

ность информации, трудность ее получения, неопределенность и ожидания *в рамках неоклассической оптимизационной парадигмы* неизменно приводят к тому, что ослабление требований к информированности и рациональности в одном компоненте модели оборачивается ужесточением их в других компонентах. Методом «обволакивания» неоклассическая теория «присваивает» и «усваивает» сложные процессы сбора и обработки информации, оставаясь при этом сама собой, т. е. сохраняя свой аналитический аппарат. Однако «усвоенные» процессы, переведенные на язык оптимизации, неизбежно во многом теряют сходство со своими реальными прототипами.

Глава 4

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА

Основное течение, ядром которого является неоклассический подход, господствует в современной западной экономической науке. Границы его постоянно изменяются, включая новые достижения экономической теории: игровые модели, теорию поиска, гипотезу рациональных ожиданий и др. При этом сохраняются общие методологические принципы, характеризующие неоклассический подход, и в первую очередь модель человека, проанализированную в главе 3. Теоретические направления, использующие иные модели человека (например, кейнсианская макроэкономика), имеют тенденцию со временем выпадать из основного течения.

Одной из основных причин господства неоклассического подхода является его всеохватность, готовность единообразно, с помощью модели рационального, максимизационного поведения объяснить не только все явления, которые традиционно было принято относить к экономическим, но и процессы, протекающие далеко за пределами хозяйственной жизни. Критики неоклассического подхода, отмечая его отдельные слабые места и предлагая свои частные альтернативы, до сих пор не претендовали на создание всеобъемлющей системы.

В то же время наряду с неоклассическим существуют и альтернативные исследовательские подходы, пользующиеся большим или меньшим влиянием.¹ Это влияние значительно возросло в результате кризиса в 1970-е гг. неоклассического синтеза, представлявшего собой основное течение с 1940-х гг. и состоявшего из неоклассической микроэкономики и кейнсианской макроэкономики (последняя в интерпретации Дж. Хикса и А. Хансена). Мне-

¹ Определение «альтернативные» в нашей работе означает «не совпадающие с основным течением».

ния экономистов о том, что явилось слабым звеном этого синтеза, разошлись. Большинство выступило за то, чтобы снести кейнсианско-хиксианскую макроэкономическую надстройку и достроить неоклассическую микроэкономику неоклассической же макроэкономикой, основанной на предпосылке рациональных ожиданий. Меньшинство предлагало разрушить все здание неоклассического синтеза и выдвинуло различные альтернативные принципы, на которых можно было бы построить экономическую теорию. Внимание к альтернативным школам экономической мысли в этот период значительно усилилось. Среди них принято выделять австрийскую теорию, посткейнсианство, институционализм, поведенческое направление, радикальную экономическую теорию, хотя четкую демаркационную линию между ними провести трудно и идеи некоторых экономистов укладываются не в одну, а в несколько школ сразу [144, р. 3]. Данные подходы, естественно, различаются и по используемым в них моделям человеческого поведения. Однако выделить единую модель человека для каждого из подходов не так просто.

Важной чертой современной западной экономической теории является ее углубляющаяся *специализация*. В послевоенный период мы практически не встретим экономических трудов под популярнейшим в XIX в. заглавием «Основы (начала, принципы) политической экономии» или «Общая теория денег (капитала, занятости и пр.)». Сам жанр теоретического трактата, дающего последовательное системное изложение *всех* основных проблем экономической науки, видимо, безвозвратно ушел в прошлое. Монографии наиболее выдающихся экономистов обычно представляют собой сборники статей, написанных данным автором в разное время и по разным специальным поводам.

Таким образом, характеризуя модель человека в различных направлениях современной западной экономической теории, необходимо уточнять, о каких именно разделах теории идет речь, ибо в каждом из них модель человека имеет свои особенности. Исследовательские подходы, существующие в экономической науке, имеют определенную специализацию, во многом обусловленную их моделями человека. В некоторых областях экономики (например, на финансовых рынках) от человека требуется более сильная «количественная» мотивация (т. е. стремление добиться максимального результата в принятых единицах измерения — в данном случае в деньгах) и большая степень экономической рациональности, чем в других (например, в сфере личного потребления). Поэтому резонно предположить, что влияние основного те-

чения, вооруженного моделью рационального максимизирующего поведения, в первом случае будет сильнее, чем во втором, и, напротив, альтернативные подходы будут более активны во втором случае, чем в первом. Но в целом дело обстоит сложнее: приверженцы основных подходов стремятся играть не только на своем поле — они активно вторгаются на чужую территорию. В результате в каждой из областей экономического анализа мы можем обнаружить не один, а несколько подходов, часто конфликтующих друг с другом.

