономистам: исследователям, преподавателям, студентам, практикам, а также широкому кругу читателей, которых интересуют мировоззренческие проблемы экономической науки. В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 330.1

ББК 65.01

ISBN 978-5-93255-578-1

© Автономов В., 2020

© Институт экономической политики  
имени Е.Т. Гайдара, 2020

## Содержание

Есть ли место человеку в экономической науке	5
I	26
Модель человека в экономической науке[46]	26
Предисловие	26
1. Общая характеристика и методологический статус модели экономического человека	27
1.1. Экономический человек – краткая характеристика	28
1.2. Понятие экономической рациональности	30
1.3. Экономический человек и концепции человека в других общественных науках	34
Конец ознакомительного фрагмента.	47

# Владимир Автономов

## В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки

### Есть ли место человеку в экономической науке

Издавая свои прошлые работы, неизбежно испытываешь сомнения. С одной стороны, с момента публикации автор кое-что узнал, поумнел (по крайней мере, так ему кажется), есть соблазн что-то исправить, что-то выкинуть и, конечно, что-то дописать. Да и читателя жалко: зачем ему предлагать товар второй свежести. Но, с другой стороны, это нечестно по отношению к тому же читателю, да и тогда придется менять названия. Выход может быть такой: напечатать все как есть, снабдить комментариями, где сознаться в ошибках, добавить новую информацию и, по возможности, раскрыть контекст, в котором рождалась данная работа. Очень бы хотелось, чтобы выдающиеся авторы, к которым я себя не отношу, издавали работы в этом жанре. Это облегчило бы жизнь исследователей их «творческих лабораторий» и лишний раз показало бы читающей публике (особенно студентам!), что не боги горшки обжигают. Не знаю, что у меня получится из этого замысла, но постараюсь быть насколько возможно откровенным и не «смыть постыдных строк». Хотя мой проницательный и неутомимый редактор нашел немало несуразностей и анахронизмов, которые я не смог не исправить. Есть и еще одна причина, отчего я выбрал этот жанр. Мне то и дело приходится отвечать на вопросы студентов Вышки и давать им советы насчет их научных работ. Обычно лучше всего воспринимаются те из них, что основаны на собственном опыте, причем не только положительном. Учиться на чужих ошибках не так больно, как на своих. Поэтому в комментариях к работам, которые, надеюсь, могут стать полезными студентам, я иногда вспоминаю о том, как пришел к тому или иному «открытию» для себя, хотя оно может показаться искушенному читателю изобретением велосипеда.

Эта книга содержит мои ранее опубликованные монографии и статьи. Ее название пришло после долгих раздумий, но когда пришло, прочно стало на место. Оно отражает два основных направления моих исследований, которые представлены в книге. Первое – это модель человека в экономической науке, то есть «рабочее» представление экономистов о человеческой природе, на котором они строят свои теории. Второе – история экономической мысли, в которой личность великих экономистов играет важную и интересную роль.

Я думаю, экономистов можно условно разделить на несколько идеальных типов – на самом деле они в определенной мере перемешаны. Я хорошо знаком с конкретными представителями каждого из них, но не буду раскрывать инкогнито. Первые обладают врожденным и развитым здравым смыслом, понимают, в чем состоит выгода разных экономических субъектов (даже если те плохо понимают это сами), внимательны к фактам. Из них могут получиться замечательные прикладные экономисты. Вторым внятен «жар холодных чисел», им интересны количественные данные, тенденции, графики. Из них получаются статистики и эконометрики. Это тоже эмпирические исследователи, но не надо путать эту группу с первой. Цифры, похоже, интересуют этих экономистов сами по себе, больше чем факты, которые они отражают. Конечно, представителям первой группы приходится прибегать к эконометрическим оценкам – без этого их не будут принимать всерьез в некоторых кругах, но часто они берут в соавторы какого-нибудь любителя посчитать.

Люди логического склада образуют третью группу. Для них экономика – одна из возможных и наиболее пригодных областей применения математического моделирования. Это –

экономисты-теоретики. По крайней мере в настоящее время экономическая теория преимущественно представляет собой построение математических моделей<sup>1</sup>. Часто их объединяют с представителями второй группы под рубрикой «матэкономисты». На самом деле это особая группа людей. Если прикладные экономисты привязаны к конкретным фактам, то моделисты могут спокойно обойтись без них, используя «стилизованные факты» в качестве стартовой площадки для своих построений. Количественные данные для них тоже не обязательны. Правда, положение изменилось в последние десятилетия, когда произошел поворот к новому эмпиризму. Но если бы дать прирожденным теоретикам волю, они бы обошлись без цифр, мешающих свободному полету их мысли. Наконец, четвертый тип – цитируя Хейлбронера в переводе Аникина, – «философы от мира сего». Они удивляются тому, как устроен мир, в котором спокойно уживаются эгоисты; спрашивают себя, в какую сторону развивается общество, почему одни страны быстро движутся вперед, а другие тормозят, и так далее. Это создатели больших теорий, люди не столько моделей, сколько видения. Вот здесь назовем несколько великих имен: Смит, Маркс, Кейнс, Шумпетер, Коуз. Сегодня кажется, что их время миновало, но такие оригиналы продолжают рождаться. Скорее всего им придется прибегать к помощи математических моделей и эконометрических методов, но поверьте, что истинное удовольствие они получают только от своих философических размышлений.

Читатель спросит, а как же сам автор? К какому типу он себя относит? Должен признаться, что ни к одному из перечисленных. С наибольшим удовольствием и интересом автор смотрит на экономическую науку со стороны, его привлекает развитие человеческой мысли на примере экономистов, поскольку они ему известны намного лучше, чем представители других областей знания. А в самой экономической науке он привык искать то человеческое, что в ней глубоко скрыто под толщей объективных данных и строгих моделей.

Хочу рассказать, как это произошло. Я был круглым отличником, не имеющим ярко выраженных узких интересов. Экономистом я стал случайно и как раз под действием «человеческих факторов». Первым из них оказалась Экономико-математическая школа при экономическом факультете МГУ, 50-летие которой мы отметили в 2018 г. Случайно туда попав и увидев, какие энтузиасты и умники там преподают, я решил поучиться в ЭМШ. Вторым фактором явилась купленная мной тогда же в киоске МГУ книга А. В. Аникина «Юность науки: жизнь и учения мыслителей-экономистов до Маркса». Она талантливо и живо рассказывала об экономических идеях и интересных людях, в головах которых они рождались. В итоге я поступил на экономический факультет в 1972 г., в общем-то не задумываясь о том, кем стану после его окончания. На факультете преподавали не так увлекательно, как в ЭМШ, а историю экономических учений так просто скучно. Но были два важных исключения: спецсеминар по «Капиталу» Маркса В. П. Шкредова и спецсеминар по политической экономии империализма Р. М. Энтова. На них мы смогли получить представление о том, что значит всерьез заниматься наукой.

Свою трудовую деятельность я начал в ИМЭМО. Этот институт занимал в системе советских общественных наук уникальное место. Его главная миссия заключалась в том, чтобы «истину царям с улыбкой говорить», то есть доводить до сведения «директивных органов» правдивую информацию о западной экономике. На эту истину «цари» обычно не обращали большого внимания, но установка на правдивость, безусловно, накладывала отпечаток на труды сотрудников ИМЭМО. Об Институте и экономических исследованиях в его стенах я написал специальную статью, которая публикуется в сборнике<sup>2</sup>. Но в этом особенном институте был один особенный сектор, в который я и попал. Сектор занимался проблемами эконо-

<sup>1</sup> См., в частности, книгу: *Morgan M. S. The World in the Model. How Economists Work and Think.* Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

<sup>2</sup> «Экономическая теория в ИМЭМО: советский период». С. 590.

мического цикла в США, и руководил им тот самый Револьд Михайлович Энтов (о нем см. отдельную статью). Деятельность сектора по изучению и прогнозированию цикла, по замыслу Револьда Михайловича, должна была ориентироваться на американские стандарты (Национальное бюро экономических исследований, Институт Брукингса, лаборатория Лоуренса Клейна в Филадельфии и пр.).

В то время, когда я пришел в сектор, на повестке дня стояло создание прогнозной эконометрической модели экономики США, построенной по образцу американских больших эконометрических моделей. Здесь надо упомянуть о том, что эконометрика в советской экономической науке делала робкие первые шаги и даже в ИМЭМО ее не было. Да и материальная база для такого рода исследований отсутствовала. В здании ИМЭМО целый этаж занимала ЭВМ одного из первых поколений, но для нашей модели, видимо, и ее возможностей было мало, так что мы ездили с пачками набитых перфокарт в авоське по тем местам, где было свободное машинное время.

Читая работы по теоретическому и эконометрическому моделированию цикла, я испытывал душевный дискомфорт, с которым никак не мог справиться. В дальнейшем, вспоминая свои тогдашние трудности, я понял, что экономическая наука, которой надо было заниматься, представлялась мне слишком безличной. Речь шла о «поведении потребления», «воздействии процента на инвестиции», как будто эти макроэкономические агрегаты обладали волей и сознанием и сами выстраивали отношения между собой. Человек в этой науке отсутствовал. Я прекрасно помню день, который вывел меня из этого кризиса. Товарищ по сектору Анатолий Кандель дал мне почитать книгу, которую он взял в ИНИОНе. Это была книга американского экономиста и психолога Джорджа Катона «Psychological Economics». Катона писал как раз про то, что меня смущало: между макроэкономическими агрегатами (скажем, личными доходами и личным потреблением) должны быть промежуточные субъективные переменные, которые во многом определяют результат воздействия. Как оказалось (и это подтверждалось массовыми опросами), то, что происходит в человеческих головах и душах, может иметь экономическое значение! Эта книга открыла передо мной новый континент психологической, или поведенческой, экономики, о наличии которого я ранее не подозревал и который остается в области моего внимания до сих пор. Экономисты, работающие в рамках этого направления, смело вскрывали «черные ящики» под названием «фирма» или «домохозяйство» и пытались вовлечь в рассмотрение те реальные когнитивные процессы, которые в них происходят. Естественно, эти процессы имели прямое отношение к экономическому циклу, которым мы занимались в секторе. Психологическая инерция бума или спада, перелом, происходящий в высшей точке подъема, – все это явно требовало учета психологических факторов наряду с объективными материальными. Выяснилось, что цикл не могли объяснить, не прибегая к психологии, даже такие великие экономисты, как Джевонс, Парето, Пигу, Кейнс. Так возникла тема моей кандидатской диссертации – «Проблема цикла в буржуазной политической экономии: критический анализ психологических теорий», защищенной в 1986 г. Термин «психологический» применительно к экономике вызвал бурную отрицательную реакцию у нашего институтского руководства, и протащить его в заглавие диссертации удалось лишь под привычным соусом «критики буржуазных теорий». Работая над диссертацией, я совершил для себя еще одно открытие: оказывается, человек присутствует не только в поведенческой экономике, но и в любых экономических теориях! Он существует там скрыто, подспудно, в виде некоторой упрощенной модели, из которой исходит экономист в своих рассуждениях. Эта находка привела к новой, более широкой теме: модели человека в экономической науке, которая стала для меня основной. Заодно она как бы с черного хода открыла путь к истории экономической мысли. У меня появился к ней свой ключик: на нее можно было взглянуть с точки зрения модели человека. Я совер-

шенно точно не был первым в стране исследователем модели человека в экономической науке<sup>3</sup>. Но, оглядываясь назад, могу сказать, что, вероятно, больше всех сделал для популяризации этой темы. Так возникла моя первая монография «Человек в зеркале экономической теории», опубликованная в «Науке» в 1993-м. В Институте существовала традиция: следующим шагом после защиты диссертации должна быть монография, изданная по ее мотивам. После этого можно было рассчитывать на дальнейшее продвижение по службе. Я стал писать эту монографию на основе первой, историко-методологической главы диссертации, проблематика цикла несколько отошла на второй план.

Но за стенами ИМЭМО бушевали драматические события: перестройка, путч, гайдаровские реформы, рождение рыночной экономики. Мои институтские коллеги-экономисты часто находили себе применение в бизнесе, политике, иногда делали головокружительные карьеры. Число желающих заняться кабинетной научной работой резко сократилось, и этим я в первую очередь объясняю благоприятную судьбу моей монографии – надо же было Институту что-то включать в издательский план. В результате плод моего долгого и упорного труда был выпущен в разваливающемся переплете на полуоберточной бумаге в количестве 630 экземпляров и с ошибкой в подзаголовке «очерк истории экономической мысли», где вместо «мысли» напечатали «жизни». Да, это было не время для научных монографий, но мой опус вызвал поддержку и интерес в Институте. Именно за него я впоследствии (в 1997 г.) получил первую Премию имени Е. С. Варги, учрежденную Российской академией наук, и в том же году был выбран в члены-корреспонденты РАН. В первой главе этой книги я обзирал историю развития модели человека в экономической науке от Смита до Кейнса, а дальше собирался сказать кое-что о послевоенном периоде, но экономическая наука в эту эпоху специализировалась и разливалась на многочисленные рукава и ручейки, за которыми было трудно проследить. Однажды мне в голову пришел образ современной экономической науки как матрицы, по строкам которой располагались различные исследовательские подходы, а по столбцам – области исследования. Композиционная задача книги была решена: во второй главе я прошелся по подходам, а в третьей – по некоторым областям, одной из которых стала тема моей диссертации – исследования экономического цикла. Каждая строка демонстрировала области, к которым применим данный подход, а каждый столбец – многообразие подходов к одинаковым проблемам.

А дальше события развивались так. Директор Института В. А. Мартынов сказал мне, что надо бы за год написать и защитить докторскую диссертацию, поскольку меня планируют назначить на административную должность. Я привык выполнять мудрые указания начальства и приступил к работе, естественно, опираясь на книгу, но насыщая ее новым материалом, исправляя и трансформируя. Так была написана докторская диссертация «Модель человека в экономической науке», которая, в свою очередь, была издана как монография в 1998 г. в серии «Этическая экономия». Эта серия выходила в питерском издательстве «Экономическая школа» благодаря усилиям руководителя Института «Экономическая школа» Михаила Алексеевича Иванова и деньгам «Дойче банка», которые в этот проект привлек предприимчивый немецкий экономист и философ Петер Козловски. Вот так у меня появились две книги примерно на одну тему, изданные в 1993 и 1998 гг. В этот свой сборник я решил включить вторую из них как более зрелую и до сих пор пользующуюся популярностью. Я по сей день читаю по ней спецкурс в НИУ ВШЭ, разумеется, добавляя, где можно, новый материал. Но в книге 1998 г. отсутствовал раздел про «столбцы», который был в предыдущей монографии, и в какой-то момент стало понятно, что описание моделей человека во всех основных теориях, скажем, финансовых рынков будет представлять собой отдельное, трудоемкое и очень объемистое исследование. Поэтому случилось так, что попытка «пройтись по столбцам» была пред-

<sup>3</sup> Это доказывает изданная в 1980 г. брошюра: *Зотов В. В.* О роли концепции экономического человека в постановке проблемы мотивации // Мотивация экономической деятельности. М.: ВНИИСИ, 1980 (Сб. трудов ВНИИСИ. Вып. 11).

принята только в старой книге, а в новой остались только «строки». Но поскольку мне дорог общий «матричный» замысел, то я решил поместить третью главу книги 1993 г. в этот сборник, несмотря на некоторую ее архаичность. Насколько я могу судить, не будучи специалистом, особенно отстал от жизни параграф, посвященный финансовой сфере. Именно здесь в последние десятилетия произошли наиболее значительные и противоположно направленные изменения, что нашло символическое отражение в одновременном присвоении Нобелевской премии Юджину Фаме и Роберту Шиллеру в 2013 г. Финансовая теория вначале стала строгой и основанной на рациональной модели человека благодаря гипотезе эффективных рынков Юджина Фамы, согласно которой финансовые рынки мгновенно учитывают имеющуюся информацию (относительно объема учитываемой информации есть разногласия между разными версиями этой гипотезы). Колебания этих рынков носят случайный, непредсказуемый характер, на них нельзя систематически выигрывать. В то же время получила большое развитие так называемая теория поведенческих финансов (главные представители Роберт Шиллер и Ричард Талер), описывающая и объясняющая отклонения реальных финансовых рынков от модели эффективного рынка<sup>4</sup>. Кажется парадоксальным, но именно в области финансовых рынков, которые ближе всего к идеальной модели, поведенческий подход получил, пожалуй, наибольшее распространение. Объяснение, которое я могу дать, заключается в том, что как раз в данной области рациональная модель зашла слишком далеко в своих предпосылках, что не могло не вызвать ответной реакции.

Вообще соотношения между деньгами и рациональностью экономической деятельности сложнее, чем может представиться на первый взгляд. С одной стороны, конечно, именно деньги позволяют все посчитать и сравнить, что ведет к всеобщей рационализации. С другой – обращение денег приобретает независимость от обращения товаров и свои сложности, в которых не все могут разобраться. Свойство денег как чистого количества пробуждает в человеке и рациональные, и иррациональные стороны.

В параграфе про теорию фирмы можно было бы заменить примеры на новые, но суть дела, кажется, осталась неизменной. Решающим фактором является выбранный уровень абстракции: если вас удовлетворяет взгляд на фирму как на экономического агента, действующего в области предложения благ и услуг и максимизирующего свой результат (прибыль), то вы являетесь приверженцем неоклассики и не нуждаетесь ни в какой особой теории фирмы. Если же вы хотите проникнуть внутрь этого «черного ящика», вы можете прибегнуть к неинституциональной или поведенческой теории фирмы, которые делают акцент на ее организационной и мотивационной структуре или реальных процедурах принятия решений.

Третий параграф, посвященный поведению потребителей, вероятно, наименее адекватен данной большой и многосложной области исследований. Если бы я осмелился взяться за такую тему сейчас, то прежде всего уточнил бы, на каких именно участках этого бескрайнего поля будет сосредоточено внимание: например, на моделировании потребительской функции (зависимости совокупных потребительских расходов от совокупных личных доходов). Некоторые же другие области, упомянутые скороговоркой, лучше было вовсе не затрагивать. Причислять к теории потребительского поведения работы основателей маржинализма я бы теперь вряд ли стал, хотя любопытно, как менялся взгляд на отношение покупателя к приобретаемой им вещи в истории экономической науки: от области, лежащей за пределами экономики, у классиков до образца для любого экономического исследования у маргиналистов. Что же касается Джевонса и Менгера, то у них мы встречаем теорию ценности и цены, то есть обмена, а не потребления. В этом параграфе также нечетко выделена грань между когнитивными аспектами модели человека и мотивацией. И в том, и в другом случае, может быть, избыточное внимание

---

<sup>4</sup> См. об этом, в частности, в книге: *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Изд-во «Э», 2017. С. 215–264.