Можно сказать, что модель человека в послевоенной западной экономической теории напоминает матрицу, строки которой образуют различные методологические подходы, а столбцы — различные экономические проблемы. Разумеется, многие элементы этой матрицы будут нулями — практически не существует методологических подходов, позволяющих объяснить *все* проблемы (неоклассический подход в принципе на это способен, но, как уже отмечалось, за счет утраты содержательности и нетривиальности выводов).

В данной главе мы пройдем по отдельным строкам (исследовательским подходам) матрицы.²

При этом следует учесть, что помимо перечисленных выше основных альтернативных подходов существуют и другие разновидности моделей человека, не оформившиеся в самостоятельные исследовательские подходы, но представляющие большой теоретический интерес. К ним следует отнести концепции переменной рациональности и другие, которые также будут рассмотрены в данной главе.

Альтернативные исследовательские подходы в некоторых аспектах сильно отличаются друг от друга. Например, посткейнсианцы занимаются прежде всего специфически макроэкономическими проблемами: предпочтением ликвидности и т. д., а неоавстрийцы, напротив, не признают существования специфически макроэкономических проблем и твердо стоят на позициях крайнего методологического индивидуализма. Такие посткейнсианцы, как Шэкл, подчеркивают роль экономического воображения, непредсказуемого поведения, вытекающего из человеческих представлений о *будущем*, тогда как институционалисты делают осо-

² Анализ различных столбцов (отдельных областей экономической теории) с точки зрения применяемых в них моделей человека см. в работе [9, гл. 3].

бый акцент на повторяющихся привычных формах человеческого поведения, сложившихся в *прошлом*.

В то же время большинство альтернативных подходов имеет общие черты, во многом связанные с неприятием отдельных компонентов неоклассической модели человека. Некоторых экономистов, чьи взгляды будут разобраны в данной главе (Шэкл, Нельсон и Уинтер и др.), трудно однозначно причислить к сторонникам того или иного подхода. Поэтому прежде чем подробно разбирать отдельные альтернативные теоретические парадигмы, нам представляется уместным вкратце обрисовать их общие черты, относящиеся к модели человека.

4.1. Общие черты

Во-первых, альтернативные модели (кроме, пожалуй, неоавстрийской) на порядок менее абстрактны и общи, чем неоклассическая. Эта большая реалистичность (или поверхностность) прослеживается в отказе от «неоклассического обволакивания» аномалий и является причиной того, что альтернативные подходы не обладают такой универсальностью, которая свойственна основному течению.

Во-вторых, в этих моделях акцентируется не логический *выбор*, который субъект совершает из имеющихся у него готовых вариантов поведения, а его практическая познавательная *деятельность*, в ходе которой человек активно включается в окружающий мир и сталкивается при этом с теми или иными проблемами, причем, как правило, не логического, а скорее личностного характера. Альтернативные подходы вскрывают «черный ящик», которым со времени основания экономической науки *являлся* процесс принятия решений. Выбор изучается не с точки зрения результата, а с точки зрения самого процесса выбора. Соответственно предметом анализа всех альтернативных подходов является не равновесное состояние, а экономический процесс [254].

В-третьих, альтернативным моделям экономического поведения в меньшей степени присущ ситуационный детерминизм, столь характерный для неоклассики. Объяснение действий человека следует искать не в изменении внешних условий его деятельности, а в первую очередь в самом человеке, в его внутреннем мире.

В-четвертых, альтернативные подходы придают большое значение истинной неопределенности (по Найту) и не склонны

аппроксимировать ее с помощью стохастических ситуаций с известными вероятностями. Представители альтернативных подходов считают, что неоклассическое «приручение» неопределенности — кажущееся, а не действительное решение проблемы.

Существующую для каждого экономического субъекта неопределенность можно трактовать двояко. Прежде всего это нехватка информации о будущем или настоящем, которую можно восполнить, но не при существующей институциональной структуре. Далее, это в принципе неустранимая неопределенность, связанная с тем, что окружающая субъекта среда состоит из людей, которые также действуют по своим, только им известным соображениям. Поэтому прошлый опыт не может быть ключом к будущему (Шэкл). Каждому человеку доступно лишь частичное, неполное знание, а полное — прерогатива только рынка в целом (Хайек).

Лишенные исчерпывающей информации субъекты не имеют возможности точно рассчитать результаты своих действий и должны как-то ужиться с неопределенностью. Они вынуждены опираться на свои далеко не рациональные (опять-таки в силу отсутствия информации) ожидания, предчувствия, интуицию, оптимизм и т. д. Здесь перед представителями альтернативных подходов встает нелегкая дилемма: избежать не только ситуационного детерминизма, свойственного основному течению, но и полного волюнтаризма и анархии. В качестве выхода из нее институционалисты и представители поведенческого направления выдвигают тезис о том, что поведение людей определяется некоторыми устойчивыми стереотипами: привычками, условностями, нормами. Это дает возможность науке объяснять и предсказывать их поведение.

В-пятых, большая степень реалистичности альтернативных подходов проявляется в ограниченности не только имеющейся в распоряжении хозяйственного субъекта информации, но и в его способности к обработке этой информации и принятию продуманных и взвешенных решений. Даже если бы человек обладал полной информацией о всех имеющихся вариантах поведения, он все равно не смог бы за ограниченное время сравнить их. Оптимизационная процедура, предполагаемая неоклассической моделью, в данном случае невозможна.

В-шестых, в трактовке мотивационного компонента модели человека альтернативные подходы добавляют к традиционным целям — благосостоянию, полезности, удовлетворению потребностей — специфические цели творческой, познающей и действующей личности: самореализацию, стремление к совершенству, ра-

дость творчества, достижение большего контроля над внешними обстоятельствами.

Другая группа дополнительно принимаемых во внимание мотивов включает в себя обеспечение душевного комфорта в самом процессе познавательной деятельности и принятия решений — это прежде всего сохранение непротиворечивой системы ценностей, своего душевного мира, а также избежание когнитивных диссонансов, чрезмерного напряжения и т. д.

Наконец, в-седьмых, следует отметить, что для всех альтернативных подходов характерен большой удельный вес методологических исследований (эксплицитной методологии) и, в частности, критики методологии основного течения. Поэтому основные черты модели экономического человека в альтернативных подходах обычно выражены намного более рельефно, чем в неоклассическом направлении.

Значительная область пересечения различных альтернативных подходов подводит к мысли о возможности их теоретического синтеза.³ Однако «близкий к поверхности» характер всех этих теорий, на наш взгляд, делает невозможным построение из них цельной и единообразной теоретической системы, сравнимой по простоте и универсальности с неоклассическим основным направлением. Между близостью к жизни и теоретической стройностью должен быть всякий раз сделан выбор, связанный с большими альтернативными издержками.

4.2. Отдельные подходы

4.2.1. Радикальный субъективизм

Наиболее непримиримо по отношению к неоклассическим попыткам избавиться от неопределенности, заменив ее распределением вероятностей, настроены авторы небольшой группы теорий, которые можно было бы охарактеризовать как радикально субъективистские, или теории экономического воображения. Среди этих авторов следует в первую очередь назвать английского экономиста Джорджа Шэкла [387, 388], занимающего промежуточное положение между посткейнсианским и неоавстрийским подходами,⁴

³ Об этом см. [254].

⁴ Среди его последователей нужно назвать английских экономистов Б. Лоусби, П. Эрла, Н. Кея.

а также приверженцев австрийской теории Л. Лахмана [294], Дж. О' Дрисколла и М. Риццо [342]. Радикальный субъективизм можно трактовать как третий этап проводившейся австрийской школой субъективизации экономической теории после введения в нее субъективных потребностей (Менгер, Бём-Баверк, Визер) и субъективных целей и средств (праксеология Мизеса).⁵ На этом «динамическом» этапе в центре внимания теоретика должны оказаться субъективные ожидания и процесс принятия решения, т. е. то, что предшествует выбору. Теорию Шэкла легче всего охарактеризовать от противного. К тому же Шэкл и сам вначале описывает отвергаемый им подход — это так называемый детерминизм, в котором мы без труда узнаем хорошо известную неоклассическую модель. Шэкл доказывает, что в этой модели «настоящий» выбор подменен пассивной реакцией: внешние условия в сочетании с системой предпочтений (вкусов) субъекта без всякого активного участия последнего дают однозначный исход. Поскольку вкусы заданы заранее и неизменны, поведение человека предопределяют внешние условия.

Таким образом, выбор в детерминистской модели не имеет никакого *самостоятельного* значения, а является лишь подчиненным элементом, встроенным в целостную систему общего равновесия и максимизации совокупной полезности для всего общества.

Совершенно иначе смотрит на вещи радикальный субъективист. В противоположность детерминистскому его подход может быть назван волюнтаристским. Его экономический человек — настоящий солипсист. Реальность, которую он рассматривает и оценивает, — это не объективная, а мысленная реальность. По словам Шэкла, экономическая теория должна быть частью теории мысли — эпистемики.⁶ Она существует только в данный момент, когда человек должен сделать выбор. Если в теории Менгера на субъективную ценность блага не влияло прошлое, то шэкловский человек, выбирая тот или иной вариант поведения, не может, кроме того, знать многое в настоящем, а также будущее, — оно неизвестно, потому что зависит среди прочего и от будущих

⁵ Эта периодизация принадлежит Л. Лахману. См. [365].