уделялось альтернативам, которые выдвигали предпосылкам экономической теории «чистые» психологи (Маслоу, Фестингер, а также Фишбайн и Айзен). Очевидно, во время написания книги я еще нечетко различал поведенческую (психологическую) экономику, которая является частью экономической науки, и экономическую психологию, которая входит в науку психологическую. Подраздел про потребительскую функцию в макроэкономике и модель человека в ней написан более складно и не нуждается в комментариях за исключением того, что мода в макроэкономике с тех пор ушла еще дальше от исследований совокупного спроса и предложения в кейнсианских и хиксианских традициях. На первых ролях оказалась микрооснованная макроэкономика, опирающаяся на репрезентативного рационального агента, представляющего собой экономику в целом. В такой макроэкономике модель человека представляет большой интерес (на этом мы остановимся чуть ниже), но проблемы агрегирования в ней просто не существует.

Параграф, посвященный теориям цикла, ближе всего ключевой теме диссертации и поэтому наиболее проработан. Он содержит достаточно нестандартное и подробное описание того, как различные авторы включали различные психологические факторы в свои концепции экономического цикла. Большая часть этих авторов: Маркс, Дживонс, Пигу, Кейнс – весьма известны, но не концепциями цикла. Другие – Катона, Йор – менее известны, но, я бы сказал, более оригинальны в своих трактовках данной темы. Завершается же параграф описанием модели человека в теории экономического цикла Лукаса, которая является яркой представительницей микрооснованной макроэкономики. Мне кажется, я прихожу к весьма любопытному выводу, что даже в равновесной теории цикла, использующей модель человека с рациональными ожиданиями, приходится вводить в анализ некоторую странность в поведении экономического субъекта, которая выглядит искусственно по сравнению с реальными психологическими факторами.

Следующая тема наряду с экономическими циклами, в которой наиболее ярко проявляется нерациональная часть природы человека и которая поэтому вызывает особые трудности для экономической науки, – это предпринимательство. Если циклами я должен был заниматься по долгу службы, то интерес к предпринимательству возник у меня благодаря раннему и случайному знакомству с творчеством Йозефа Шумпетера, о котором я расскажу ниже. Подпав под мощное влияние Шумпетера, я настолько увлекся темой предпринимательства, что даже читал спецкурс по теориям предпринимательства на экономическом факультете МГУ и написал брошюру<sup>5</sup>, которая была одной из первых попыток легитимировать эту тему в отечественной политической экономии. Текст параграфа, пожалуй, теперь не кажется настолько же оригинальным, как раздел, посвященный теориям цикла (но обратите внимание на трактовку Зомбарта и Шэкля), в нем отсутствует анализ более новых моделей Марка Кассона и Уильяма Баумоля, которые пытались выполнить сложную задачу по встраиванию предпринимателя в неоклассическую теорию.

В целом я бы, наверно, не стал повторять сегодня гипотезу о ранжировании экономических проблем по удельному весу рационального поведения и специализации неоклассики на более рациональных рынках, а альтернативных течений – на менее рациональных. Методы исследования в экономической науке, как мне теперь представляется, меньше зависят от предмета исследования, чем казалось во время написания данной книги. Теперь я склонен думать, что большее значение имеет выбранный уровень абстракции, чему посвящена опубликованная в сборнике статья 2013 г.<sup>6</sup>

Теперь обратимся ко второй книге на ту же тему, «Модель человека в экономической науке», которая, вероятно, принесла мне наибольшую известность (все-таки тираж 2500 экзем-

---

<sup>5</sup> Автономов В. С. Предпринимательская функция в экономической системе. М.: ИМЭМО, 1990.

<sup>6</sup> «Абстракция – мать порядка?».

пляров) и стала своего рода визитной карточкой. Это, несомненно, более продвинутое сочинение по сравнению с книгой 1993 г., хотя сейчас я бы, конечно, многое добавил. Содержащееся во введении утверждение, что «анализ модели экономического человека как самостоятельная тема исследований в мировой экономической науке еще не утвердился», явно устарело. Модели человека ныне посвящаются специальные конференции историков и методологов экономической науки, появился даже специальный журнал под названием «*Номо оeconomicus*», в котором печатаются статьи по поведенческой и институциональной экономике. Эта тема стала предметом исследования и некоторых российских экономистов<sup>7</sup>. Но, на мой взгляд, книга представляет интерес и сегодня.

Специальная методологическая глава впервые появилась именно в этой книге (в предыдущей вопросы методологии рассматривались во введении). Методологическая характеристика модели человека дается здесь раньше, чем ее историческая эволюция. Это необходимо, потому что иначе будет неясно, об истории чего пойдет речь далее. Важно сразу же подчеркнуть, что эта модель, во-первых, не описывает реального поведения человека в повседневной экономической жизни и, во-вторых, не является теоретической моделью такой деятельности. Это не исходный, и не конечный пункт экономического исследования, а вспомогательная конструкция, вроде строительных лесов, которая позволяет создать теорию, объясняющую те или иные реальные экономические явления. Можно назвать ее поведенческой гипотезой, частью видения в шумпетеровском смысле слова. Многолетний опыт преподавания спецкурса по модели человека показывает, что именно это труднее всего усвоить студентам, и если им это удастся, то задачу спецкурса можно считать почти выполненной.

Но здесь есть одна сложность. Чтобы рассуждать о методологическом статусе такой модели, необходимо вначале обрисовать ее очертания, чтобы читатель или слушатель не застрял в сухих методологических рассуждениях. Поэтому понадобился параграф 1.1, где предварительно дается «общая схема модели экономического человека» и лишь потом, в главах 2 и 3, описывается, как модель сформировалась исторически. Сегодня мне кажется, что этот служебно-дефиниционный параграф написан слишком подробно и можно было обойтись гораздо более сжатой характеристикой, чтобы не отвлекать внимание от дальнейших содержательных рассуждений.

Специальный параграф (1.2) посвящен в этой главе понятию экономической рациональности. Разговор о рациональности в экономической науке пересекается с разговором о модели человека: можно, например, представить себе модель человека, состоящую из мотивационных и когнитивных предпосылок. Я предпочитаю говорить о модели человека, поскольку это сразу суживает тему. Понятие же рациональности чрезвычайно многозначно и вызывает множество ассоциаций. Это отчасти хорошо, потому что среди этих ассоциаций могут найтись полезные и интересные, но с большей вероятностью они могут запутать дискуссию. Во всяком случае, придется долго объяснять, о какой именно рациональности идет речь, а о какой нет. Существуют, например, такие темы, как рациональность экономической деятельности, рациональность экономической науки, – это области исследования, которые лежат вне поля зрения данной книги. И к тому же никуда не уйдешь от оценочных обертонов, присущих этому термину: рациональная деятельность рассматривается как правильная, похвальная.

У меня речь идет о *предпосылке* рациональности экономических субъектов, используемой в экономической теории. Я предпочитаю и в этой книге (см. также пункт 4.2.3), и в последующих статьях, включенных в этот сборник, говорить о рациональности в рамках модели человека в экономической науке.

---

<sup>7</sup> См.: Тугтов Л. А., Шаститко А. Е. Модели человека в институциональной экономической теории: учеб. пособие. М.: МАКС Пресс, 2012; Галочкин И. В. Модель человека в современной экономической теории. М.: Линкор, 2009.

Здесь же содержится еще один важный, с моей точки зрения, момент: определение общественной науки через модель человека, в ней используемую. Та часть *объекта* исследования – человеческого поведения, – которая определяется и ограничивается выбранной моделью человека, – это и есть *предмет* данной науки. Этот момент подводит нас к разговору о сопоставлении моделей человека в разных науках и возможности междисциплинарных исследований (параграф 1.3). Стоит сразу же предупредить, что для такого сопоставления пришлось значительно упростить и даже примитивизировать сравниваемые модели человека. Из дальнейшего изложения читателю станет ясно, что единой модели человека, которой привержены все без исключения экономисты, не существует, а в истории она проделала значительную эволюцию. Из сопредельных наук – психологии и социологии, автор мог взять лишь то немногое, что ему известно как историку экономической мысли<sup>8</sup>. Зато представилась возможность вкратце рассмотреть историю и проблемы взаимоотношений экономической науки с теми дисциплинами, которые находятся к ней ближе всего<sup>9</sup>. Что же касается перспектив междисциплинарного взаимодействия, то я отнесся к ним в том тексте весьма осторожно, по крайней мере на современной стадии, когда разделение труда между различными общественными науками достаточно четко прослеживается. Сегодня же не могу не отметить работу В. М. Полтеровича, где высказываются новые заслуживающие внимания аргументы в пользу «единого социального анализа», среди которых выделяются единая эмпирическая база и единый аналитический аппарат<sup>10</sup>.

В параграфе 1.4 я возвращаюсь к «предпосылочному» статусу модели человека уже по другому поводу. Люди с живым воображением при словах «экономический человек» представляют себе если не диккенсовского Скруджа, то диснеевского Скруджа Макдака. В XIX в. критики политической экономии любили задавать публике коварный вопрос: «Хотите ли вы, чтобы ваша дочь вышла замуж за экономического человека?». А сейчас в любом хорошем западном книжном магазине (к сожалению, их осталось немного) на полке стоит какая-нибудь книжка с названием вроде «Конец экономического человека», содержащая некоторые банальности про индустриальное и постиндустриальное общество. Поэтому приходится напоминать, что экономический человек не гуляет по улицам и не ухаживает за девушками потому, что он – абстракция. Разговор о необходимости абстракций и разной степени их глубины, в свою очередь, подводит нас к важной дилемме, стоящей перед экономической теорией, которую Томас Майер назвал дилеммой «реалистичности и строгости» (по-английски это звучит как "truth vs. precision", и мне стоило немалых трудов подобрать адекватный перевод). Я очень часто говорю об этом выборе своим студентам, которым неминуемо придется иметь с ним дело как будущим экономистам. Здесь же показалось уместным обсудить вопрос о том, можно ли и нужно ли проверять поведенческие предпосылки экономической теории (параграф 1.5).

Вторая, историческая глава в наибольшей степени повторяет первую книгу, но там есть одна новая тема: соотношение между тем, что экономисты говорят о методологии своей науки (я назвал это эксплицитной методологией), и тем, чем они на самом деле руководствуются в своих работах (имплицитной методологией). Между эксплицитной и имплицитной методологиями бывают поучительные различия. Такие великие экономисты, как Маршалл и Фридмен, явно не были великими методологами, хотя «Эссе о позитивной экономике» Фридмена надедали в свое время много шума среди экономистов. Здесь вспоминается известный анекдот про

<sup>8</sup> Поэтому рад случаю порекомендовать читателю работы моих коллег, которые смотрят на это взаимодействие «с другого берега». Это прежде всего работа: Радаев В. В. Экономическая социология. М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2008, а также статьи: Журавлев А. Л., Ушаков Д. В., Юревич А. Л. Перспективы психологии в решении задач российского общества. Ч. I: Постановка проблемы и теоретико-методологические задачи // Психологический журнал. 2013. Т. 34. № 1. С. 3–14; Ч. II: Концептуальные основания // Психологический журнал. 2013. Т. 34. № 2. С. 70–86.

<sup>9</sup> Подход с точки зрения модели человека к политологии см. в книге: Афонцев С. А. Политические рынки и экономическая политика. М.: КомКнига, 2010.

<sup>10</sup> Полтерович В. М. Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. 2011. № 2. С. 101–111.

большого писателя Набокова: слон, несомненно, большое животное, но он не может заведовать кафедрой зоологии. Вместе с тем профессиональные методологи часто бывают философами и плохо представляют себе специфику работы экономистов-теоретиков. Свое предисловие к русскому переводу «Методологии экономической науки» Марка Блауга я назвал «Почему экономисты не любят методологов?». Наверно, главное исключение из этой печальной тенденции, помимо Дж. С. Милля, составляют представители австрийской школы: Менгер, Мизес, Хайек, Махлуп, Шумпетер, Роббинс, которые не только были искушенными методологами, но и пытались практиковать в теории то, что проповедовали как методологи.

Если бы я писал эту главу сегодня, то уделил бы больше внимания «склонности к обмену», которая является одним из основных свойств человека в «Богатстве народов» Смита. Это неочевидное свойство лежит в основе разделения труда, из которого Смит, в свою очередь, выводит технический и экономический прогресс. Важно, что благодаря этой предпосылке разделение труда возникает естественно, само по себе и не требует понуждения со стороны государства. Поэтому модель человека у А. Смита (включая собственный интерес и компетентность в его определении) – это важный его аргумент против меркантилистов.

Замысел третьей главы – в первой книге аналога не было – таков: мы возвращаемся к компонентам современной модели человека и смотрим, насколько они проблематичны, какие аномалии и дискуссии с ними связаны. У внимательного читателя при этом, может быть, возникнет вопрос: как же так, еще в первой главе специальный параграф был посвящен тому, что предпосылки экономической теории не подлежат непосредственной верификации? Однако здесь противоречия, на мой взгляд, нет: глубоко абстрактная модель человека, из которой исходит доминирующая в экономической науке неоклассическая теория, часто служит отправным пунктом научного поиска. Ослабляя ту или иную абстракцию, составляющую модель человека, исследователи делают шаг к реальности. При этом они либо удерживаются в рамках неоклассики (максимизации целевой функции, равновесия), либо предлагают ей альтернативу (это сейчас принято называть гетеродоксальными подходами). Так и происходит прогресс в современной экономической науке, если рассматривать его сквозь призму модели человека, что я и попытался сделать на том материале, который был мне известен в середине 1990-х гг. Поскольку начиная с маржиналистской революции основными «изолирующими» компонентами модели человека, которые обособляют предмет экономической науки от поведения, соответствующего житейскому здравому смыслу, являются информированность и рациональность, то немудрено, что именно областям экономической теории, связанным с этими компонентами уделено в главе первостепенное внимание. В микроэкономике это проблема неопределенности, а в макроэкономике – проблема ожиданий. Особое место занимает здесь теория ожидаемой полезности. Она впервые дала возможность эмпирически проверить гипотезу максимизации ожидаемой полезности, входящую в модель человека, и убедиться в ее неверности для целого ряда случаев. Но это в общем не повлияло на употребимость данной гипотезы и доказало на практике, что компоненты модели человека действительно входят в ядро экономической теории и не могут эмпирически опровергаться.

Однако и в области мотивации можно найти несколько важных проблем: это изменения потребностей и их реальная зависимость от ограничений, проблема эгоистичности экономического человека и информативности предпосылки неэгоистического поведения, экзогенность или эндогенность норм, неискоренимый альтруизм в теории общественных благ и т. д.

Одним из самых интересных результатов этой главы стал, по-моему, тезис о «неоклассическом обволакивании» – процессе, в ходе которого неоклассическая теория включает в себя аномалии и иные сложности реального поведения, переводя их на свой язык максимизации и равновесия. Неоклассическая теория, таким образом, расширяет сферу своего применения, но внедренные в нее феномены из угловатых и малопривычных камешков превращаются в гладкие

и блестящие жемчужины. То, что этот образ с тех пор прижился, свидетельствует о том, что он отражает реальный процесс.

В четвертой главе продолжается разговор о различных гетеродоксальных подходах («строках» матрицы), начатый в первой книге. Как мне кажется, здесь заслуживает внимания попытка найти общие черты для моделей человека в гетеродоксальных подходах (параграф 4.1), где на первый план вновь выходит дилемма «строгость против реалистичности» и связанная с ней глубина абстракции. В пункте 4.2.3 начинается обсуждение постоянной и переменной рациональности в рамках модели человека в экономической науке, которому будет посвящена одна из последующих статей<sup>11</sup>. Это, конечно, не отдельная строка в нашей матрице, так что в этой главе данный параграф не совсем на месте.

Обратите внимание, что поведенческая экономическая теория в этой главе включена в гетеродоксальные подходы. Между тем можно констатировать, что в 1980–2000-х гг. она попала в мейнстрим экономической науки в ходе процесса, который мы с Юрием Автономовым постарались описать в другой работе<sup>12</sup>.

В этом предисловии я уже неоднократно настаивал на том, что моим главным предметом является служебная концепция человека в экономической науке, набор абстрактных предпосылок, который нельзя *непосредственно обнаружить* в экономической реальности. А вот теперь мы будем иметь дело с редкой попыткой выйти за пределы этого угла зрения и рассмотреть *модель человека для экономической системы*. Речь идет о нашей с Алексеем Беляниным совместной статье «Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы».

Объясню, как возникла идея этой работы. В ходе рыночных реформ, проводимых в России, безоглядный оптимизм по поводу рынка довольно быстро сменился столь же безоглядным пессимизмом. Одни исследователи высказывали точку зрения, что «постсоветский человек», который в значительной своей части оставался советским, лишенным инициативы и ответственности, не годится для рыночной экономики. Другие авторы, доказывая тот же тезис, апеллировали к «досоветской» натуре российских граждан, сформировавшейся под влиянием православной церкви, чуждой индивидуализма и склонной к соборности. Этим тревожным пророчествам противостояло мнение, согласно которому Россия – обычная страна, и если создать нормальные институты рыночной экономики, российское население будет вести себя нормальным рыночным образом<sup>13</sup>. Эти дебаты и привели нас к размышлениям, каким же должен быть человек, чтобы рыночная экономика развивалась адекватно, на собственной основе. Статья продолжала линию, намеченную мной в более ранних работах<sup>14</sup>. Здесь надо упомянуть и еще об одном вопросе, из которого выросла эта линия рассуждений. Это традиция экономической этики, с которой я имел возможность познакомиться в ее немецкоязычной колыбели. Как известно, этический подход к экономике характеризовал немецкую историческую школу, которая выступила против обособления политической экономии от этики, предпринятого Адамом Смитом. Этот подход распространялся и на социальную политику, в которой Германия преуспела раньше других западных стран. Конечно, важный вклад в данное направление внес Макс Вебер своей «Протестантской этикой». Историческая школа сошла со сцены после Второй мировой войны, но традиция экономической этики в немецкоязычной литературе осталась. Существовала аналогичная литература и на английском языке, но там местом

---

<sup>11</sup> «Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории».

<sup>12</sup> «Общая теория „споров о методах“ в экономической науке». См. также описание этого процесса Р. И. Капелюшниковым: Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 66–90; № 10. С. 28–46.

<sup>13</sup> Шлейфер А., Трейсман Д. Россия – нормальная страна. URL: <http://www.politnauka.org/library/russia/shleyfer-treyzman2.php> (дата обращения: 20.10.2019 г.).

<sup>14</sup> Автономов В.С. «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспекты // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 12. С. 6–13.