⁶ Концепция Шэкла имеет много общего с теорией американского когнитивного психолога Келли, в которой любой действующий индивид уподобляется ученому, пытающемуся прогнозировать и контролировать окружающий его мир с помощью моделей — воображаемых конструкций, отражающих лишь определенный аспект реальности. См. [275].

выборов самого субъекта, и от выборов других субъектов. Кроме того, с накоплением новой информации планы могут измениться и в процессе самого планирования, и в ходе реализации планов. Более того, именно незнание, согласно Шэклу, — необходимая предпосылка настоящего активного выбора, именно оно раскрепощает воображение, играющее в акте выбора определяющую роль (Шэккл употребляет броский термин «свобода незнания»)⁷. По Шэклу, выбор экономического субъекта беспредпосылочен, он сам есть первоначало и первопричина, он создает нечто из ничего [388]. При этом в отличие от неоклассического человека, цели которого известны и остается лишь выбрать оптимальные средства для их достижения, шэкловский человек выбирает *и цели, и средства*. Внешней информации («новостей» в терминологии Шэккла) для этого выбора недостаточно: альтернативные способы поведения *не существуют объективно* во внешнем мире — они порождаются самим выбирающим, его активным воображением, которое, получая информацию в виде «новостей», структурирует ее, формируя альтернативы, а затем оценивая их возможность (реализуемость). В реальном времени неопределенность будущего, по Шэклу, принципиально неустранима, а это означает, что выбор человека принципиально непредсказуем. Это исключает применение к экономике методов равновесного анализа — субъективные состояния хозяйственных агентов, а значит, и состояния окружающего их мира сменяются, как в калейдоскопе, и не стремятся к какому-либо устойчивому пределу.⁸ Что касается мотивации выбора, то Шэккл также трактует ее в чисто субъективистском духе. Во-первых, люди выбирают не между вещами, а между *намерениями* их приобрести. Во-вторых, цель выбора состоит в *немедленном* достижении *хорошего эмоционального состояния* выбираю-

⁷ Напомним что у Бентама и маржиналистов свобода, напротив, обуславливалась полной информацией о настоящем и будущем. Сравним также гегелевскую и Марксову свободу как осознанную необходимость. Шэккл, как мы видим, придерживается романтического понятия свободы как неограниченной свободы творчества. Следует также отметить, что в отличие от теоретиков неоавстрийской школы Шэккл не наделяет исчерпывающим знанием не только индивида, но и рынок, и в частности рынок будущих благ. Согласно Шэклу, рынок *знает» только действующие в настоящий момент контракты и сиюминутные намерения его участников,⁸ что недостаточно для долгосрочной определенности.

⁸ Или, как пишет Л. Лахман: «Возникает образ рынка как особого рода процесса, движимого взаимодействием между силами равновесия и силами изменения» [294, р. 61].

щего, который приобретает надежду (и, видимо, некоторое чувство облегчения от того, что выбор уже сделан) ценой принятия на себя определенных обязательств.

Особого внимания заслуживает подход Шэккла к определению вероятности различных исходов человеческого поведения. Отправным пунктом для Шэккла является тезис Кейнса о том, что «нет никакого научного основания для построения каких бы то ни было исчислимых вероятностей» [277]. Описываемый Шэклом процесс — двухшаговый. Во-первых, продукты воображения проходят тест на невозможность, т. е. отбрасываются те из них, на пути осуществления которых *уже сейчас* вырисовывается некоторое фатальное препятствие. Оставшиеся варианты обладают разной степенью осуществимости, которую и следует определить на втором этапе. Для этого Шэккл вводит понятие возможности (possibility), принципиально отличающееся от общепринятого понятия вероятности (probability). В теории ожидаемой полезности рассматриваются ситуации, в которых фиксирован набор альтернатив, их вероятности известны и в сумме равны единице. Шэккл считает, что эти ситуации встречаются в игре в рулетку, но нетипичны для подлинного экономического выбора, например принятия инвестиционного решения. Этот выбор, который требует от бизнесмена наибольшей психической нагрузки и ответственности, всегда является уникальным, т. е. делается однократно, в достаточно неповторимой ситуации. *Вероятность* какого-либо исхода *в момент* решения определить нельзя, поскольку для этого необходима серия независимых друг от друга испытаний, а сам выбор изменяет условия будущих выборов. И все же каждый выбирающий интуитивно ощущает разницу в степени *возможности* разных исходов. В модели Шэккла хозяйственный субъект выбирает пару наиболее важных, с его точки зрения, исходов для данного варианта поведения и определяет возможность каждого через величину ««потенциального удивления» (potential surprise) от того, что это событие произойдет (в диапазоне от «отсутствия удивления» до «крайнего удивления»). При этом мера возможности каждого исхода не зависит от возможности любого другого. (Возможности в отличие от вероятностей не образуют в сумме фиксированную величину).