ее бытования были школы бизнеса и прикладные пособия. В Германии же и немецкоязычной Швейцарии это была уважаемая академическая дисциплина, в которой подвизались философы, теологи и широко мыслящие экономисты.

В начале 1990-х российским экономистам открылся доступ к мировому экономическому сообществу. Кто что имел, то и предлагал для возможного сотрудничества с западными коллегами. Я тогда уже увлекся моделью человека в экономической науке. В поисках кого-нибудь, кто занимался моделью человека, я нашел интересного автора – профессора Петера Ульриха. Мне понравились его публикации<sup>15</sup>, я послал ему запрос и получил ответ из швейцарского Санкт-Галлена, где он возглавлял Институт экономической этики. В итоге состоялся обмен: сначала к нам в ИМЭМО, где я тогда работал, приехал человек из Санкт-Галлена, а потом я, соответственно, поехал туда. Субсидировала этот обмен замечательная организация – Швейцарский национальный научный фонд. Этот фонд требует от каждого своего аспиранта в обязательном порядке съездить поработать в период написания диссертации по крайней мере в две страны. Мой коллега из Санкт-Галлена Мартин Бюшер поехал сначала в Гарвард, потом в Зимбабве, а затем в Россию. Ему было интересно, как развивается Россия после начала перестройки, что у нас происходит с экономической этикой и вообще. Он приехал ко мне, а затем организовал для меня приглашение в Санкт-Галлен с ответным визитом. То есть имел место научный обмен по линии экономической этики, которой я в то время еще не занимался. Это была моя первая поездка на Запад в качестве ученого. Я выступил там на семинаре и подготовил публикацию по теме диссертации в местном препринте. Прекрасная институтская библиотека и лекции профессора Ульриха для аспирантов, конечно, открыли передо мной новые горизонты, но непосредственно экономической этики я долго после этого не касался. Второе соприкосновение с той же традицией произошло, когда я стал сотрудничать с Петером Козловски и перевел на русский его книгу<sup>16</sup>. В рамках серии «Этическая экономия», которую мы выпускали с Козловски в дружественном питерском издательстве «Экономическая школа», было напечатано несколько работ о соотношении этики и экономических систем.

Кроме того, сильное влияние на меня оказала книга американского социолога Питера Бергера, продолжившего веберовскую линию<sup>17</sup>. Наконец, не могу не упомянуть о недавней трилогии Дейдры Макклоски, в которой один том посвящен буржуазным добродетелям и их роли в развитии капиталистической экономики. Это, я думаю, самое важное продолжение той традиции мысли, которой мы руководствовались в статье про поведенческие институты рыночной экономики. Про теорию Макклоски написал замечательную курсовую работу мой студент Мурат Бакеев<sup>18</sup>.

Тема рациональной и этической составляющих человека рыночной экономики стала вариться во мне и нашла выход в нескольких публикациях, из которых данная – наиболее полная. В заглавии статьи упоминаются «поведенческие институты», но сегодня я бы выбрал другое название. Хотя Веблен говорил об институтах как привычных способах мысли и действия, но неформальные институты (в которых я выделил группу «поведенческих», а можно было говорить о культурных факторах, ценностях, менталитете и т. д.) чаще всего нет смысла объединять под одной рубрикой с формальными. Если это сделать, то не получится разговор о соотношении культуры и институтов, который может быть интересным, как показывает обширная современная литература<sup>19</sup>.

---

<sup>15</sup> Одна из них переведена на русский язык: *Ульрих П.* Критика экономизма. М.: Вузовская книга, 2004.

<sup>16</sup> *Козловски П.* Принципы этической экономии. СПб.: Экономическая школа, 1999.

<sup>17</sup> *Бергер П.* Общество в человеке // Социологический журнал. 1995. № 2. С. 162–180.

<sup>18</sup> *Бакеев М. Б.* Дейдра Макклоски: риторика экономического развития: науч. доклад. М.: Ин-т экономики РАН, 2018.

<sup>19</sup> *Бёгельсдайт Ш., Маселанд Р.* Культура в экономической науке. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016; *Тамбовцев В. Л.* Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 85–106.

В статье мы предлагаем поменять привычный предмет анализа и ищем человека не в экономической науке, а в другой области. Если раньше речь шла о модели человека как предпосылке, точнее, предпосылках теории, то теперь – о модели человека как предпосылке реальности. Мы предполагаем, что нам известны некоторые идеально-типические черты рыночной экономики, а потом задаем вопрос, какие свойства человеческой природы их обеспечивают. Естественно, что после этого логично будет сопоставить эти свойства с тем, что нам известно о наших согражданах.

При этом мы не смогли и не захотели далеко отходить от модели человека в экономической науке (МЧЭН). По нашему предположению, основой модели человека для рыночной экономики (МЧРЭ) могут послужить менее абстрактные варианты МЧЭН, свойственные домаржиналистской стадии развития экономической теории, а также поведенческой экономике. Но есть важное различие между двумя моделями: МЧЭН в большинстве случаев обходится без этики (не зря же Адам Смит старался выделить политическую экономию из моральной философии), а МЧРЭ без нее обойтись не может. Поэтому в нашей статье этической составляющей экономической деятельности отводится основное внимание (а там, где это возможно, мы вспоминаем и об исследовании этических феноменов в экономической науке).

В статье затронута также тема разнообразия агентов рыночной экономики (предприниматели, потребители, работники), которое невозможно описать в рамках экономической теории с единой абстрактной МЧЭН (в классической политической экономии такой трудности не возникало, поскольку подчеркивались различия в поведении между классами). Впоследствии я остановлюсь на способах решения этой проблемы с помощью введения дополнительного экономического субъекта в теорию на примере теории предпринимателя<sup>20</sup>.

Разговор о культуре и институтах продолжается в предисловии к переводу книги голландских авторов Бёгельсдайка и Маселанда, обобщающих практику культурно-экономических исследований на более новом и гораздо более обширном материале, чем в нашей с Беляниным статье 2011 г. Вообще, должен сознаться, что переводы и писание предисловий к переводам относятся к числу моих любимых научных занятий. Возможность проникнуть в ход мыслей интересного автора, в чем-то стать на его точку зрения (а без этого адекватного перевода не получится), всегда меня увлекала.

Третье поле, к которому мне приходилось прикладывать концепцию модели человека, – это экономическая политика. Здесь тоже главную роль сыграл случай: очередная ежегодная конференция Европейского общества истории экономической мысли (в них я участвую с конца 1990-х) была посвящена теме «Либерализмы в истории экономической мысли». Поскольку я уже привык смотреть на все явления экономики и экономической науки через оптику модели человека, то постарался поставить вопрос, на какие свойства человеческой природы опирается либеральная экономическая политика? Ответ я искал в программных произведениях тех великих экономистов, которые были привержены либеральной политике. Работа оказалась актуальной, поскольку ее появление совпало с острыми дискуссиями, в которых преобладала критика так называемого неолиберализма. Между тем еще не так давно, в эпоху рейганомии и тэтчеризма, которую также можно было назвать эпохой дерегулирования, либеральная политика не только была популярной и модной, но и казалась единственно естественной. Этому способствовали не только подрыв доверия к кейнсианской экономической политике в ходе stagflation 1970-х, но и явный крах экономики централизованного планирования в Советском Союзе и других странах социалистического лагеря. Выявившаяся несостоятельность одной крайности привела к вере в крайность противоположную – вот это как раз совершенно естественно для

---

<sup>20</sup> «Усложнение или умножение: что происходит с моделями человека, когда экономисты хотят стать более реалистичными: Доклад на XVII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, НИУ ВШЭ, 19–22 апреля 2016 г.».

человеческой природы. Что касается моего личного отношения к этим дебатам, то я с большим уважением относился и отношусь к настоящим либералам, которые призывают человечество к свободе и ответственности (можно, пожалуй, сказать так: к свободе выбора, за последствия которого несетя полная ответственность). Вместе с тем вера в успех либеральной доктрины на практике казалась и кажется мне чрезмерно оптимистичной. В статье, о которой идет речь, мне пришлось ввести новый вид модели человека – модель человека для экономической политики (МЧЭП). Поскольку эту модель я искал в трудах экономистов, она должна быть расположена не так далеко от МЧЭН. Но есть и важные различия. Во-первых, МЧЭП применительно к экономическому либерализму может быть основана как на рационально-утилитаристском фундаменте, близком МЧЭН, так и на ценности свободы, которую в экономическую теорию за редким исключением не допускали. Во-вторых, я решил выделить в рамках МЧЭП нормативную модель-идеал и инструментальную модель объекта политики – подданного. На самом деле не все виды экономической политики нацелены на достижение идеала. Помимо либеральной доктрины (в которую, с некоторыми оговорками, я бы включил и германскую концепцию социального рыночного хозяйства) к этой группе можно причислить разве что программу построения коммунизма в СССР (в которую, как мы знаем, входила задача воспитания нового человека и «Моральный кодекс строителя коммунизма»). Насколько сюда можно причислить такие широкообластные программы американских президентов, как «Новый курс» Ф. Рузвельта и «Великое общество» Л. Джонсона, я сказать не готов, поскольку не занимался всерьез этим вопросом. Но полагаю, что большинство программ экономической политики лишено идеологического компонента и модели-идеала в них нет.

Далее, инструментальная модель подданного в большинстве случаев не распространяется на субъекта политики – князя, короля, президента и т. д. Эти-то люди, наверняка, движимы общественным благом и воздействуют на иногда неразумных или упрямых подданных в их же собственных интересах. Только в парадигме общественного выбора Бьюкенена, Таллока и их единомышленников предполагается, что правители и государственные чиновники не являются профессиональными альтруистами, а движимы собственными интересами. Это был совершенно новый подход к экономической политике, и он остался вне моей статьи.

Следующий раздел сборника выходит за пределы проблематики модели человека, в более широкую область. Статья «Абстракция – мать порядка?» открыла для меня новую сферу методологических вопросов в экономической науке, связанную с выбором различной степени абстракции. Правда, собирая и перечитывая материалы для этого сборника, я обнаружил зародыш такого подхода во введении к своей первой книге и в параграфе о моделях человека в альтернативных подходах во второй книге. Но непосредственным импульсом, побудившим меня вспомнить об этой теме, явился перевод на русский книги моего норвежского коллеги Эрика Райнерта «Как некоторые страны стали богатыми, и почему другие страны остаются бедными», который мне довелось редактировать. Эрик – большой знаток теории и практики экономического развития (в некоторых странах он работал консультантом) и сам основал движение под названием «Другой канон», противостоящее излишне абстрактным экономическим теориям. Он человек страстный и пишет увлекательно (книжка выдержала семь изданий на русском языке), поэтому неудивительно, что близкое знакомство с книгой вдохновило меня на собственные размышления. Главной для меня стала идея о том, что степень абстрактности теории может быть связана с направлением политики, из нее вытекающим. По Райнерту получалось, что более абстрактные теории совместимы с более либеральной политикой, но мне захотелось вникнуть в эту проблему поглубже. Речь, таким образом, шла о связи экономической методологии и экономической политики, то есть инструментария и содержания. В какой-то мере здесь на меня даже повлияли работы М. Л. Гаспарова, находившего связь между стихотворным

размером и содержанием стиха<sup>21</sup>. Я попытался углубиться как в методологию, так и в историю экономической науки, и в итоге получилась достаточно сложная картина соотношения более абстрактного и менее абстрактного канонов, которая изложена в статье. Переходя от модели человека в экономической науке к проблеме абстракции<sup>22</sup>, я почувствовал, что передо мной как бы расширяется горизонт. Сходное чувство испытываешь, когда повезет напасть на нетронутую грибную поляну: наклоняешься за одним грибом и при этом видишь еще несколько. Одна из таких побочных находок – содержащийся в статье тезис о том, что не бывает хороших и плохих абстракций вообще, а бывают адекватные и неадекватные с точки зрения поставленной задачи. Этот тезис оправдывает методологический плюрализм в экономической науке, который был мне всегда интуитивно близок. Нашли свое место в данном контексте и мои любимцы Маршалл, Шумпетер и Ойкен, пытавшиеся совершить Геркулесов подвиг и объединить два канона.

В статье упоминается либеральный поворот в экономической политике в 1970–1980-е гг. Между тем мода здесь сменилась, и левизна, по аргументированному мнению многих исследователей, сейчас торжествует<sup>23</sup>. Пользуясь случаем, хочу высказать свою точку зрения по данному вопросу, которая заключается в том, что колебания моды в экономической политике носят циклический характер и этатизм приходит на смену либерализму лишь временно. Видимо, долгое пребывание в секторе экономического цикла повлияло на мое мировоззрение и побуждает везде видеть циклические процессы.

Прямым продолжением «Абстракции – матери порядка» стала статья в «Журнале Новой экономической ассоциации»<sup>24</sup>, где я пробую применить разделение, введенное Т. Лоусоном между абстракциями и идеализациями. Хочу обратить внимание на то, что здесь различие между канонами становится уже не количественным, а качественным, хотя и делается оговорка о том, что разделить абстракции и идеализации на практике не всегда можно. Вероятно, для профессионального философа такая позиция может выглядеть наивной, но я уверен, что для позитивной методологии экономической науки вопрос о статусе абстракции в экономической теории очень важен.

Попыткой применить подход двух канонов к послевоенной истории макроэкономики явилась статья «Есть ли связь между экономической методологией и экономической политикой?». Главным источником вдохновения здесь, безусловно, явилась работа Н. Г. Мэнкью «Макроэкономист как ученый и инженер», которую я воспринял как авторитетную поддержку идеи двух канонов, исходящую от человека, сочетавшего в себе теоретика и практика самого высокого уровня. Для меня важнейшим результатом этой работы стал тезис о связи политики ручного управления и политики принципов соответственно с менее и более абстрактным канонам.

Из подхода двух канонов непосредственно родилась статья «Общая теория „споров о методах“ в экономической науке». Любопытно, что про споры о методах во множественном числе (не только о противостоянии Менгера и Шмоллера) я впервые услышал от того же Эрика Райнерга на Мировом конгрессе по экономической истории в Мадриде в 1998 г., а потом прочитал в «Истории экономического анализа» Шумпетера. Возникла гипотеза, что сторонами в каждом споре о методах являются представители первого и второго канонов, которые на самом деле спорят о приемлемой глубине абстракции. В результате же происходит взаимообогащение сторон конфликта и прогресс экономической науки в целом. Кроме канонического

---

<sup>21</sup> Гаспаров М. Л. Метр и смысл. Об одном из механизмов культурной памяти. М.: Фортуна ЭЛ, 2012.

<sup>22</sup> При этом должен признаться, что меня интересует не философская проблематика абстракции, а ее практическое приращение в экономической науке. Это мой личный выбор, никому не хочу его навязывать.

<sup>23</sup> См.: Капелюшников Р. И. О современном состоянии экономической науки: полусоциологические наблюдения // Вопросы экономики. 2018. № 5. С. 110–128.

<sup>24</sup> «Абстракции в экономической науке».

спора о методах между маржиналистским и историческим направлениями, мы взяли в качестве примера историю противостояния между поведенческой экономикой и более абстрактной экономической теорией мейнстрима (неоклассической микроэкономикой и кейнсианской макроэкономикой). Кажется, получилось интересно, потому что мой доклад на эту тему был тепло принят на специальном семинаре по поведенческой экономике в Хельсинки, а сейчас наша статья в углубленном и исправленном виде опубликована в «*Journal of Economic Methodology*»<sup>25</sup>. В последнем варианте мы предпочли отдельно рассмотреть по единой схеме несколько споров о методах, в которых инициаторами выступали представители разных направлений «старой» поведенческой экономики (Катона, Саймон и др.), а «новая» поведенческая экономика (начиная с Канемана и Тверски) рассматривалась как пример конструктивного синтеза.

Среди методолого-исторических проблем, которыми мне приходилось заниматься, можно особо выделить так называемую проблему кризиса современной экономической науки. С некоторой периодичностью эти кризисы ставятся в общественную повестку дня из-за серьезных экономических потрясений, в очередной раз не предвиденных профессиональными экономистами. В этот сборник помещены две статьи, написанные, соответственно, по поводу кризиса 1997–1998 гг.<sup>26</sup> и последней «великой рецессии» 2007–2009 гг.<sup>27</sup> Каждый такой кризис – благодать для методологов и историков экономической науки, которых в более благоприятное время не очень слушают. Он обычно начинается с констатации очевидных изъянов в макроэкономической политике и теории, а затем переходит на общий формализм экономической науки, который в эпоху лишений кажется вызывающим. В этих условиях полезно напомнить о структуре экономической науки, ее различных направлениях и сложных взаимоотношениях между теорией и политикой в каждом из них. Кризисы экономической науки, на мой взгляд, – неизбежное явление, и относиться к нему следует достаточно спокойно, как к редкому, но повторяющемуся периоду, в который влияние внешних факторов развития науки становится сильнее влияния внутренних.

Переходя к историческому разделу моих публикаций не могу не напомнить, что первый импульс, полученный от «Юности науки» Аникина, надолго затих под мертвящим гнетом университетского курса истории экономических учений. Задним числом понимаешь, что лекции Ф. Я. Полянского, вероятно, содержали интересные сведения, но они были так глубоко укрыты под идеологической благонадежностью, что от этих лекций в моей памяти остались только курьезные фразы вроде «Цицерон плыл по течению, предаваясь безудержной демагогии». Казалось, что сверхзадачей курса было убедить студентов в том, что в истории немарксистской экономической мысли как до Маркса, так и после не было ничего интересного и сводилась она к длинному и нудному перечню сначала ошибок, а затем злонамеренных (вульгарно-апологетических) искажений. В качестве литературы по этому курсу мы должны были читать учебники и монографии советских «критиков буржуазной политической экономии», из которых принципиально нельзя было составить никакого представления о критикуемых сочинениях<sup>28</sup>. Прошло много лет, прежде чем я задумался над тем, что же значит слово «вульгарный» и почему неверно так называть современную западную экономическую теорию, которая очень далека от обыденного сознания агентов производства<sup>29</sup>. А в студенческие времена вся

---

<sup>25</sup> *Autonomov V., Autonomov Y. Four Methodenstreits between Behavioral and Mainstream Economics // Journal of Economic Methodology. 2019. Vol. 26. No. 3. P. 170–194.*

<sup>26</sup> «Методологические проблемы современной экономической науки».

<sup>27</sup> «Экономическая теория до и после „великой рецессии“».

<sup>28</sup> Позднее я узнал, что отклонения от этой заповеди назывались «объективизмом» и жестоко карались.

<sup>29</sup> См.: *Автономов В. С. К вопросу о вульгарной политической экономии // Республиканская научно-теоретическая конференция молодых ученых по общественным наукам, посвященная 70-летию Великой Октябрьской социалистической революции. Тезисы докладов. Рига: Латвийский гос. ун-т, 1987. С. 174–176.*

эта ритуальная брань спокойно пролетала мимо моих ушей. Единственным, на что меня могли вдохновить такие лекции, были «Критические частушки», из которых помню такие куплеты:

Третьи страны герр Мюрдаль  
От борьбы уводит вдаль,  
Ты гори, гори земля  
Под ногами Мюрдаля!

Говорили, что Харрбод  
Мир от гибели спасет,  
Только Маркса бороде  
Не расти на Харрбодэ!

Экзотические ударения в этой частушке не придуманы мной, а взяты непосредственно из лекций. Мысли о том, чтобы самому заняться этой славной дисциплиной, у меня и в кошмарном сне не возникало. Но вот я оказался в ИМЭМО, где к «вульгарной и апологетической» было иное отношение. В статье об экономических исследованиях в ИМЭМО<sup>30</sup> я подробнее пишу, с помощью каких идеологических и политических вывертов Н. Н. Иноземцеву и А. Г. Милейковскому удалось отстоять публикацию серии «Современная экономическая мысль Запада» в издательстве «Прогресс». Вот это была уже не родная «критика», хотя авторам предисловий надо было в меру своего таланта как-то подпустить и ее. А авторы эти действительно были талантливы, представляя славное поколение ИМЭМОВских шестидесятников: И. М. Осадчая, Ю. Б. Кочеврин, Р. М. Энтов. Переводили же тексты западных классиков молодые сотрудники Института. Я в эту обойму попал случайно, благодаря знанию относительно редкого немецкого языка. Мой друг Александр Чепуренко предложил поучаствовать в переводе «Теории экономического развития» Йозефа Шумпетера. О Шумпетере после университетского курса у меня не осталось никакого воспоминания, но когда я приступил к чтению и переводу, то сразу ощутил влияние этого мощного стиля, парадоксального, полемичного, изящного при всей громоздкости немецких предложений. А уж что говорить про эрудицию! Я считаю, что мне очень повезло с переводимым автором – с тех пор Шумпетер и его произведения остаются со мной не только, когда я их перевожу или редактирую переводы. Я обращаюсь к ним всегда, когда приступаю к какой-либо новой теме: очень часто обнаруживается, что Шумпетер думал над ней и сказал что-то умное и полезное. Даже когда он оказывается в плену у своих собственных предубеждений или идет против течения там, где течение в общем-то имеет право на существование, это все равно захватывающе интересно. Драматичная биография Шумпетера сама представляет собой сюжет для приключенческого сериала. А экономический субъект – предприниматель, которым он обогатил экономическую теорию! В «Теории экономического развития» Шумпетер подробно описывает свойства личности предпринимателя, которые позволяют ему выполнять свою уникальную функцию в экономике. В то время я еще не нашел для себя проблематику экономического человека, но впоследствии, когда в голову пришла тема, как экономисты с помощью модели человека могут приблизить теорию к сложностям реального мира, пример Шумпетера оказался как нельзя кстати. Помещенное в сборник предисловие к изданию «Эксмо»<sup>31</sup> относится прежде всего к двум книгам Шумпетера – «Теория экономического развития» и «Капитализм, социализм и демократия». Здесь я попытался подытожить свое отношение к Шумпетеру как к ученому и человеку. Но больше всего труда мне пришлось затратить на перевод и редактирование «Истории экономического ана-

---

<sup>30</sup> «Экономическая теория в ИМЭМО: советский период».

<sup>31</sup> «Шумпетер и его книги».

лиза». Это недостроенная Вавилонская башня, которая уступает по масштабам лишь «Капиталу» Маркса. В эпоху наступившей гласности нас как-то собрал Ярослав Кузьминов, который решил на базе издательства «Экономика» выпускать альманах «Истоки» про историю народного хозяйства и историю экономических учений. В качестве приманки для этого альманаха было предложено (кажется, Р. М. Энтовым) печатать в каждом номере по главе «Истории экономического анализа» Шумпетера. Я взялся за перевод введения, потом главу про античность перевел Максим Бойко. Но наших денежных ресурсов хватило только на первые два выпуска, а потом выход «Истоков» прервался на долгие годы. Идея о том, чтобы найти издателя для перевода всей «Истории» казалась очевидной утопией. Но в роли палочки-выручалочки (как и в случае с моей второй книгой) выступил Михаил Алексеевич Иванов из питерского Института «Экономическая школа». Спустя почти двадцать лет после первых «Истоков» он предложил подать в соросовский «Translation project» заявку на полный перевод «Истории экономического анализа». Я здесь выступил уже в качестве научного редактора и честно пропустил через себя 1200 страниц убористого английского текста (написанного все-таки австрийцем не без немецкой тяжеловесной основательности). Думаю, что это – мой главный вклад в области научного перевода. И, конечно, за годы работы с шумпетеровскими текстами я, как мне кажется, проникся стилем и мыслями этого замечательного автора. Особенно я ценю Шумпетера-методолога из первой главы «Истории». Такие темы, как структура экономической науки, разделение экономического анализа и экономической мысли, роль доаналитического видения, воздействие идеологии на экономическую теорию, методологический индивидуализм, так глубоко прописаны Шумпетером, что любые рассуждения по их поводу полезно, на мой взгляд, начинать с этого фундамента<sup>32</sup>.

Здесь уместно будет упомянуть статью «Еще несколько слов о методологическом индивидуализме», написанную вдогонку обсуждению статьи А. Я. Рубинштейна о социальном либерализме в журнале «Общественные науки и современность». Участники этой интересной дискуссии, где, на мой взгляд, из-под методологии иногда выглядывала идеология, часто ссылались на принцип методологического индивидуализма, но понимали под ним разные вещи. Я не побоялся заглянуть в «Историю экономического анализа» и обнаружил, что Шумпетер – создатель этого термина – определял его как раз очень четко. По-моему, если следовать пониманию методологического индивидуализма в узком, шумпетеровском смысле, то между ним и методологическим холизмом возможно не только принципиальное противостояние, но и некоторое разделение труда.

Следующим этапом моей работы с историей экономической мысли после «Теории экономического развития» стала публикация «Австрийской школы» в 1992 г. И вновь вдохновителем выступил Ярослав Кузьминов, придумавший выпускать в той же «Экономике» серию, аналогичную прогрессовской. Думаю, что здесь также сыграло роль мое владение немецким, хотя нам почти ничего не пришлось переводить заново (кроме ранее непереведенных нескольких глав из «Общественной экономики» Визера, в которых была кратко изложена его знаменитая теория вменения) – слава богу, дореволюционные переводчики свое дело сделали хорошо. Задним числом можно заметить, что из этой визеровской работы мы взяли не самое интересное – таковым была попытка применить австрийские идеи к общественному хозяйству, а визеровская теория вменения была сформулирована в более ранней работе. В этом издании – первом на русском языке после Октябрьской революции – мы сосредоточились на теории ценности австрийской школы. Поэтому из Бём-Баверка в него попали именно «Основы теории ценности хозяйственных благ», где нет его главных достижений, связанных с теорией капитала и процента. Впрочем, впоследствии до «Капитала и процента» Бём-Баверка дело у меня все-таки дошло. Ну а в той книжке главное место принадлежало, конечно, «Основаниям учения о

<sup>32</sup> «Еще несколько слов о методологическом индивидуализме».

народном хозяйстве» Карла Менгера. Правда, мы сохранили дореволюционный перевод названия: «Основания политической экономии», – что я сейчас считаю неверным. Немецкий термин *Volkswirtschaft* (калькой с него является русское «народное хозяйство») выдает связи с немецкой научной традицией<sup>33</sup>, в которой «народ» был привычной единицей исследования и от которой Менгер, собственно, и отошел, но не без вышеупомянутого громкого «спора о методах». Здесь я, может быть, впервые подошел к вопросу, который будет латентно интересовать меня очень многие годы, – к вопросу о национальном характере, «пятом пункте» экономической теории. Найти подступ к этому вопросу оказалось крайне трудно, поскольку отделить влияние национального характера от прочих факторов казалось практически невозможным. Лишь недавно с моей студенткой Елизаветой Буриной, которую мне удалось увлечь этой темой, мы сделали такую попытку, сопоставив классические учебники политической экономии Англии, Италии, Германии и России<sup>34</sup>. Но это будет потом, а пока я восхищался трудом Менгера, казавшимся высеченным из куска мрамора. Теперь я понял, откуда произошел стиль Шумпетера – «внука» Менгера по австрийской школе! Ну и, конечно, постоянное внимание Менгера к знанию, неопределенности, ошибкам, без которых он не мыслил экономическую теорию (см. знаменитый параграф «Время-заблуждение»). Отсюда преемственность идет не только к предпринимателю Шумпетера, но и к рассеянному знанию Хайека и даже к теории поведения в условиях риска фон Неймана и Моргенштерна. Менгер и его наследники представляли собой совершенно логичный объект изучения для исследователя модели человека в экономической науке. Мое предисловие к «Австрийской школе», хотя на него долгое время ссылались как на первую постсоветскую публикацию про основателей школы, было типичным предисловием новичка, которому приходилось многое принимать на веру с чужих слов. Поэтому я не считал его достойным включения в этот сборник.

От знакомства с Менгером пошел мой интерес к маржиналистской революции в целом, одной из ветвей которой являлась австрийская школа. Здесь уже сказала моя работа в ВШЭ как лектора по истории экономических учений. У нас на факультете экономических наук внедрен особый способ преподавания этого предмета: каждый из лекторов (О. И. Ананьин, Н. А. Макашева, П. Н. Клюкин, Д. В. Мельник и я) рассказывает о том, что ему близко по научным интересам, тогда есть шанс, что он заинтересует этими темами и своих слушателей. По тому же принципу построен и наш учебник «История экономических учений»<sup>35</sup>. Это имеет свои издержки, так как разные главы написаны разными стилями, но нам кажется, что положительные стороны перевешивают. Так вот, моей темой наряду с Шумпетером и австрийской школой как раз и была маржиналистская революция в целом. Этому уникальному и наиболее значительному повороту в истории экономической науки, кроме главы в учебнике, посвящена и моя статья «Самая значительная перемена в истории экономической науки: возвращаясь к осмыслению маржиналистской революции», которая была напечатана в альманахе «Истоки». То, что «триединая» революция, совершенная Менгером, Дживонсом и Вальрасом, на самом деле была весьма разнородной, сейчас признано всеми серьезными исследователями. Но вот вопрос, кто из этой тройки был «третьим лишним», каждый решает по-своему. Мы в «Истоках» «дали трибуну» представителям разных взглядов – Уильяму Жаффе, Сандре Пирт, вспомнили точки зрения Шумпетера и Блауга, а затем сделали, как мне кажется, обоснованный вывод, что исто-

<sup>33</sup> *Volkswirtschaft*, кроме того, противостояла *Betriebswirtschaft* – экономике предприятия. Это противостояние сильно отличается от английского противостояния *microeconomics* – *macroeconomics*, которое возникло после и на основе маржиналистской революции.

<sup>34</sup> Побочный продукт этой работы можно найти в этом сборнике: «Методология "Основ политической экономии" Туган-Барановского в сопоставлении с методологией „Принципов“ Маршалла».

<sup>35</sup> История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьиной, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2000 и другие издания.

рия экономической мысли так же плюралистична, как и сама экономическая теория, и зависит от теоретических пристрастий самого историка.

Этот вывод подкрепляется и моей научно-редакторской работой. С тех пор как история экономических учений вошла в мою жизнь, я поучаствовал в переводах и редактировании нескольких учебников и курсов лекций по этому предмету: Блауга, Негиши, Роббинса, Ронкальи, Курца. Каждый из авторов добавляет в историю свои интересы, знания и позиции и не может заменить другого, поэтому на полках, где у меня стоят эти учебники, всегда трудно найти свободное место. Я посвятил маленькую статью-некролог Марку Блаугу<sup>36</sup> – человеку страстному и эрудированному, почти как Шумпетер, – которого мне довелось встречать и слышать на многих конференциях. Блауг за свою жизнь поклонялся разным богам, а затем их эффектно сжигал. Он был марксистом, мейнстримовским неоклассиком, написавшим свой знаменитый учебник с мейнстримовских позиций<sup>37</sup>, методологом-попперианцем, противником формализма и сторонником вписанной в контекст истории экономической мысли в своих последних работах. Одну из этих работ – «Формалистическая революция 1950-х годов» – мы поместили в том же выпуске «Истоков».

Однажды ко мне обратился мой друг Владимир Гутник, знаток германской экономики, с предложением попереводить вместе «Основы национальной экономики» Вальтера Ойкена. Это привело меня в ранее известный только понаслышке мир немецкого ордолиберализма и к идеям его основателя. В качестве «погружения» я даже провел ночь в личной библиотеке Вальтера Ойкена в доме его дочери и внука во Франкфурте-на-Майне, где мы с Володей остановились по дороге в Марбург на конференцию по ордолиберализму. В Марбургском университете в то время традиции ордолиберализма были еще живы. Когда позднее я задумался над двумя канонами, то сразу вспомнил про «Большую антиномию», которую хотел преодолеть Ойкен. В Германии 1940 года экономическая теория первого канона была фактически под запретом, а господствовала историческая школа. Ойкен же хотел объединить два течения, две стороны спора о методах, сохранив при этом связь экономической науки с политикой, которая выведет постгитлеровскую Германию на путь к свободной экономике и свободному обществу. У Ойкена получилось две книги: первая про методологию<sup>38</sup>, вторая про политику<sup>39</sup>. Теоретической середины в общем-то не было, и это очень по-немецки, если вспомнить про национальные стили экономического теоретизирования. В то время в России только что стартовали рыночные реформы, сопровождавшиеся дебатами в науке и обществе. В дебатах всплыл лозунг «социального рыночного хозяйства» и имеющий к нему какое-то отношение опыт экономического чуда в ФРГ. С этим было связано кратковременное обращение к идеям Ойкена и его последователей и к политике Эрхарда. В статье «Социальное рыночное хозяйство для России: упущенная возможность или недостижимая цель?» я пытаюсь рассуждать о том, почему из этого обращения ничего не вышло, и, отвечая на этот вопрос, естественно, ссылаюсь на вышеупомянутые МЧРЭ и МЧЭП применительно к экономическому либерализму.

Говоря о двух канонах, я упоминал, что их персонификациями можно назвать Рикардо (первый канон) и Листа (второй канон). Книга Листа «Национальная система политической экономики» – наглядный пример использования простых методов анализа (сравнения различных стран и разных периодов в развитии одной страны), учета исторического контекста и непосредственной связи с политическими рекомендациями. Недавно мне довелось заняться Фридрихом Листом и отношением к его произведениям русских экономистов и историков мысли в

---

<sup>36</sup> «Памяти Марка Блауга».

<sup>37</sup> По непонятной прихоти издательства заглавие книжки перевели как «Экономическая мысль в ретроспективе», хотя у Блауга заглавие звучит как „Economics in Retrospect“ и речь идет как раз об истории экономического анализа (в большей степени, чем у Шумпетера).

<sup>38</sup> Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996.

<sup>39</sup> Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995.

разные эпохи<sup>40</sup>. Это очень интересная и трагическая фигура: политик-романтик, предприниматель-романтик, затевавший множество проектов и не доводивший их до конца. Привлекает то, какое значение он придавал в экономике творческой человеческой деятельности, свободе, политической демократии. Фигура, чем-то напоминающая Герцена, прежде всего, конечно, горькой эмигрантской судьбой.

К истории русской экономической мысли я пришел в обход через историю западной. Наверно, сказалось то, что книг, аналогичных аникинской «Юности науки», про русскую мысль мне не встретилось. Да их, честно говоря, и не было – «ходить бывает склизко по камешкам иным». Даже сам Андрей Владимирович Аникин свою вполне приличную на общем фоне книгу по русской мысли<sup>41</sup> не любил – там было слишком много внутренней и внешней цензуры. Но вот настала эпоха гласности, и многое в этой области поменялось. Леонид Иванович Абалкин – человек, которого, по-моему, уважали экономисты всех направлений, – организовал конференцию под названием «Российская школа политической экономии». В своем вступительном докладе Леонид Иванович говорил именно про национальный стиль экономической науки и видел его в подчеркивании этических факторов, отсутствии индивидуализма и пр. При этом «российская школа» распространялась у него на экономистов всех эпох и теоретических ориентаций, что вызывало возражения. Я выступил на конференции с докладом, в котором поспорил с Леонидом Ивановичем и предложил использовать в разговоре о российской экономической традиции шумпетеровскую дихотомию анализа и мысли<sup>42</sup>. На этой конференции я познакомился с Йоахимом Цвайнертом – интеллигентным и обаятельным молодым немцем из Гамбурга, говорившем на безупречном русском языке. Из нашего разговора выяснилось, что Йоахим был настоящим специалистом по истории русской экономической мысли и работал над книгой, ей посвященной. Эту книгу я предложил перевести на русский и сам это сделал<sup>43</sup>. С тех пор продолжается наша дружба. Я помогал Й. Цвайнерту и Л. Д. Широкограду собрать материалы об Израиле Григорьевиче Блюмине, наиболее глубоком советском историке экономической мысли, пострадавшем за «объективизм» и работавшем последние годы в ИМЭМО. А недавно Цвайнерт написал новую интересную книгу, посвященную перестроечной и постсоветской экономической литературе. Так что к истории русской экономической мысли меня привел немец. Иногда я обращаюсь к ней в сопоставительном контексте, как, например, в статье, сравнивающей методологию классических учебников экономической науки, написанных Маршаллом и Туган-Барановским. Мне кажется, мало что может быть более увлекательным, чем история о путешествиях идей между странами, их переводе (самостоятельная проблема!<sup>44</sup>) и восприятию уже в измененном виде в новом пространственно-временном контексте. Более того, оказывается, что в измененном виде они могут оказать обратное влияние в той стране, откуда когда-то пришли. Этому кругу вопросов (судьбе переводов Шумпетера в России и некоторым примерам из области прямых и обратных российско-европейских влияний в области экономической науки) были посвящены мои доклады на конференциях<sup>45</sup>, которые пока не воплотились в русскоязычные публикации.

<sup>40</sup> «Фридрих Лист в России».

<sup>41</sup> Аникин А. В. Путь исканий. Социально-экономические идеи в России до марксизма. М.: Политиздат, 1990.

<sup>42</sup> Автономов В. С. История экономической мысли и экономического анализа: место России // Очерки истории российской экономической мысли / под ред. Л. И. Абалкина. М.: Академиздатцентр «Наука», 2003. С. 116–122.

<sup>43</sup> Предисловие к ней см. в данном сборнике: «Русская экономическая мысль – заинтересованный взгляд со стороны».