Абсолютизируя свободу творческого воображения субъекта, модель Шэккла недооценивает внешние ограничения человеческой деятельности, которые в области экономики имеют особое значение, и, что самое важное, подрывает возможность существования какой-либо *теории* выбора. Волонтаристский подход Шэккла к

экономическому выбору как к беспредпосылочному явлению таит в себе опасность полного агностицизма. Можно утверждать, что эту опасность осознал и сам Шэккл, не абсолютизовавший свой подход.⁹ Очевидно, что в выборе, который делают реальные хозяйственные субъекты, всегда сочетаются и «творческий», и «детерминированный» компоненты [175, р. 77], причем в различных соотношениях.

Концепция активного, творческого выбора в неопределенной обстановке, которую разрабатывает Шэккл, в наибольшей степени описывает специфически предпринимательскую деятельность, в особенности на спекулятивных рынках, где будущее действительно в значительной степени, независимо от прошлого. (Здесь теория Шэккла может быть противопоставлена гипотезе эффективности рынков, объясняющей то же самое явление, оставаясь на позициях рациональной максимизации).¹⁰ Хотя, по словам самого Шэккла [388, р. 139], каждый выбор в некотором смысле предприятие, но очевидно, что в ситуациях потребительского выбора и вообще во всех областях, где велик удельный вес рутинного поведения, применение его концепции намного менее обосновано.

4.2.2. Поведенческая экономическая теория: модель ограниченной рациональности

Пожалуй, наиболее законченный альтернативный вариант теории принятия решений в условиях ограниченной информации дает теория ограниченной рациональности, впервые разработанная Г. Саймоном и развитая его последователями. Эта теория лежит в основе так называемой поведенческой (behavioural) экономической теории (перевод «бихевиористская экономическая теория» мы считаем неточным, поскольку он порождает ассоциации с психологической концепцией бихевиоризма. Экономические „теории, основанные на этой концепции, тоже существуют [150], но не имеют ничего общего с саймоновской парадигмой).

⁹ Приведем, например, такое его высказывание: «Как только полная база данных собрана (отчасти путем наблюдения и использования прямого знания, отчасти благодаря гипотезе, порожденной воображением), в дело вступает старая добрая логика — ничего нового не требуется» [387, р. 389].

¹⁰ О гипотезе эффективности рынков, способах ее проверки и применения подробно см. [68].)

К поведенческой экономической теории можно отнести совокупность теорий, описывающих *процесс принятия решений* в различных областях экономики (чаще всего внутри организаций и фирм — этим занимается школа Г. Саймона в Питтсбургском университете Карнеги—Меллона, — но также и применительно к домашним хозяйствам — данные процессы исследуются школой Дж. Катоны в Мичиганском университете¹¹). Этим она принципиально отличается от неоклассической парадигмы, а также от австрийцев, для которых важен и интересен не процесс принятия решения, а его результат. С другой стороны, заметно ее отличие и от радикальных субъективистов, отождествляющих фирму с индивидом. Приверженцы поведенческой теории ищут рациональность не в самом решении, оцениваемом по его результатам, а в процедуре его принятия в конкретных организационных рамках. Опора на эмпирические исследования: массовые опросы, описание отдельных случаев принятия решений (case studies), а также на компьютерную симуляцию поведенческих алгоритмов, — еще одна черта, отличающая поведенческую теорию.

В то же время необходимо подчеркнуть, что она не ограничивается чисто описательными методами, а содержит обобщенную модель принятия решений. Причем эта модель в целом остается в рамках экономической науки, хотя иногда и пользуется понятиями, заимствованными из арсенала психологии или социологии. Иными словами, поведенческая теория — это экономическая теория, обогащенная эмпирическими наблюдениями и пытающаяся обобщить их результаты.

Теоретическая деятельность школы Карнеги—Меллона основана на работах Герберта Саймона.¹² Он провел ряд эмпирических исследований того, как реально протекает процесс принятия решений в фирмах [201], дал этим исследованиям первое теорети-

¹¹ Теорию этой школы чаще называют не поведенческой, а психологической экономической теорией (psychological economics). (Не путать с экономической психологией — см. главу 1). Границы поведенческой экономической теории не поддаются точному определению. Помимо названных двух школ к ней принято также относить английских экономистов, работавших в Оксфордском и Стерлингском университетах, включая и Дж. Шэккла (на него, таким образом, претендуют целых три альтернативных подхода). Здесь мы ограничимся американскими школами как более известными и влиятельными. См. [167, vol. 2, р. 1—16].