<sup>44</sup> Я навсегда запомнил услышанную на лекции Ю. М. Лотмана фразу о том, что новое в системе возникает именно в результате переводов с одного языка на другой. О теории и проблемах перевода очень интересно пишет моя сестра Наталия Сергеевна: Автономова Н. С. Познание и перевод. Опыты философии языка. М.: РОССПЭН, 2008.

<sup>45</sup> Avtonomov V., Makasheva N. The Austrian School of Economics in Russia: From Criticism and Rejection to Absorption and Adoption // Russian Journal of Economics. 2018. Vol. 4. No. 1. P. 31–43. Avtonomov V. S. Russian and European Economic Thought: Several Stories of Interconnection // History of Economic Thought and Policy. 2019. No. 1. P. 93–107.

Как известно, «поэт в России больше, чем поэт». Наша литературоцентричная страна породила великих писателей-мыслителей, которых, смотря по обстоятельствам, можно причислить к философам и даже экономистам, притом что специально они соответствующими вопросами не занимались (кроме Чернышевского и, может быть, Гарина-Михайловского). Русская литературная классика всегда меня к себе влекла, передо мной был вдохновляющий пример А. В. Аникина и его книга «Муза и Мамона» об экономических мотивах в творчестве Пушкина. Поэтому когда представился случай что-то сказать и написать о Пушкине и Достоевском, я ухватился за такую возможность. Причем привлекли меня не собственно экономические темы, как Аникина, а противопоставление тайной свободы и политических прав в пушкинском стихотворении «Из Пиндемонти» и антирыночный пафос Достоевского. Естественно, оба этих маленьких текста порождены проблемами постсоветской России. В обоих случаях позиция наших гениев выражена настолько талантливо, что неудержимо тянет с ними согласиться, но приходится спорить.

После долгих размышлений я решил включить в сборник «неформальные» статьи и интервью, опубликованные в вышкинской периодике. Они представляют собой прямой разговор со студентами, которые, надеюсь, будут среди читателей этой книги. Речь идет прежде всего о перспективах научной карьеры. Мы бы в Вышке очень хотели, чтобы побольше наших выпускников пополняли наше научное сообщество, но понимаем, что такой выбор должен быть хорошо информированным. Поэтому я всегда – и в аудитории, и индивидуально – рассказываю ребятам о своем опыте и своем понимании прелестей и трудностей научного поприща («Проблема смены поколений в российской науке»). В этот же раздел входит моя статья о наших учителях («О моем учителе и начале пути»), посвященная Р. М. Энтову – одному из самых авторитетных российских ученых-экономистов и одному из самых дорогих и важных для меня людей, и поэтому идеально соответствует замыслу книги.

# I

## Экономический человек – обитатель экономической науки

### Модель человека в экономической науке<sup>46</sup>

#### Предисловие

В настоящее время происходит быстрый и необратимый процесс возвращения российских экономистов в русло современной мировой экономической науки после долгих десятилетий вынужденной изоляции. Бесспорно играющие чрезвычайно важную роль особенности постцентрализованной переходной российской экономики и специфичность пост(догматически)марксистской и ныне тянущейся к так или иначе понятиям национальным традициям отечественной общественной мысли не могут отменить того факта, что в мире существует признанная подавляющим большинством научного сообщества и институционально оформленная экономическая наука, пользующаяся единым методом исследования. Речь прежде всего идет о так называемом основном течении (mainstream), ядро которого составляет неоклассический подход к анализу хозяйственных и других общественных явлений.

Процесс реинтеграции российской экономической науки в основное течение никак нельзя назвать беспроблемным. В частности, следует отметить некритичный характер заимствования неоклассического инструментария и его абсолютизацию, пришедшие на смену столь же некритичному его неприятию. Усвоение отечественными экономистами новой и непривычной исследовательской парадигмы, естественно, идет по линии учебников (в основном начального, реже промежуточного уровня), для которых всегда характерны спрямление углов и сглаживание противоречий, существующих в излагаемой ими науке. В то же время непосредственное знакомство с достижениями и проблемами современной мировой экономической науки осложнено как недостатком у наших экономистов некоторых базовых знаний, так и объективными трудностями, с которыми сталкивается в наши дни выпуск научной литературы.

В этой связи представляется весьма актуальным исследование методологических основ современной экономической науки, позволяющее понять характер выводов, к которым она приходит, яснее очертить допустимые области и границы ее применения для объяснения и прогнозирования хозяйственных явлений, обоснования экономической политики. Важнейшей из таких основ, с нашей точки зрения, является модель человека, принятая в современном экономическом анализе.

На наш взгляд, человек отражается в зеркале экономической теории двояко. Прежде всего мы имеем дело с человеком как объектом изучения экономической науки: работником, потребителем, предпринимателем. В частности, в марксистской научной литературе с ее «преиматом производства» преимущественное внимание получила тема человека-работника как непосредственной производительной силы («человеческого фактора»).

Данная работа посвящена другому аспекту проблемы «человек в экономической науке». Речь идет об эпистемологической модели человека – научной абстракции, являющейся инструментом исследования, элементом метода экономической теории. Данный аспект проблемы не получил широкого освещения в отечественной литературе. Из специальных исследований, рас-

---

<sup>46</sup> Опубликовано: Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

смаатривающих некоторые элементы модели человека в экономической науке, можно указать на работы Л. С. Гребнева (1993), В. В. Зотова (1980), Р. И. Капелюшникова (1989), Н. А. Макашевой (1985; 1988).

Вместе с тем анализ модели экономического человека как самостоятельная тема исследований в мировой экономической науке еще не утвердился. Попытки дать многосторонний комплексный анализ теоретических и методологических проблем, связанных с экономическим человеком, все еще являются большой редкостью [Bensusan-Butt, 1978; Kirchgässner, 1991]. В то же время не прекращается поверхностная критика экономической науки за нереалистичность принятой в ней модели человека, что часто свидетельствует о непонимании критиками сути проблемы.

Целью данного исследования является комплексный анализ модели человека в экономической науке. Для достижения этой цели нам придется последовательно решить ряд задач.

В главе 1 выделяется главное содержание модели человека в основном течении современной экономической теории; раскрывается содержание понятия экономической рациональности и его отличие от трактовки рациональности в других общественных науках; проводится сопоставительный анализ моделей человека в экономической теории и сопредельных науках – психологии и социологии (выявляются общие черты и различия, исследуются возможности и границы междисциплинарных исследований в области общественных наук) и, наконец, определяется методологический статус модели экономического человека, анализируется правомочность ее критики с моральных позиций и возможность ее верификации.

В главе 2 выявляются основные этапы и закономерности исторической эволюции модели экономического человека.

В главе 3 анализируются основные компоненты модели человека и теоретические и методологические проблемы, связанные с каждым из них в современной экономической теории.

В главе 4 рассматриваются альтернативные модели человека, выдвигаемые в противовес модели основного течения, раскрываются их общие черты, особенности и возможные сферы применения.

В заключении подводятся основные итоги исследования. Данная работа продолжает и дополняет предшествующую монографию автора «Человек в зеркале экономической теории» [Автономов, 1993б]. Из глав этой книги имеют пересечение с предыдущей работой вторая и четвертая, но их содержание значительно пересмотрено и дополнено. Главы 1 и 3 содержат только новый материал.

## **1. Общая характеристика и методологический статус модели экономического человека**

Экономическая наука, как и другие дисциплины, относящиеся к общественным наукам: социология, политология, психология, антропология, – имеет своим предметом человеческое поведение. В самом широком смысле можно сказать, что все содержание экономической науки состоит из описания человеческого поведения, понимая под этим не только индивидуальное поведение, но и неумышленные последствия взаимодействия индивидов, а также институты, в которых воплотилось прошлое поведение. В этом широком смысле говорить о человеке в экономической теории было бы тавтологично. Однако научный подход к описанию и предсказанию человеческого поведения требует от общественных наук его обобщения, типизации. На практике это проявляется в использовании определенной поведенческой гипотезы, предполагающей упрощенное представление о человеческой природе. Данная гипотеза, или модель, является не предметом изучения, а инструментом исследования, элементом метода соответствующей теории. При этом для каждой из общественных наук характерно свое представле-

ние о человеке, о логике его поведения<sup>47</sup>, фиксирующее те его свойства, которые составляют главный интерес для данной отрасли знания, и абстрагирующееся от остальных его признаков. Именно содержание этой рабочей модели человека, выбор составляющих ее признаков определяет специфику общественных наук, разделение труда между ними, очерчивает предмет их исследования [Hartfiel, 1968, S. 4; Nicolaidis, 1988, p. 324]. Более того, можно показать, что выработка своей специфической модели человека лежала в основе обособления отдельных общественных наук от моральной философии. Но прежде чем начать сопоставительный анализ, необходимо в общих чертах охарактеризовать экономического человека<sup>48</sup> учитывая, что более детальный его портрет будет дан в главе 3.

### 1.1. Экономический человек – краткая характеристика

Единого, «классического», определения модели человека в современной экономической науке не существует. В общем виде модель экономического человека обязана содержать три группы факторов, представляющих цели человека, средства для их достижения (как вещественные, так и идеальные) и информацию (знание) о процессах, благодаря которым средства ведут к достижению целей (наиболее важными из таких процессов являются производство и потребление) [Knight, 1947, p. 84]. Методологи экономической науки применяют различные группировки и описания отдельных свойств экономического человека.

Однако разночтения между многочисленными дефинициями далеко не всегда можно назвать существенными. В этом разделе мы приведем общую схему модели экономического человека, отражающую, на наш взгляд, точку зрения, принятую большинством современных исследователей<sup>49</sup>.

1. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов является ограниченным. Он не может одновременно удовлетворить все свои потребности и поэтому вынужден делать выбор<sup>50</sup>.

2. Факторы, обуславливающие этот выбор, делятся на две строго различающиеся группы: предпочтения и ограничения. Предпочтения характеризуют субъективные потребности и желания индивида, ограничения – его объективные возможности. Предпочтения экономического человека являются всеохватывающими и непротиворечивыми. Главными ограничениями экономического человека являются величина его дохода и цены отдельных благ и услуг. В ситуациях, далеких от модели совершенной конкуренции, ограничениями являются также действия других участников рынка.

Предпочтения экономического человека более устойчивы, чем его ограничения. Поэтому экономическая наука рассматривает их как постоянные, абстрагируется от процесса

---

<sup>47</sup> Как пишет немецкий исследователь Р. Блум, у каждой из общественных наук есть свой «*Homo logicus*» [Blum, 1991, S. 111].

<sup>48</sup> Термину «экономический человек» (*Homo oeconomicus*) разные авторы придают разные значения. В рамках данной работы мы будем называть так модель или концепцию человека в экономической теории. Хорошее определение дает известный экономист и методолог Ф. Махлуп: «*Homo oeconomicus* – это метафорическое или образное выражение, обозначающее предпосылку гипотетико-дедуктивной системы экономической теории» [Machlup, 1972, p. 113]. Место обитания нашего экономического человека – это прежде всего теоретические труды ученых-экономистов. В этом смысле в параллель «экономическому» можно поставить «социологического», «психологического», «политологического» человека и др. Отношение между экономическим человеком и человеком, участвующим в реальной хозяйственной жизни, – это отношение даже не между теорией и практикой, а между предпосылками теории и практикой. Это отношение представляет собой серьезную методологическую проблему, о которой будет сказано ниже.

<sup>49</sup> См. по этому поводу [Kirchgässner, 1991, S. 12–63].

<sup>50</sup> Отметим, что в этом, казалось бы, естественнейшем, предположении заложено определенное историческое допущение: европейский человек христианской культуры с его фаустовской неограниченностью потребностей [Красильщиков, 1994]. Очевидно, что, например, для буддиста такое предположение весьма проблематично (о буддистском взгляде на экономические проблемы см. [Kolm, 1986]).

их формирования и изучает реакцию индивида на изменение ограничений [Bleaney, Stewart, 1993, p. 730].

3. Экономический человек наделен способностью оценивать возможные для него варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям (то, что имели в виду К. Бруннер и У. Меклинг [Brunner, Meckling, 1977], говоря о «Человеке Оценивающим» – Evaluating Man). Другими словами, альтернативы всегда должны быть сравнимы между собой.

4. Делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами, которые могут при этом включать и благосостояние других людей (например, членов семьи). Важно то, что действия индивида определяются его собственными предпочтениями, а не предпочтениями его контрагентов по сделке и не принятыми в обществе нормами, традициями и т. д.

Эти свойства позволяют человеку давать оценку своим будущим поступкам исключительно по их последствиям (как предполагает утилитаристская этика), а не по исходному замыслу (как предполагает этика деонтологическая). В этом смысле экономический человек и по сей день остается утилитаристом.

Благодаря предпосылке собственного интереса всякое взаимодействие между экономическими субъектами принимает форму обмена<sup>51</sup>.

5. Находящаяся в распоряжении экономического человека информация, как правило, является ограниченной – ему известны далеко не все доступные варианты действия, а также результаты известных вариантов – и не изменяется сама по себе. Приобретение дополнительной информации требует издержек. Один из доступных ему вариантов выбора состоит в том, чтобы отложить решение на потом и заняться поиском новой информации. Время, в течение которого необходимо принять решение, является наряду с доходом одним из ресурсных ограничений, а издержки поиска – одним из ценовых ограничений.

6. Выбор экономического человека является рациональным в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который, согласно его мнению или ожиданиям, в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям, или, что то же самое, максимизировать его целевую функцию. В современной экономической теории предпосылка максимизации целевой функции означает: люди выбирают то, что они предпочитают, – она просто устанавливает связь между упорядоченными предпочтениями и актом выбора или действием [Hausman, 1992, p. 18]. Необходимо подчеркнуть, что мнения и ожидания, о которых идет речь, могут быть ошибочными, и субъективно рациональный выбор, с которым имеет дело экономическая теория, может казаться иррациональным более информированному внешнему наблюдателю [McKenzie, Tullock, 1978, p. 26–27]. Экономический человек может делать ошибки, но они могут быть только случайными, а не систематическими.

Сформулированная выше модель экономического человека сложилась в ходе более чем двухвековой эволюции экономической науки (данный процесс будет рассмотрен в главе 2). (За это время некоторые признаки экономического человека, ранее считавшиеся основополагающими, отпали как необязательные. К таким признакам относятся непреходящий эгоизм, полнота информации, мгновенная реакция. Правда, точнее будет сказать, что свойства эти сохранились в модифицированном, зачастую трудно узнаваемом виде – см. главу 3).

Главная характеристика современного экономического человека заключается в максимизации целевой функции<sup>52</sup>. Это свойство, которое можно назвать экономической рациональностью, заслуживает специального рассмотрения.

---

<sup>51</sup> Другими формами взаимодействия могут быть, например, отношения любви или угрозы. См. [Boulding, 1981].

<sup>52</sup> «Ключевая поведенческая предпосылка в моделях, используемых в современной микроэкономике, заключается в том,

## 1.2. Понятие экономической рациональности

Понятия рационального выбора и рационального поведения играют важнейшую роль в методологии экономической теории. Прежде всего необходимо подчеркнуть, что обращаться с этими понятиями следует с максимальной аккуратностью<sup>53</sup>. Для того чтобы прояснить, в каком смысле мы употребляем понятие «рациональность», полезно установить, чему оно противопоставляется в данном контексте<sup>54</sup>. Понятие рациональности в экономической науке употребляется в ином смысле, чем в других общественных науках, где рациональное поведение трактуется ближе к его обыденному толкованию и означает: разумное, адекватное ситуации.

Соответственно антитезой рациональному в данном значении будет неразумное, неадекватное. Критерий рациональности является здесь интуитивным и относится не только к средствам, но и к целям поведения, то есть является содержательным. Рациональное в данном значении – синоним функционального: так можно назвать поведение индивида или группы, если оно объективно способствует их сохранению и выживанию, даже если такая цель сознательно не ставится. В этом смысле и невротическое поведение можно назвать рациональным, поскольку оно позволяет человеку как-то компенсировать полученную психическую травму [Саймон, 1993, с. 19].

Рациональное поведение в данном смысле объективно способствует равновесию системы, которое, однако, вовсе не обязательно является оптимальным ее состоянием (лечение с помощью психоанализа как раз и направлено на то, чтобы патологическое равновесие с помощью невроза заменить более предпочтительным равновесием, в котором участвует сознание). Рациональность поведения, из которой исходят такие науки, как социология, психология, антропология, вовсе не обязательно подразумевает его осознанность.

Подобную функциональную рациональность следует отличать от более узкой концепции рациональности как оптимизирующего поведения, которая принята в основном течении экономической науки. Здесь критерий рациональности является формальным: рациональность в большинстве случаев означает максимизацию данной (любой) целевой функции при данных ограничениях<sup>55</sup>, то есть выбор оптимальных средств без каких-либо требований к содержанию (рациональности) самой цели. В зависимости от наличия или отсутствия полной информации понятие экономической рациональности раздваивается (см., например [Blaug, 1992, p. 229]). При полной информации рациональным (логически эквивалентным максимизации некоторой целевой функции) является выбор, сделанный на основе всеохватывающего (полного) и непротиворечивого (транзитивного) набора предпочтений; при отсутствии полной информации рациональным является выбор варианта с максимальной ожидаемой полезностью. Если непротиворечивость предпочтений может быть сочтена признаком любого рационального выбора в самом широком смысле слова, то их всеохватность, а также непрерывность

---

что поведение людей мотивируется желанием максимизировать чистый выигрыш, получаемый при осуществлении операций» [Хайман, 1992, т. 1, с. 14]. Упоминание о микроэкономических моделях связано не только с тем, что учебник Хаймана посвящен именно микроэкономике. Дело в том, что в макроэкономических теориях предпосылка максимизационного поведения не является столь же универсальной.

<sup>53</sup> «Безусловно, „рациональность“ принадлежит к тем понятиям, от которых легче отказаться, чем пытаться освободить их от груза научных и обыденных ассоциаций, противоречивых и часто неплотворных» [Наумова, 1988, с. 153].

<sup>54</sup> «Значение понятий „рациональность“, „рациональный“ функционально, контекстуально обусловлено: оно зависит от того, в каком ряду сопоставлений и противопоставлений возникает это понятие, противопоставляется ли рациональное мнению (античность), вере (средневековье), догматизму предрассудков (эпоха Просвещения), эмпирическому... или иррациональному» [Автономова, 1988, с. 11].

<sup>55</sup> Ограничения (например, информационные) могут быть такого рода, что максимизация целевой функции будет состоять в поиске не оптимального (слишком дорого обойдется), а первого попавшегося удовлетворительного варианта. Однако и в этом случае максимизационная логика сохраняется. См. главу 4.

и взаимозаменяемость являются специфическими признаками экономической рациональности [Elster, 1983, p. 10] (подробнее см. главу 3, последний раздел).

Иррациональным, то есть антитезой экономически рациональному, будет в данном случае поведение не максимизирующее, то есть либо «непоследовательное, либо то, которое не соответствует интересам индивида, причем это ему известно» [McKenzie, Tullock, 1978, p. 27]. Это означает, что экономически иррациональное поведение нарушает транзитивность предпочтений либо противоречит постулатам теории ожидаемой полезности. Таким образом, непосредственной причиной экономически иррационального поведения должна быть когнитивная несостоятельность субъекта (об этих аномалиях см. главу 4).

Можно согласиться с тем, что стремление достичь глобального максимума целевой функции действительно является специфической чертой осознанного человеческого поведения. Всякое живое существо, включая растения, тянущиеся к солнечному свету, стремится или, точнее, «как бы стремится» достичь локального максимума целевой функции, наощупь выбирая наилучшую точку или наилучший вариант поведения из доступных ему в настоящий момент. Но ни животное, ни растение не может, оценивая будущее, ждать появления оптимального варианта, отказываясь от доступных в настоящий момент, или выбирать оптимальный, но не прямой путь к цели, например предпочитая использовать часть собранного зерна как инвестиции для нового производства, вместо того чтобы пустить его на непосредственное потребление [Elster, 1979, ch. 1].

Однако экономическая рациональность, как было отмечено выше, не затрагивает целей человека и его представлений об окружающем мире, на основе которых выбираются средства для достижения поставленных целей.

Если под влиянием минутного настроения человек решил покончить жизнь самоубийством и рассчитал, что оптимальный способ сделать это – отравиться, то, принимая яд, он действует рационально в экономическом смысле слова. Если первобытный охотник уверен, что наилучший способ убить оленя – это поразить копьем его нарисованное изображение на стене пещеры, то, проделывая это, он строго следует требованиям экономической рациональности. В то же время любое разумное в определенном контексте поведение, которое не ведет к оптимальному результату, экономист не признает рациональным. Вообще процесс формирования и изменения целей<sup>56</sup> не входит в область изучаемых экономической наукой явлений. Изменения целей, вытекающие из изменения предпочтений, являются для экономистов экзогенным фактором. Эта готовность исходить из предпочтений любого содержания как данности позволяет применять экономический анализ к любому человеческому поведению и дает экономической теории основания претендовать на титул универсальной социальной науки (см. ниже). Обратной стороной медали является «бессодержательность» и тавтологичность многих полученных выводов. Однако тот факт, что отступления от экономической рациональности достаточно часто встречаются в практике (в особенности в экспериментальных исследованиях), показывает, что понятие экономической рациональности не является чисто тавтологическим («рациональным является все то, что человек делает»), как утверждают многие критики<sup>57</sup>.

Хотя требование осознанности поведения в экономической теории открыто не содержится, экономическая рациональность, в основе которой лежит всеохватывающая и упорядоченная система предпочтений, предполагает в когнитивном аспекте нечто большее, чем рациональность функциональная. Строгую максимизацию целевой функции гораздо труднее представить себе неумышленной и неосознанной, чем просто адекватное поведение.

---

<sup>56</sup> Ограничение понятия рациональности соотношением между целями и выбранными для их достижения средствами принято возводить к шотландскому философу Д. Юму [Юм, 1995], оказавшему, кстати, большое воздействие на формирование экономической науки.

<sup>57</sup> Этот аргумент приводится, в частности, в работе [Kerber, 1991, S. 62].

Рациональность экономического человека тесно связана с принципом методологического индивидуализма экономической теории, согласно которому все анализируемые явления объясняются только как результат целенаправленной деятельности индивидов. Этот принцип, фактически обозначенный еще К. Менгером [Менгер, 1894, кн. 1, гл. 8], впервые в явном виде был сформулирован Й. Шумпетером [Шумпетер, 2001, т. 3, с. 1172]. Действительно, экономическую рациональность, то есть наличие непротиворечивой системы предпочтений, трудно предположить у класса, государства, социальной группы. Даже такие классические субъекты экономической теории, как домохозяйства (households) и фирмы, по сути дела рассматриваются экономистами как индивиды. Вместе с тем экономисты считают индивида далее не разложимым объектом анализа, выводя за рамки своей науки все, что творится в человеческой психике: происхождение мотивов, когнитивные проблемы, противостояние нескольких «я». Принцип методологического индивидуализма в экономической науке представляет собой нечто большее, чем рабочую гипотезу: отчасти это составная часть либерального символа веры, унаследованного от английской классической школы, в котором огромная ценность придается личной свободе и независимости от внешних воздействий [Etzioni, 1988, p. 9–10].

Следует отметить, что специфика экономической науки как науки о рациональном поведении индивидов была осознана не сразу. С Адама Смита и вплоть до начала нашего столетия господствовало «материальное» определение экономической науки как науки о «природе и причинах» материального богатства, или благосостояния<sup>58</sup>, либо (марксистский вариант) об отношениях людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. С точки зрения выдающегося антрополога Карла Полаanyi, материальное, или содержательное, значение слова «экономический» состоит в том, что оно «относится к взаимодействию человека с природной и социальной средой постольку, поскольку этот обмен снабжает его средствами для удовлетворения материальных потребностей» [Polanyi, 1992, p. 29]. Одним словом, можно сказать, что экономическая теория исходила из широкой трактовки рационального поведения (см. главу 2). В настоящее же время ее придерживаются сторонники альтернативных по отношению к основному течению исследовательских программ (см. главу 4). Материалистическое определение не накладывает никаких специальных ограничений на рациональность экономического субъекта, и даже ситуация выбора не является здесь обязательной. Человек предстает скорее как биологическое или биосоциальное существо, взаимодействующее с природной и социальной средой с целью удовлетворения своих материальных потребностей.

Первым определил предмет политической экономии через используемую модель человека Дж. С. Милль [Mill, 1970] (см. главу 2). Однако подобная концепция рациональности утвердилась в основном течении экономической теории только с 1930–1940-х гг., хотя логически она представляла собой развитие модели человека, лежавшей в основе маржиналистской революции 1870-х гг.

Автором современного определения экономической теории стал английский экономист Лайонел Роббинс. Осмыслив опыт маржиналистской революции в экономической теории, Роббинс пришел к выводу, что современная ему экономическая наука не ограничивается рамками «материалистического определения», а является «наукой, изучающей человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [Роббинс, 1993, с. 18]. Очевидно, что главным признаком экономических явлений Роббинс, определение которого до сих пор считается классическим в экономической науке, называет рациональный выбор, соизмерение целей и ограниченных ресурсов для их достижения, в какой бы сфере деятельности этот выбор ни осуществлялся.

<sup>58</sup> Сказанное относится и к досмитовскому этапу развития экономической мысли, начинающемуся с древнейших времен, когда самостоятельной экономической науки еще не существовало. См. [Biervert, Wieland, 1990, S. 11].

Переход от материалистического к формальному определению одновременно расширил и сузил предмет исследования экономической теории. Расширил – потому, что наряду с хозяйственной деятельностью в привычном понимании в поле зрения экономистов попали все виды рационального выбора, которые человеку приходится делать в жизни. Здесь была заложена предпосылка экспансии экономического анализа на все области человеческой деятельности, о которой будет сказано ниже. Сузил – потому, что из поля зрения экономистов выпали многие виды хозяйственной деятельности, подчиненные не рациональному выбору, а традиции, нормам и обычаям, то есть значительная часть хозяйственной жизни как при докапиталистических порядках, так и в самой рыночной экономике<sup>59</sup>. Большинство современных экономистов, в том числе все принадлежащие к основному течению, придерживаются формального определения предмета экономической науки, но существует и оппозиция – сторонники содержательного определения, к которым помимо представителей других парадигм экономической теории относятся и специалисты в области других наук, подвергшихся в наши дни вторжению экономических (в смысле формального определения) методов анализа.

Нам представляется, что различие содержательного и формального определений экономического полезно представить как различие между объектом и предметом исследования<sup>60</sup>. Понятие объекта, или «реального объекта» науки, то есть экономики или хозяйственной жизни<sup>61</sup>, относится при этом к объективной действительности, ему дается содержательное определение (иначе при формальном определении экономической науки как подхода, основанного на рациональной модели человека, всякая специфика экономического исчезнет и вместе с ней – плоды разделения труда между общественными дисциплинами). Понятие же предмета, или «идеального объекта», экономической науки отражает специфический аспект, в котором рассматривается данной наукой объект исследования, ему дается формальное определение. Так что можно сказать, что после маржиналистской революции объект исследования экономической науки лишь несколько сузился, тогда как ее предмет претерпел огромные изменения.

В заключение необходимо сказать, что значение постулата рациональности для экономической теории, которое бесспорно достаточно велико, часто преувеличивается (особенно в учебниках). Здесь следует отметить три момента<sup>62</sup>. Во-первых, экономическая теория, особенно макроэкономическая, в принципе может быть построена на основе другой поведенческой гипотезы помимо максимизации полезности (в качестве примера можно привести кейнсианскую или монетаристскую макроэкономику). Во-вторых, из самой по себе предпосылки рациональности можно вывести не так уж много значимых экономических выводов. Ее следует дополнить такими концепциями, как равновесие (впрочем, равновесие и рациональность, если и не являются строго взаимообусловленными предпосылками, во всяком случае сильно коррелируют друг с другом в истории экономического анализа), конкуренция, всеохватность рынков, добавить другие поведенческие гипотезы (например, гипотезу об одинаковом поведении экономических субъектов в рамках теории рациональных ожиданий). В-третьих, понятие экономической рациональности имеет смысл лишь в условиях параметрической среды, то есть при отсутствии реакции среды на действия субъекта. Классический пример такой среды дает нам модель совершенной конкуренции. Если же экономический субъект должен считаться с реакцией других на свои действия, как, например, в моделях олигополии, понятие максими-

<sup>59</sup> Правда, экономисты пытались объяснить существование норм и привычек соображениями экономической рациональности и эффективности. См. главу 4.

<sup>60</sup> Различие это часто проводилось в работах отечественных философов. См., например [Лекторский, 1967; Мамардашвили, 1968].

<sup>61</sup> Определение «хозяйственное» употребляется здесь для того, чтобы не возникало путаницы с экономическими явлениями в смысле формального (роббинсовского) определения предмета экономической науки.

<sup>62</sup> Наиболее четко они сформулированы в статье К. Эрроу [Arrow, 1986].

зационной экономической рациональности неимоверно усложняется и перестает быть операциональным (см. главу 3).

Тем не менее с этими оговорками понятие экономической рациональности все же остается главной отличительной чертой экономического человека, которая используется в большинстве гипотез, создающихся в рамках основного течения современной экономической теории.

### **1.3. Экономический человек и концепции человека в других общественных науках**

Для того чтобы полнее раскрыть специфику экономического человека, мы сопоставим его с эпистемологическими моделями человека, существующими в других общественных науках. Для сопоставления нами были выбраны социология и психология. Взаимоотношения между этими науками и экономической теорией имеют давнюю и сложную историю; противопоставление экономического человека социологическим и психологическим моделям во многом способствовало идентификации его основных свойств.

Разумеется, говоря об экономическом, социологическом и психологическом человеке, мы имеем в виду лишь самые общие различия между моделями человека в общественных науках. Мы абстрагируемся при этом как от эволюции принятой в данной науке модели человека во времени, так и от того факта, что в каждый конкретный период в рамках одной науки всегда сосуществуют различные исследовательские парадигмы, придерживающиеся различных моделей человека. Эти проблемы применительно к экономической науке составят предмет исследования в главах 2 и 4. Пока же (в рамках этой главы) под экономической моделью человека мы имеем в виду модель, принятую на вооружение основным течением современной экономической теории, часто называемым неоклассическим направлением<sup>63</sup>. Что же касается социологии и психологии, то серьезный анализ моделей человека в этих науках никак не входит в наши задачи. Нам придется ограничиться краткой и весьма поверхностной характеристикой данных моделей<sup>64</sup>. При этом, поскольку в центре нашего внимания лежат проблемы экономической теории, главное значение для нашего исследования будет иметь то, как воспринимают социологическую и психологическую модели человека сами экономисты.

#### **1.3.1. Экономическая теория и психология**

В рамках нашей работы было бы невозможно дать сколько-нибудь подробное описание модели человека в психологической науке, сравнимой с моделью экономического человека. Во-первых, психология представляет собой намного менее однородную науку, чем экономическая теория, – в ней не существует ничего похожего на основное течение, и различные проблемы разрабатываются различными школами с применением различных категорий и методов анализа. Во-вторых, концепция или теория человеческого поведения возникает у психологов как результат индуктивного исследования и, естественно, имеет другой методологический статус по сравнению с априорной моделью человека, применяемой экономистами.

---

<sup>63</sup> Точнее было бы трактовать основное течение как доминирующую, ортодоксальную экономическую теорию, состав которой меняется с течением времени. Так, в основное течение помимо неоклассической микроэкономики входила кейнсианская, или монетаристская, макроэкономика, в настоящее время к нему примыкает новый институционализм. Косвенными показателями того, какие направления экономической теории входят в мейнстрим, являются содержание университетских учебников и ежегодный выбор Нобелевского комитета. Несмотря на бесспорно существующую тенденцию к усилению методологической однородности, в рамках основного течения всегда существуют отчасти противоречащие друг другу теоретические направления. См. также главу 4.

<sup>64</sup> «Любая простая характеристика обращения с индивидом в различных социальных науках неминуемо будет неточной и несправедливой» [Meckling, 1976, S. 553].

Если все-таки сопоставить их, то главное отличие концепции человека в различных направлениях психологии, с одной стороны, и модели экономического человека – с другой, заключается в том, что психологи определяют человеческое поведение не рациональностью, как экономисты, а чем-то иным: для бихевиоризма – механизмом подкрепления данного варианта поведения, для фрейдизма – подсознательной мотивацией, для психологии развития – стадией когнитивного развития индивида, для социального психолога – социальным контекстом и его индивидуальным восприятием. Даже представители когнитивной психологии, стоящие в данном аспекте ближе всего к экономистам, подчеркивают влияние на поведение индивида специфических особенностей, которыми характеризуется его механизм обработки информации [Lea, Tarpy, Webley, 1987, p. 103].

Говоря о психологическом человеке, экономисты, как показывает опыт, имеют в виду два основных образа. Многие исследователи вслед за американским психологом Филипом Риффом [Rieff, 1961] считают, что психологический человек, разительно отличающийся от аналогичных моделей других общественных наук, впервые появился в трудах З. Фрейда. Соответственно предполагается, что для психологического человека главным является импульсивность, эмоциональность, обусловленность его поведения внутренними, неосознанными и не контролируемыми им психическими силами, что делает его противоречивым и непредсказуемым<sup>65</sup>. Можно сказать, что это несколько размытое описание действительно соответствует духу фрейдизма, хотя, как известно, Фрейд построил и более четкую «трехэтажную» модель человека, в которой биологическое начало, направляемое принципом удовольствия (*Id*), и интериоризированные общественные нормы (*Super-Ego*) сталкиваются и вступают в сложное взаимодействие в человеческой личности (*Ego*). Так или иначе очевидно, что психологический человек в данной трактовке не имеет ничего общего с рациональным экономическим человеком, осознающим иерархию своих предпочтений и выбирающим наилучший путь их реализации. Употребляя категории Фрейда, можно сказать, что у экономического человека начисто отсутствуют как *Super-Ego*, так и *Id*. Он состоит из одного *Ego*, функция которого заключается в рациональной адаптации к внешней среде с целью наилучшего удовлетворения потребностей. Нормы задаются для него лишь в качестве внешних ограничений, то есть не интериоризируются. Что касается самих потребностей, то они не погружены в бессознательное и не конфликтуют друг с другом, а приведены в гармоничную непротиворечивую систему.

Другие экономисты понимают под психологическим человеком модель мотивации, выдвинутую известным психологом гуманистического направления А. Маслоу [Maslow, 1954]. Модель Маслоу можно охарактеризовать как концепцию определенного рода взаимосвязи потребностей [Дилигенский, 1994, с. 87]. Так как основой модели человека в экономической науке как раз является упорядоченная система предпочтений, экономисты, естественно, воспринимают модель Маслоу как альтернативу своей модели человека, намного более близкую к ней, чем модель «пересоциализированного» социологического человека (см. ниже) [Meckling, 1976, S. 554–556]. Как известно, иерархическая модель Маслоу исходит из того, что все потребности человека можно разбить на несколько уровней в порядке убывания их важности: физиологические, потребности в безопасности, в любви и принадлежности к общности, в уважении и самоактуализации. Согласно схеме Маслоу, каждая следующая группа потребностей проявляется и начинает удовлетворяться после насыщения потребностей предыдущей группы.

Экономисты также исходят из устойчивой иерархии потребностей (предпочтений). Но в отличие от психологов, использующих схему Маслоу, они предполагают, что удовлетворение одной потребности может в значительной мере заменить удовлетворение другой. Согласно

<sup>65</sup> «Психологический человек – это человек, который, даже когда он делает добро, возможно, всегда стремится к злу, человек движимый глубинными мотивами... Ты ненавидишь меня? Это значит, что „на самом деле“ ты меня любишь» [Dahrendorf, 1973, S. 15]. Неприязненная характеристика психологического человека, данная Дарендорфом, взята на вооружение многими экономистами.

второму закону Госсена, человек склонен держать все свои потребности в недоудовлетворенном состоянии, так, чтобы ему было безразлично, какую из них удовлетворить первой: прирост полезности или удовольствия в любом случае одинаковый. При этом по мере насыщения каждой потребности ее важность для человека убывает (так можно интерпретировать первый закон Госсена), так что наступает момент, когда человек (мы специально возьмем пример из схемы Маслоу), даже если он досыта не наелся, променяет следующее удовлетворяющее его физиологические потребности пирожное на укрепление двери в своем жилище (потребность в безопасности) или даже на то, чтобы купить себе интересную книгу по специальности (потребность в самоактуализации).

Иными словами, удовлетворение различных потребностей экономического человека взаимозаменяемо, тогда как психологический человек в интерпретации Маслоу не допускает замещения между благами, удовлетворяющими различные потребности, точнее, потребности, относящиеся к различным ступеням «пирамиды». В модели Маслоу потребности «лексикографичны», то есть расположены как слова в словаре: главную роль играет первая буква слова, следующей по значению является вторая и т. д. Слово «яблоко» помещено в конец словаря, хотя его вторая буква – «б» – стоит в алфавите на «почетном» втором месте. Так и в ситуации выбора между двумя способами действия, например покупкой двух наборов благ, каждый из которых частично удовлетворяет разные группы потребностей, психологический человек (по Маслоу) предпочтет тот набор, который полностью обеспечивает удовлетворение физиологических потребностей, не обращая внимания на другие параметры. Если же потребности первой группы уже полностью насыщены, выбран будет набор, в наибольшей степени удовлетворяющий потребность в безопасности. Для экономического же человека все потребности взаимозаменяемы, и сравнительная важность каждой не постоянна: она уменьшается по мере насыщения.