¹² Нобелевский лауреат в области экономики, занимавший в то же время должность профессора психологии и информатики.

ческое оформление [392, 393] и наконец разработал на основе этой теории нормативные алгоритмы принятия «правильных» решений [340]. Здесь мы рассмотрим только созданную Саймоном обобщенную дескриптивную модель экономического поведения — теорию ограниченной рациональности.

Отправной точкой для Саймона послужила необходимость пересмотреть нереалистическую предпосылку полной информации, входившую в неоклассическую модель человека (или — если информация является неполной, как в теории ожидаемой полезности, — предпосылку знания полного набора возможных исходов с их вероятностями). Процесс принятия решений в модели Саймона можно описать двумя главными понятиями — поиска и принятия удовлетворительного варианта (*satisficing*).

Как и Стиглер (см. главу 3), Саймон исходит из того, что перед человеком, принимающим решения, нет готовых альтернатив, их нужно искать самому. Но в отличие от теории поиска в теории ограниченной рациональности не предполагается, что в процессе поиска вариантов можно максимизировать полезность. Для этого нет необходимой информации: субъект не может заранее знать исход каждого варианта, во-первых, из-за неопределенности, несводимой к риску, во-вторых, из-за своих ограниченных счетных способностей¹³ и, в-третьих, из-за того, что у него, вопреки неоклассической теории, нет всеобщей и последовательной функции полезности, которая позволила бы сравнить разнородные альтернативы [395, р. 285]. Из тех же самых соображений он не может выбрать оптимальный вариант из уже полученного набора альтернатив.

Таким образом, в отличие от неоклассического подхода, в котором из неполноты информации не вытекает никаких ограничений на способности экономического человека к рациональному расчету, теория Саймона *выводит из ограниченности информации ограниченность рациональности*. Согласно Саймону, хозяйственный субъект выходит из положения следующим образом: поиск вариантов ведется до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант, а затем прекращается. Приемлемость или неприемлемость варианта Саймон определяет с помощью заимствованной из психологической науки категории «уровень притязаний» (*aspirations level*), разработанной

¹³ Проблема саймоновского субъекта состоит не столько в том, что у него мало информации, сколько в том, что ее слишком много для ограниченных возможностей ее обработки [255, р. 101].

Куртом Левином [299]. Концепция уровня притязаний предполагает, что в каждый момент у человека есть некоторое представление о том, на что он может (имеет право) рассчитывать. Уровень притязаний — это как бы висящая перед человеком планка, которую он собирается перепрыгнуть. Планка установлена не слишком низко — то, что чересчур просто, не приносит удовлетворения, и не слишком высоко — человек склонен ставить перед собой только разрешимые задачи. Уровень притязаний не является застывшим, планка все время сдвигается в зависимости от результатов последнего прыжка. Если он был успешным, уровень притязаний поднимается вверх — человек ставит себе более высокую цель. В случае неудачи и следующей за ней фрустрации уровень притязаний опускается, поскольку человек начинает более критично относиться к своим способностям. Вариант считается удовлетворительным, если он позволяет человеку преодолеть планку — уровень притязаний.

Легко заметить, что выбор удовлетворительного варианта требует от экономического субъекта гораздо меньшей информированности и счетного искусства, чем в неоклассической модели. Ему уже не надо иметь точную информацию об исходе данного варианта и сравнивать его с исходами альтернативных вариантов в рамках общей функции полезности. Достаточно смутного интуитивного представления о том, что данный вариант выше или ниже приемлемого уровня. При этом сравнивать варианты между собой вообще нет необходимости.¹⁴ Вместе с тем концепция ограниченной рациональности все еще достаточно обща и абстрактна, что позволяет применить ее к широкому кругу явлений. Поэтому до сих пор она остается единственной альтернативной максимизационной моделью человека, претендующей на универсальность и применимой в эмпирических исследованиях и нормативных рекомендациях.

Прямым продолжением идей Саймона можно назвать концепцию американского экономиста Роналда Хайнера [249]. Противники теории ограниченной рациональности часто выдвигают следующий аргумент: в отличие от максимизационной модели она не дает однозначных и устойчивых предсказаний экономического

¹⁴ Ситуация значительно усложняется, если предположить, что на отбор варианта дается определенный отрезок времени. В этом случае субъекту, вполне возможно, придется выбирать между несколькими удовлетворительными вариантами. Тогда субъект повышает уровень своих притязаний и процедура отбора повторяется вновь.