Однако психология интересуется нас не только с точки зрения сопоставления моделей экономического и психологического человека, но и в аспекте своего влияния на формирование модели человека в экономической теории. Влияние это заметно превосходит влияние других наук: отмечаемые в истории экономической науки попытки усовершенствовать экономического человека шли главным образом именно по линии психологического ревизионизма, то есть пересмотра отдельных свойств модели человека в экономической теории в соответствии с теми или иными положениями психологии (в особой степени это относилось к теории потребительского выбора). Воздействие психологии на экономическую теорию представляет собой весьма сложный и противоречивый процесс<sup>66</sup>.

Наиболее яркий пример – формирование модели человека маржиналистской школы под влиянием утилитаристской психологии Бентама с лагом примерно в сто лет. К тому времени, как экономисты освоили гедонистическую и рационалистическую модель Бентама (подробно о ней и о процессе ее освоения см. в главе 2), то есть в конце XIX в., психология успела сделать «полный поворот кругом». Вместо анализа сознания средствами интроспекции, как это было ранее, в центр ее внимания попали физиологические и другие поддающиеся наблюдению извне аспекты психического, изучаемые с помощью естественно-научных методов. Именно с этого момента, получив специфический предмет исследования, психология выделилась из философии как самостоятельная наука<sup>67</sup>. Новую революцию в психологии произвел З. Фрейд, кото-

<sup>66</sup> Известно высказывание Шумпетера: «В действительности экономисты никогда не позволяли своим современникам – профессиональным психологам влиять на экономический анализ. Вместо этого они сами формулировали те предположения о психологических процессах, которые были для них наиболее удобны» [Шумпетер, 2001, т. 1, с. 33]. Верно отражая общую тенденцию, это высказывание содержит полемическое преувеличение.

<sup>67</sup> «Превращение психологии в самостоятельную науку связано с универсализацией физиологического подхода к объяснению психического» [Абульханова, 1973, с. 30].

рый сделал главным предметом своего исследования область бессознательного<sup>68</sup>. Естественно возникали попытки заменить старую психологию экономического человека на более современную. Этому, казалось бы, благоприятствовало то, что в экономической теории благодаря маржиналистской революции одержала верх субъективная школа, открыто признающая психологию участников обмена и потребителей исходным пунктом своей теории.

В последующих главах описываются некоторые попытки психологического ревизионизма, предпринятые под влиянием «новой психологии». Главным итогом их стало, пожалуй, то, что плодотворного контакта между этими науками не состоялось и экономическая теория претерпела процесс депсихологизации. Под влиянием методологии позитивизма экономическая наука вслед за психологией отбросила одиозный с точки зрения того времени метод интроспекции и метафизические ненаблюдаемые понятия (применительно к экономической теории речь идет прежде всего о понятии полезности). Но это означает, что отброшенным оказалось как раз то, что объединяло две отрасли знания во времена Бентама.

С тех пор (примерно с конца 1920-х гг.) экономисты упорно избегают рассматривать вопросы о происхождении предпочтений, о реальном когнитивном процессе сбора информации и принятия решений, отказываются обсуждать возможность расхождения выбранного субъектом варианта поведения и системы его предпочтений, а также способы обучения людей на собственных ошибках. Все эти вопросы они предоставляют решать психологической науке, но за редким исключением не интересуются результатами соответствующих психологических исследований. Пожалуй, главная сфера, в которой результаты психологических исследований непосредственно влияют на экономическую теорию (мы не говорим сейчас о прикладных разработках в области маркетинга или менеджмента и о прогнозах с использованием индексов «потребительские настроения» и «деловой климат», в которых вклад психологического компонента не подвергается сомнению), – это сфера принятия решений в условиях неопределенности. Не случайно именно в этой сфере с использованием категорий когнитивной и мотивационной психологии были созданы реальные теоретические альтернативы поведенческим гипотезам, основанным на модели экономического человека: модель ограниченной рациональности Г. Саймона и теория «перспектив» А. Тверски и Д. Канемана.

Дело в том, что в условиях неопределенности для максимизации целевой функции у индивида часто бывает слишком мало информации, и это предоставляет простор воздействию психологических факторов. Подчеркнем в данной связи, что понятие рациональности в психологии относится не к результатам принятых человеком решений, а к самой процедуре их принятия [Саймон, 1993; Simon, 1976]. Поэтому психологическая рациональность в принципе могла бы дополнять экономическую в ситуациях неопределенности, которые в жизни встречаются гораздо чаще, чем случаи, когда хозяйственный субъект располагает полной информацией (при этом, разумеется, критерии психологической и экономической рациональности могут противоречить друг другу). Поэтому психологические переменные – мнения, ожидания, аттитюды – могут играть роль посредствующего звена между изменением ограничений и реакцией на него экономических субъектов<sup>69</sup>. Но современная экономическая теория, основанная на модели экономического человека, стремится свести истинную неопределенность к ситуациям риска, когда индивиду, делающему выбор, известен набор возможных альтернативных исходов и вероятность каждого из них. Только в этом случае можно применить гипотезу максимизации ожидаемой полезности, которая, как уже отмечалось, сильно суживает смысл экономической рациональности. (Опровергающие ее многочисленные аномалии, зафиксированные как экономистами, так и по преимуществу психологами, будут описаны в главе 3.)

<sup>68</sup> Здесь нет возможности сколько-нибудь подробно описывать этот период становления самостоятельной психологической науки. См. [Ярошевский, 1985, ч. 2].

<sup>69</sup> Эта идея наиболее ярко высказывается в трудах американского экономиста поведенческого направления Дж. Катоны. См. главу 4.

За исключением проблемы принятия решений в условиях неопределенности, исследования психологов и некоторых примыкающих к ним экономистов по большей части относятся к той группе проблем, которую экономисты, принадлежащие к основному течению, исключили из своего рассмотрения. Это относится, в частности, и к комплексу вопросов, связанных с предпочтениями: их происхождению, неустойчивости зависимости от контекста, в том числе от ограничений (люди адаптируют свои предпочтения, приспособляя их к изменившимся условиям по принципу «зелен виноград»), влиянию на предпочтения других индивидов и референтных групп [Van Raaij, 1991, p. 805]. Кроме того, психологи способны обогатить представления экономистов об ограничениях, включая ограничения, связанные с процессом переработки информации, и ограничения, накладываемые индивидом на себя самого. Однако очень часто результаты этих исследований противоречат предпосылкам модели экономического человека.

Среди профессиональных экономистов существуют полярные точки зрения по поводу «непсихологичности» модели экономического человека [Frey, Stroebe, 1980].

Одни – представители поведенческого (behavioural) или психологического (psychological) направления в экономической теории<sup>70</sup>, а также прикладные экономисты (в основном те, кто занимается исследованиями в области маркетинга [Kroeber-Riel, 1975]) – считают, что недостаточная психологическая достоверность модели экономического человека является ее пороком и для того, чтобы усовершенствовать некоторые разделы экономической теории (прежде всего теорию потребительского поведения, но и многие другие), эту модель следует обогатить некоторыми достижениями психологической науки<sup>71</sup> (разные авторы предлагают для заимствования выводы разных психологических школ<sup>72</sup>).

Другие – представители экономического империализма [Alchian, Demsetz, 1972; Becker, 1976; McKenzie, Tullock, 1975] и их методологи К. Бруннер и У. Меклинг – утверждают, что непсихологичность модели экономического человека является большим ее достоинством, поскольку психологический подход к человеческому поведению подразумевает его иррациональность и, следовательно, непредсказуемость<sup>73</sup>. При этом основная масса экономистов (представители мейнстрима) находится не посередине, а где-то в окрестностях второй из названных точек зрения.

Несовместимость экономической теории и психологической науки объясняется прежде всего тем, что общая психология в первую очередь – наука об индивиде и изучение индивидуальных психических феноменов и индивидуального поведения для нее является конечной целью исследования<sup>74</sup>.

Объяснение какого-либо общественного явления в социальных науках можно представить себе как процесс, состоящий из трех стадий [Elster, 1978, p. 4]. Первая стадия – причинно-следственное объяснение внутренних состояний (переменных) индивида (мотивов, мнений относительно окружающего мира и т. д.). Вторая – интенциональное объяснение индивидуальных действий в терминах внутренних переменных. Третья – причинно-следственное объяснение агрегатных явлений в терминах индивидуальных действий. С этой схемой можно не во всем соглашаться (например, третья стадия вызовет возражения противников методо-

---

<sup>70</sup> См., например [Katona, 1975; Leibenstein, 1976; Myrdal, 1964; Scitovsky, 1976]. Нетрудно заметить, что мы включили в наш перечень экономистов, весьма известных и влиятельных в своей отрасли науки.

<sup>71</sup> Краткий обзор см. в нашей статье [Автономов, 1983].

<sup>72</sup> Хороший обзор применительно к исследованию потребительского поведения см. [Fotiadis, Hutzel, Wied-Nebbeling, 1980].

<sup>73</sup> «Из психологической модели человека трудно вывести что-либо, что не является тривиальным или ложным» [Meckling, 1976, S. 555].

<sup>74</sup> «Если для социолога личность – абстракция конкретного типа общественных отношений, проецируемых на индивидов как их носителей и субъектов, то в психологии это скорее абстракция человеческой индивидуальности» [Ядов, 1989, с. 456].

логического индивидуализма), но для наших целей она вполне удобна. Очевидно, что в этой схеме психология занимается первой стадией, а экономическая наука – второй и третьей.

Соответственно, модели человека, которые употребляются в общей психологии, имеют совершенно другой эпистемологический статус по сравнению с экономическим человеком. Индивидуальные различия в поведении представляют для психологов главный интерес. Экономическая же теория по сути дела интересуется поведением не людей, а экономических показателей – цен, объемов производства и т. д.<sup>75</sup> А эти показатели реально можно анализировать не на уровне индивидуальных производителей, покупателей и продавцов, а на уровне рынков, на которых продается и покупается то или иное благо. При индивидуальном обмене, то есть в отсутствие конкуренции, цены и количества обмениваемых благ остаются случайной величиной, возможна ценовая дискриминация, различный подход к разным покупателям. Не случайно экономисты-классики пытались объяснить колебания цен без всякого участия каких-либо субъективных факторов. После победы маржиналистской революции экономисты стали объяснять цены благ субъективным отношением к ним обменивающихся сторон. Но при этом они стремились как можно скорее перейти от индивидов к рынкам<sup>76</sup>.

Методологический индивидуализм сочетается в экономической теории с отсутствием реального интереса к индивидуальному поведению. Уже в таком фундаментальном понятии микроэкономической теории, как кривая спроса, индивид исчезает (иначе график соответствующей функции представлял бы собой ряд отдельных точек). Непрерывные кривые спроса, позволяющие применить инструментарий микроэкономического анализа, могут относиться лишь к достаточно большим группам людей [Маршалл, 1983, т. 1, с. 162; Jevons, 1924, p. 15–16].

Таким образом, здесь происходит «подспудное агрегирование», позволяющее на основе модели репрезентативного индивида делать выводы о «поведении цен и количеств» на рынках. Его обоснованием можно, например, считать принцип естественного отбора: если отдельные экономические субъекты систематически ведут себя в противоречии с принципами экономической рациональности, естественный отбор позаботится о том, чтобы они в конечном счете были вытеснены с рынка и репрезентативный индивид сохранил свою репрезентативность [Alchian, 1953]<sup>77</sup>. (Это агрегирование не имеет ничего общего с проблемой агрегирования в рамках макроэкономического анализа – проблемой микро-макро. Подспудное агрегирование, о котором идет речь здесь, целиком остается в рамках микроэкономической теории.)

Фактически для того, чтобы перейти от рационального выбора на индивидуальном уровне к выводам о «поведении» цен и выпусков продукции на уровне отрасли, требуется дополнить модель экономического человека специфическими вспомогательными допущениями. К ним относятся допущения о виде функции полезности (например, ее выпуклость), о способе формирования ожиданий, о том, на какие факты люди обращают внимание, а на какие нет [Simon, 1986, p. S210].

Таким образом, экономисты в отличие от психологов интересуются не мотивами любых человеческих действий и даже не мотивами действий в области производства, обмена и т. п., а некоторыми видами массовых реакций людей на определенные изменения условий (ограничений), в которых они действуют [Machlup, 1972, p. 116].

Здесь мы просто хотим подчеркнуть различную направленность психологической и экономической теории, ориентированность последней на объяснение агрегированного, массовидного поведения. Анализ «агрегатов» имеет для экономической науки еще и то значение, что

---

<sup>75</sup> «Экономическая наука не интересуется в конечном счете поведением отдельных индивидов. Она занимается поведением групп. Изучение индивидуального спроса – лишь средство для изучения рыночного спроса» [Хикс, 1988, с. 128]. «Было бы роковой ошибкой рассматривать экономический анализ как теорию индивидуального поведения» [Alchian, 1953, p. 601].

<sup>76</sup> «Чтобы внедрить идею полезности, экономисту не следует идти дальше, чем это необходимо для объяснения экономических фактов. Строить психологическую теорию – не его дело» [Fisher, 1892, p. 11].

<sup>77</sup> Этот тезис, однако, вызывает серьезные возражения. См. [Simon, 1992].

позволяет охватить непреднамеренные результаты индивидуальных действий, а значит, ввести в рассмотрение основную проблему общественных наук – проблему спонтанного социального порядка, координации преследующих свои собственные интересы индивидов в рамках общества (см. главу 2)<sup>78</sup>. Сказывается и коренное различие применяемых методов исследования: если психология с момента конституирования как самостоятельной науки в общем была и остается наукой индуктивной и эмпирической, то экономическая наука в большой своей части продолжает пользоваться гипотетико-дедуктивным методом [Хаусман, 1994], причем теория крайне редко подвергается пересмотру, если обнаруживается ее несоответствие фактам: дедуктивный элемент здесь намного важнее индуктивного [Furnham, Lewis, 1986, p. 17].

Для психологии проблема выбора вовсе не имеет такого глобального значения, как для экономической науки. Но если психолог берется объяснить сделанный человеком выбор, он стремится описать процесс принятия решения. Соответственно сам термин «рациональность» психологи обычно применяют именно к процедуре принятия решения, а не к ее результату [Simon, 1957, p. 131]. Для экономиста же это объяснение сводится к тому, чтобы показать, что результаты выбора, воплощенные в поведении, соответствуют концепции экономической рациональности [Hogarth, Reder, 1986, p. S189]<sup>79</sup>.

Если этого не наблюдается, экономист обязан доказать, что в конечном счете, если уточнить условия проблемы, поведение все-таки является экономически рациональным. Поскольку в психологии отсутствует общая доминирующая парадигма, подобная основному течению экономической теории, психологи более спокойно относятся к аномалиям.

Итак, принятая модель индивида является для экономистов в первую очередь лишь аналитическим инструментом при объяснении логики рыночных и социальных структур. (Оговорка сделана, поскольку новая экономическая теория, о которой пойдет речь ниже, исследует не только рыночную, но и внерыночную сферу человеческой деятельности). Поэтому требования к модели индивида в психологии и в экономической науке принципиально различаются [Lindenberg, 1990, p. 736–738]. Реалистичность поведенческой гипотезы не представляет для экономической теории в отличие от психологии самостоятельного интереса. Гораздо важнее, чтобы индивидуальный уровень анализа непосредственно смыкался с агрегированным уровнем, а для этого модель индивида должна быть единообразной, следовательно, достаточно простой. Идеальный случай такого смыкания – знаменитая гипотеза о максимизации результата, прибыли или полезности. Предполагая, что экономические субъекты всегда стремятся максимизировать результаты своей деятельности, экономисты получают возможность применять к агрегированному их поведению мощный аппарат современного микроэкономического анализа.

Усложнение экономической теории идет через усложнение среды, окружающей экономических субъектов (изменение ограничений), сами же поведенческие гипотезы остаются простыми. Психология, напротив, уделяет первоочередное внимание не внешним, а внутренним детерминантам человеческого поведения. Впрочем, в обеих науках есть направления исследования, результаты которых могут быть непосредственно сопоставлены. В экономической теории это так называемый микро-микро анализ, в рамках которого создаются модели поведения отдельных экономических субъектов, в первую очередь фирм [Bromiley, 1986; Eliasson, 1976]. Здесь поведенческая гипотеза должна непосредственно соотноситься с реальным поведением

<sup>78</sup> «Если бы в социальных явлениях обнаруживался порядок только тогда, когда они сознательно сконструированы, для теоретических наук, изучающих общество, не осталось бы места, и мы имели бы дело, как часто утверждают, только с проблемами психологии. Лишь в той мере, в какой некоторый порядок возникает в результате индивидуальных действий, но не будучи запланирован никаким индивидом, появляется проблема, требующая теоретического объяснения» [Hayek 1979, p. 69].

<sup>79</sup> Ярким примером иллюстрирует различие подходов экономистов и психологов К. Эрроу. Экономист, говорит он, в своем объяснении мира может исходить из того, что нельзя найти деньги на улице, потому что кто-нибудь другой их наверняка уже подобрал. Психолог же не будет принимать эту предпосылку как рабочую гипотезу. Напротив, он предположит, что деньги на улице лежат, и постарается выяснить, кто и каким образом их с наибольшей вероятностью найдет [Atgou, 1986, p. S398].

и подвергаться эмпирической проверке. Аналогичными исследованиями в психологии занимаются бихевиористы, которые также изучают наблюдаемые реакции организма на отдельные внешние раздражители (не случайно некоторые микроэкономисты предлагают использовать в экономической науке бихевиористскую психологию)<sup>80</sup>.

Интересно, что принципиальная «непсихологичность» совмещается в экономической науке с методологическим психологизмом. Этот термин, использованный К. Поппером для характеристики критикуемых им взглядов Дж. С. Милля<sup>81</sup>, означает редукцию социальной науки к психологии, или, иными словами, тот факт, что единственными экзогенными параметрами в модели являются (помимо природных) психологические переменные [Boland, 1982, p. 30]. На первый взгляд психологизм представляется необходимым следствием или компонентом методологического индивидуализма, принятого на вооружение экономической теорией. Однако Поппер предлагает альтернативу: человеческие действия во многом детерминированы логикой ситуации, анализ которой и является, по его словам, методом экономического исследования [Поппер, 1992, т. 2, с. 115]. Рассматривая логику ситуации, исследователь, согласно Попперу, может обойтись без психологических допущений о рациональности «человеческой природы» и ограничиться «рациональным поведением», соответствующим логике ситуации [там же, с. 115–116]. Экономистов действительно интересует в первую очередь логика ситуации, а не индивидуальные мотивы хозяйственных агентов. Однако, как показывает опыт, они не торопятся следовать совету Поппера и отказываться от психологических понятий предпочтений и полезности. Причины сохранения в основном течении экономической науки психологизма при изгнании из нее психологии заслуживают внимания. Одна из главных причин, видимо, носит идеологический характер: подчеркивание роли свободного выбора, вытекающего из индивидуальных предпочтений, гораздо больше соответствует принципам «суверенитета потребителя» и «невидимой руки», чем акцентирование внимания на логике ситуации, детерминирующей индивидуальное поведение. Кроме того, в ряде важных случаев, и прежде всего в теории ожидаемой полезности, категории предпочтений и максимизации полезности имеют важнейшее аналитическое значение.

Экономический человек характеризуется относительной неизменностью своих предпочтений, способа обработки окружающей информации и способа формирования ожиданий. Эти фиксированные параметры экономист считает экзогенно заданными, что позволяет ему определить оптимальную реакцию индивидов на возможные изменения ограничений. Различные направления психологии сходятся в том, что предпочтения человека и когнитивные структуры, употребляемые им для объяснения и прогнозирования окружающего его мира, не являются фиксированными – они подвергаются адаптации в процессе взаимодействия человека и окружающего мира [Bausor, 1988]. Этот процесс напоминает научное исследование, в ходе которого ученый проверяет и отбрасывает различные гипотезы<sup>82</sup>. Психологические теории предполагают, что, столкнувшись с неожиданным событием, опровергающим сложившуюся у него картину мира, индивид претерпевает сложный процесс адаптации, затрагивающий и его предпочтения, и набор возможных состояний окружающего мира, и способ определения вероятностей того, что эти состояния наступят. Таким образом, параметры, которые экономист считает фиксированными и экзогенными, у психологов становятся переменными и эндогенными: результаты деятельности оказывают обратное воздействие на свойства субъекта и, следовательно, на его поведение в следующий период. В итоге выбор индивида в соседние периоды

<sup>80</sup> Самый яркий пример – [Alhadeff, 1982].

<sup>81</sup> Главный тезис психологизма, как пишет Поппер, заключается в следующем: «... общество является продуктом взаимодействия индивидуальных психик, следовательно, социальные законы в конечном счете должны сводиться к психологическим законам, поскольку в основе событий социальной жизни, включая и ее обычаи, лежат мотивы, рождающиеся в недрах психики индивидуумов» [Поппер, 1992, т. 2, с. 107].

<sup>82</sup> В этом заключается, в частности, смысл теории американского психолога Дж. Келли [Kelly, 1955; 1963].

времени может оказаться совершенно различным, даже если объективные ограничения остались неизменными. С точки зрения экономиста, такое «нарушение непрерывности» представляет собой аномалию, тогда как с точки зрения психолога оно не более чем адекватная реакция [Bausor, 1988, p. 27]. Включение в описание экономической динамики механизма обратной связи между результатами поведения и внутренней структурой индивида выглядит чрезвычайно привлекательно и открывает простор для конструктивного взаимодействия экономической и психологической наук.

Видимо, наиболее пригодна к конструктивному взаимодействию с экономической теорией социальная психология, занимающая пограничное место между психологией и социологией. В принципе социально-психологический анализ вполне может быть полезен при анализе макроэкономических феноменов, как, например, экономического цикла и инфляции. Хотя современная социальная психология в отличие от работ таких ее основоположников, как Г. Тард и Г. Лебон, занимается не столько макросоциальным уровнем психических явлений, сколько влиянием общественных норм, ценностей и т. д. на внутренний мир индивида [Дилигенский, 1994, с. 7–11], в подходах экономической науки и социальной психологии можно найти некоторые параллели. Так, швейцарский экономист Б. Фрай и немецкий социальный психолог В. Штрёбе показывают, что играющее в социальной психологии центральную роль понятие аттитюда (*attitude*), в его современном значении обозначающее готовность человека к определенной реакции, сформировавшуюся на основе предшествующего опыта [Дилигенский, 1994, с. 134], по смыслу очень близко к понятию предпочтения, употребляемому экономистами, в связи с чем возникают возможности для плодотворного взаимодействия двух наук. В частности, экономическая наука может привлечь социальную психологию для решения некоторых, в настоящее время не относящихся к ее предмету, но чрезвычайно важных для нее проблем: создания теории обучения людей, формирования их предпочтений, познания вероятностей будущих событий. Кроме того, экономическая теория ничего не может сказать о времени, которое занимает процесс адаптации к изменению внешней среды, процесс обучения на собственных ошибках (корректировка ожиданий), а эта величина, находящаяся в сфере внимания социальных психологов, может играть решающую роль при разработке макроэкономической теории и политики [Frey, Stroebe, 1980, S. 84–87].

### 1.3.2. Экономическая теория и социология

В отличие от психологии социологическая теория ориентирована на объяснение специфически социальных явлений и процессов, и поэтому к модели индивида здесь предъявляются те же требования, что и в экономической теории: она должна быть не столько аппроксимацией реальности, сколько вспомогательным средством для анализа социальных структур. Экономическая наука в какой-то мере занималась проблематикой, которую мы теперь привыкли относить к предмету социологии еще до становления последней как самостоятельной науки. Так, в эпоху господства классической школы политической экономии экономисты уделяли особое внимание вопросам распределения дохода среди общественных классов. В еще большей степени социологической проблематикой занималась немецкая историческая школа, в рамках которой четкого разделения проблем на экономические и социологические вовсе не существовало.

Пожалуй, наиболее впечатляющим примером экономической социологии прошлого века следует назвать теорию Карла Маркса<sup>83</sup>.

---

<sup>83</sup> Здесь мы не можем себе позволить сколько-нибудь подробной характеристики этого учения. См. работу Й. Шумпетера «Капитализм, социализм и демократия» [Шумпетер, 1995, ч. 1], в которой автор делает интересную попытку разделить Маркса-экономиста и Маркса-социолога.

Однако с 1890-х гг. зарождавшаяся научная социология и экономическая теория пошли разными путями. Переживающая маргиналистскую революцию экономическая наука твердо встала на позиции методологического индивидуализма<sup>84</sup>. В то же время в области социологической теории наблюдался обратный процесс. Во многом усилиями Э. Дюркгейма социология осознала себя как самостоятельная частная наука, специфика которой состояла в объяснении социальных фактов социальными же причинами без посредства индивидуального сознания (этим обосновывалась независимость социологии от психологии)<sup>85</sup>. Дюркгейм видел в человеке сосуществование и борьбу социальной и индивидуальной сущностей, первая из которых явно преобладает над второй в детерминации человеческого сознания и поведения [Гофман, 1991, с. 542–543]. Как показал Р. Дарендорф, в основе дюркгеймовской социологии и продолжающего ее традиции течения, которое получило название функционализма, или структурно-функционального подхода, и в 1930–1950-е гг. составляло ведущую парадигму в теоретической социологии<sup>86</sup>, лежит модель индивида как исполнителя социальной роли под воздействием общественных санкций и интериоризированных ролевых ожиданий.

Социологический человек ориентируется на ценности и нормы, ведет себя в соответствии с теми ролевыми ожиданиями, которые на него возлагает общество, зная, что за выполнение своих ролей он будет награжден, а за невыполнение – наказан. Способы, которыми социологический человек добивается своих целей, продиктованы не только и не столько разумом, сколько эмоциями, ценностями и традициями. Социальные факты не выводятся из индивидуального сознания, напротив, роли и нормы, принятые в коллективе и обществе, управляют поведением социологического человека [Dahrendorf, 1973]. Социологический человек – это «человек без свойств», подобно герою романа Роберта Музиля. Как подчеркивает Н. Ф. Наумова, характеризуя структурно-функциональный подход, «в сущности, здесь обмениваются не индивиды, а индивид с нормативным порядком» [Наумова, 1988, с. 12]. Объяснить какое-либо социальное явление для функционалистов означало выяснить его функцию в поддержании равновесия социальной системы<sup>87</sup>. Интересно, что методологический социологизм Дюркгейма и его последователи считали единственно правильным методом социальных наук, в том числе экономической теории. Таким образом, становление научной социологии сопровождалось своеобразным «социологическим империализмом» [Гофман, 1991, с. 546]<sup>88</sup>.

---

<sup>84</sup> «Выбранная процедура исследования исключала из рассмотрения широкую сферу социальной и институциональной реальности» [Брукнер, 1993, с. 52].

<sup>85</sup> «Определяющую причину данного социального факта следует искать среди предшествующих социальных фактов, а не в состояниях индивидуального сознания» [Дюркгейм, 1991, с. 499].

<sup>86</sup> Наиболее выдающимся представителем этого подхода является Толкотт Парсонс. См. [Парсонс, 1993; Parsons, 1951].

<sup>87</sup> Здесь надо сделать важную оговорку. Мы уже отмечали, что, говоря о моделях человека в общественных науках, мы в первую очередь имеем в виду некоторые доминирующие или лидирующие на определенном этапе парадигмы в рамках каждой из наук. Применительно к теоретической социологии совершенно необходимо упомянуть о том, что подход Дюркгейма – Парсонса разделялся далеко не всеми видными социологами. Наиболее интересным для нас исключением является позиция Макса Вебера, придерживавшегося методологического индивидуализма и считавшего, что социология может «понять» действия индивида лишь тогда, когда они осмысленны и целенаправленны (в противном случае ими должна заниматься психология). Идеальный тип целерационального действия играет в социологии Вебера роль, сравнимую с ролью экономического человека в экономической науке. Различие же между социологией и экономической наукой Вебер видел в том, что социальное действие, являющееся предметом социологии, – это целерациональное действие, ориентированное на другого человека и имеющее отношение к власти, чего нельзя сказать о действии экономическом.

<sup>88</sup> Этого, правда, нельзя сказать о классике современного функционализма Т. Парсонсе, для которого социальная система была лишь одной из подсистем человеческого действия наряду с культурой, личностью и организмом. Функции адаптации и достижения цели, которые экономическая теория считает своими, Парсонс отдает соответственно подсистемам «личность» и «организм», социальная же система, которая является главным предметом изучения социологии, отвечает за выполнение функции интеграции [Парсонс, 1993]. Таким образом, Парсонс строго соблюдает разделение труда между экономической теорией и социологией, хотя сам он трактует экономическую систему излишне ограничительно, однозначно связывая ее с «технологией» и с «контролем над ней в интересах социальных элементов» [там же, с. 107].

Однако экономическая наука в целом проявила достаточную резистентность к социологическим влияниям, за исключением некоторых представителей американского институционализма (в первую очередь Дж. Коммонса, Дж. К. Гэлбрейта, Р. Хайлбронера – см. главу 4).

На протяжении нескольких десятилетий между экономической теорией и социологией существовало устойчивое разделение труда, основанное на различии в применяемых моделях человека<sup>89</sup>. Экономический человек, свободно выбирающий наилучший способ реализации своих предпочтений, противостоял социологическому человеку, придерживавшемуся установленных обществом норм и правил. Экономический человек обращен в будущее, социологический укоренен в настоящем (ожидаемое в будущем наказание за нарушение нормы не рассматривается как самостоятельный фактор, поскольку норма интериоризирована, то есть ощущается индивидом как своя, а не навязанная извне). Для неоклассической экономической теории мельчайшим, далее не разложимым элементом являются индивидуальные предпочтения, их происхождение не подлежит исследованию, а нормы выполняются постольку, поскольку их выполнение дает результаты, совместимые с системой предпочтений. Для структурно-функционалистской социологической теории таким элементом являются нормы и роли поведения; причины их существования и исполнения исследованию не подлежат – достаточно аргумента, что они выполняют в обществе важную функцию, – а предпочтения людей ориентированы на выполнение ролевых ожиданий.

В противоположность экономической науке, основанной на принципе методологического индивидуализма<sup>90</sup>, в социологии Дюркгейма или Маркса и их последователей принят методологический коллективизм. Эти социологи признают в качестве субъектов, осуществляющих тот или иной вид поведения, группы людей, классы, корпорации, партии и другие социальные образования<sup>91</sup>. Индивиды, конечно, преследуют свои индивидуальные цели, но за их спинами стоит историческая или социальная закономерность, понять которую можно, лишь изучая большие общественные группы. Существование социальных групп является для социологии более фундаментальным фактом, чем существование индивидов [Casson, 1991, p. 17]. Социальное можно объяснять только социальным.

В принципе можно предположить, что поведение социологического человека тоже описывается максимизацией целевой функции. Так, в краткосрочном аспекте он занимается минимизацией санкций со стороны общества, а в долгосрочном – максимизацией своего социального статуса [Hartfiel, 1968, S. 155]. Но в отличие от экономического человека его цели заданы ему извне, продиктованы обществом. Очевидно, что в социологии мы имеем дело с «пересоциализированной», а в экономической науке – с «недосоциализированной» моделью человека [Granovetter, 1992]. Если социологический человек включен в общество, по определению, как носитель социальных ролей, то асоциальность экономического человека порождала немало трудностей при решении проблемы координации поведения индивидов в рамках человеческого общества: совокупность самостоятельных «экономических человек» может удержать вместе лишь специальный механизм, метафорически названный Смитом «невидимой рукой». Гипотезы о природе этого механизма и доказательства его оптимального функционирования

---

<sup>89</sup> «Согласно Веберу, социология начинается там, где обнаруживается, что экономический человек – слишком упрощенная модель человека» [Гайденко, 1990, с. 19]. Т. Парсонс, энергично отстаивавший необходимость разделения труда между экономистами и социологами, называл социологию наукой о целях, а экономическую теорию – наукой о наиболее эффективных средствах достижения поставленных целей [Granovetter, 1990].

<sup>90</sup> Здесь следует отметить, что принцип методологического индивидуализма не означает, что 1) индивид полностью свободен и изолирован от общества – влияние последнего отражается как в предпочтениях, так и в ограничениях, но экономическая теория не включает это влияние в сферу своих интересов; 2) целенаправленная деятельность индивидов обязательно ведет к достижению намеченной ими цели – гораздо чаще бывает иначе.

<sup>91</sup> Исключениями являются с экономической стороны представители институционализма, а с социологической – представители теории социального обмена [Homans, 1961].

составили содержание специальной отрасли экономической науки – теории благосостояния<sup>92</sup>. Другой вариант развития идеи Смита о «невидимой руке» дал Ф. Хайек в своей теории спонтанного порядка (не обязательно оптимального), который возникает из взаимодействия индивидов без какого-либо плана [Найек, 1969]. Трактовка Хайека, несмотря на декларируемую им преданность методологическому индивидуализму, ближе к социологической, поскольку общество понимается им как своего рода организм и существованию институтов дается по сути дела функциональное объяснение.

Разумеется, всякий человек сознает, что нарушение каких-либо общественных норм или правил повлечет неприятные для него последствия. Но если социологический человек автоматически выполнит норму, то экономический человек взвесит, что для него важнее: выигрыш, который он получит в результате нарушения нормы, или проигрыш, связанный с наказанием (в случае неопределенности следует учесть также вероятность того, что выигрыш удастся получить, а также вероятность того, что нарушение будет обнаружено).

Различие подходов экономистов и социологов можно проиллюстрировать на примере проблемы преступности и борьбы с ней. С точки зрения социолога, причины преступности заложены в самом обществе и бороться с ней можно лишь преобразовывая общество. Наказание или угроза наказания сами по себе не могут быть эффективным средством борьбы с преступностью, если только они не приведут к перевоспитанию преступника [Brunner, 1977]. С точки зрения экономиста, индивид, раздумывая, совершить ему преступление или нет, взвешивает плюсы и минусы (полезность и издержки) с ним связанные. Полезностью обладают, например, удовольствия, которые можно будет получить, тратя украденные деньги. В издержки входит, в частности, страх перед возможным тюремным заключением. Поэтому чем больший срок заключения ожидает потенциального вора в случае поимки, тем выше издержки совершения кражи и тем больше вероятность, что они превысят ожидаемые удовольствия и вор откажется от своего намерения [McKenzie, Tullock, 1975].

Полемизируя с социологами, экономисты подкрепляли свою позицию, в частности, тем, что подчеркивали значение индивидуальных свойств, влияние на человеческое поведение биологических, наследственных факторов [Брукнер, 1993, с. 55]<sup>93</sup>. Это не слишком убедительно: на практике из индивидуальных различий в предпочтениях исходят как раз социологи, но они считают их социально детерминированными. Экономисты же склонны абстрагироваться от индивидуальных различий в предпочтениях, в которых именно и проявляется наследственность, и объяснять разницу в поведении людей разницей их возможностей, то есть ограничений, с которыми они сталкиваются [Стиглер, Беккер, 1994].

Надо отметить, что, несмотря на разделение труда между доминирующими исследовательскими парадигмами двух наук, у экономической и социологической теории в широком смысле слова всегда существовала область взаимных интересов. Великий социолог и методолог общественных наук Макс Вебер, первые работы которого были посвящены чисто экономическим проблемам, решительно выступал против обособления экономической теории от общественных явлений, лежащих за пределами узкой области, где действуют «специфически экономические мотивы», то есть «где удовлетворение пусть даже самой нематериальной потребности связано с применением ограниченных внешних средств» [Вебер, 1990, с. 361]. Не отрицая за экономической теорией права на самостоятельное существование, он призывал к созданию «социальной экономики» (Sozialökonomik), которая кроме этой области включила бы в себя исследование «экономически релевантных» (то есть воздействующих на экономическую

---

<sup>92</sup> Исторический обзор ее развития см. [Блауг, 1994, гл. 13].

<sup>93</sup> Социологи в ответ могли с полным правом указать на то, что «если говорить об организме, то его первичной структурной характеристикой является не анатомическая специфика, а видовой тип» [Парсонс, 1993, с. 95].

сферу) и «экономически обусловленных» явлений, так что область социально-экономического исследования «охватывает всю совокупность культурных процессов» [там же].

Продолжателем идей Вебера стал выдающийся экономист и социолог Йозеф Шумпетер, по мнению которого экономическая наука непременно должна включать четыре основные области: экономическую теорию, экономическую историю, статистику и экономическую социологию [Шумпетер, 2001, т. 1, с. 14–24]. При этом важно подчеркнуть, что Шумпетер, как, кстати, и его современник Парето, проводил четкую грань между экономической теорией и социологией<sup>94</sup>

---

<sup>94</sup> Знаменательно, что величайшим экономическим произведением Шумпетер назвал в своей «Истории экономического анализа» наиболее абстрактно-теоретический, далекий от социологических проблем труд – «Элементы чистой политической экономии» Л. Вальраса.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.