поведения. Хайнер доказывает, что дело обстоит прямо противоположным образом. Субъект традиционной неоклассической микроэкономики должен адекватно реагировать на любое, даже самое незначительное, изменение окружающих условий, которое необходимо учесть для того, чтобы достичь оптимума. Следовательно, его поведение обладает абсолютной гибкостью, и надежно предсказать его даже на самый краткий отрезок времени невозможно. Реальные же люди для того, чтобы с максимальной надежностью ориентироваться в условиях неопределенности, располагают готовым набором правил поведения, причем не универсальных, а применимых к наиболее часто встречающимся в экономической жизни ситуациям. В ряде случаев отклонения от этих правил могли бы быть выгодны, но в силу неопределенности среды установить правильный момент для отклонения не представляется возможным.

Легко заметить, что речь здесь идет о выборе удовлетворительного варианта по Саймону. Поскольку набор этих правил ограничен, поведение людей, придерживающихся их, в условиях неопределенности предсказать легче, чем непрерывные скачки, которые предписываются оптимизационной моделью. Мало того, оказывается, что в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора *выгоднее*, чем попытки глобальной оптимизации.¹⁵

Для того чтобы формализовать свою модель инерционного поведения, Хайнер выводит формулу так называемого универсального условия надежности. Это условие сводится к тому, что человек изменяет свое поведение, если степень надежности (отношение вероятности сделать выбор в правильный момент к вероятности изменить поведение не вовремя) превышает некоторый допустимый предел, который равен отношению возможного убытка от принятия решения не вовремя к возможной выгоде от принятия своевременного решения. Следовательно, взвешивается как выгодность принятия решения, так и его вероятность. Таким обра-

¹⁵ Автор приводит аналогию с кубиком Рубика. Кубик может находиться в 43 млрд возможных позиций, и для каждой существует свой способ максимально быстро прийти к цели. Однако все знатоки собирают кубик, пользуясь небольшим набором алгоритмов, практически не зависящих от исходной позиции. Такой путь заведомо неоптимален, но тем не менее быстрее всего приводит к цели. (Знание этих алгоритмов можно считать оптимальным объемом информации с точки зрения теории поиска, о чем говорилось выше, но Хайнер последовательно остается в рамках парадигмы ограниченной рациональности).

зом, решение принимается лишь в тот момент, когда это надежно, а в других случаях человек просто никак не реагирует на новую поступающую к нему информацию, хотя при удаче он мог бы получить дополнительную выгоду. Выбор субъекта в итоге оказывается относительно независимым от конкретной ситуации и в значительной мере определяется заранее заданным правилом поведения.

Модель Хайнера объясняет часто встречающуюся в хозяйственной жизни относительную негибкость поведения, а также феномен порогов, хорошо знакомый психологам: поведение меняется лишь тогда, когда внешний раздражитель превышает некоторую пороговую величину.

Рациональность, описываемую в теориях Саймона, Хайнера и др., можно считать ограниченной лишь относительно формального максимизационного критерия. В то же время описываемая ими модель принятия решений полностью соответствует более широкому критерию рациональности, распространяющейся не только на результаты действия, но и на процесс принятия решений.

Как и многие другие альтернативные подходы, концепция ограниченной рациональности подверглась «неоклассическому обволакиванию». Многие авторы интерпретируют процедуру выбора удовлетворительного варианта как оптимальную при наличии ограничений на информацию и способности человека к ее обработке.¹⁶ Чаще всего при этом ссылаются на эволюционный аргумент, впервые высказанный А. Алчианом [147] и М. Фридменом [120, с. 35]: в результате естественного отбора выживают хозяйственные субъекты, выработавшие правила поведения, соответствующие максимизационной модели. Нам представляется, что возражения, высказанные в литературе против эволюционного аргумента, вполне убедительны: в процессе естественного отбора отбираются *относительно*, а не абсолютно лучшие, а процессы *культурной* эволюции в целом никак нельзя назвать ведущими к оптимуму [380, 397].

Чрезвычайно интересным с точки зрения развития модели экономического человека представляется дополнение поведенческой теории с помощью экспериментальных исследований, принятое немецким экономистом Р. Зельтенем [380]. Зельтен обнаружил, что, даже разъяснив участникам эксперимента их логи-

¹⁶ См., например [280, S. 31—33]. Некоторые теоретики иллюстрируют этот тезис с помощью модели повторяющихся игр [270].

ческую ошибку, не удается изменить их поведение. Выяснилось, что факторы, ограничивающие рациональность, лежат в области *мотивации*. Этот факт свидетельствует о том, что имплицитно предполагаемое в неоклассической модели тождество мышления и поведения — между выбором (решением) и соответствующим ему действием нет никаких посредствующих звеньев и, следовательно, нет возможности для их расхождения — здесь нарушается.

Зельтен разработал модель принятия решений, состоящую из трех уровней: уровня привычки, уровня воображения и уровня логического рассуждения. На каждом из этих уровней может возникнуть *свое решение проблемы*. Столкнувшись с проблемой выбора, субъект может ограничиться низшим уровнем — поступить по привычке, подключить воображение и, наконец, использовать все три уровня. Если каждый из уровней предлагает свой вариант решения, то окончательный выбор падет на один из них, причем не обязательно на тот, который выработан на высшем из задействованных уровней. Окончательный выбор делает не логическое мышление, а мотивационный центр мозга, недоступный рациональному анализу [379] (все это, на наш взгляд, чрезвычайно близко тому, что понимал Кейнс под «animal spirits*»).

Главным приложением теорий поведенческой школы Карнеги—Меллона стала теория фирмы. Напомним, что традиционная неоклассическая теория рассматривает фирму как абстрактный условный объект, «который не должен вызывать каких-либо неуместных ассоциаций с "реальными" компаниями» и представляет собой «индивидуальный центр принятия решений, задачей которого является лишь приспособление выпуска и цен одного или двух воображаемых продуктов к простейшим воображаемым изменениям в данных» [309, р. 261] (см. также [89, с. 83]). Решения этого центра преследуют цель максимизировать прибыль и принимаются на основе полной информации и о спросе, и о производственных возможностях фирмы. Таким образом, фирма здесь представляет собой всего лишь разновидность экономического человека — рационального максимизатора.¹⁷ Традиционная неоклассическая теория фирмы не предполагает существования фир-

¹⁷ С одним исключением: маржиналистский потребитель может предпочесть приращению дохода дополнительный отдых. Фирма или человек, ее олицетворяющий, такой возможности не имеет: для него доход превыше всего [375].

мы как особого общественного института и даже как группы людей, у каждого из которых могут быть особые интересы.¹⁸

Школа Карнеги—Меллона также не проявляет интереса к фирме как институту, но стремится раскрыть особенности реального процесса принятия решений в экономической организации. Согласно концепции ограниченной рациональности, фирмы и другие организации принимают не оптимальное, но удовлетворительное решение, однако исходной (сложной), а не упрощенной задачи [200, р. 78—80]. Кроме того, организации борются со сложностью окружающего их мира, заменяя абстрактную, глобальную цель (такую как максимизация прибыли) более конкретными подцелями (subgoals), достижение которых действительно можно контролировать. Наконец, третий прием состоит в разделении сложной задачи принятия решений между несколькими специалистами, координируя их работу горизонтальными и вертикальными связями. Эти идеи были изложены Г. Саймоном в его монографии «Административное поведение» [391].

В дальнейшем в их духе были проведены широкие эмпирические исследования, теоретическое осмысление которых содержится в книге коллег Саймона Р. Сайерта и Дж. Марча «Поведенческая теория фирмы», которая до сих пор сохраняет важное теоретическое значение и является своего рода библией данного направления.

Авторы рассматривают фирму как коалицию индивидов и подразделений. При этом не существует человека (предпринимателя) или группы людей, которые могли бы навязать свою волю всем остальным, контролируя и стимулируя их [200, р. 27—28]. Поэтому различные цели, которых добиваются разные подразделения фирмы, вовсе не обязательно должны интегрироваться в одну общую цель. На практике дело обстоит так, что в центре внимания оказывается то одна, то другая из возможных целей, которые часто даже противоречат друг другу. Ограниченная рациональность участников организационной коалиции не дает им возможности удерживать в поле зрения все проблемы и согласовывать их непротиворечивым образом.

Субъективный произвол участников коалиции ограничен бюджетом организации и разделением обязанностей и компетенций в

¹⁸ Подробнее о модели человека в различных теориях фирмы см. [9, с. 94—102]. Глубокий и подробный разбор менеджеристских теорий фирмы, представляющих собой отдельное направление наряду с неоклассическими и поведенческими, см. [64, гл. 5].

ее рамках. Более того, в организациях, существующих достаточно долго, складывается свой набор формальных и неформальных процедур, которые играют роль прецедента в судебной практике и способствуют стабильности целей организации. Коалиционное соглашение изменяется сравнительно редко, в основном под действием движения уровня притязаний различных участников фирмы.

Ограниченная рациональность и отсутствие единоличной ответственности порождают и своеобразное явление, которое Сайерт и Марч назвали организационной расслабленностью (*organizational slack*), свойственной большим коалиционным организациям. Проявляется оно в том, что некоторые члены коалиции получают больше, чем минимум, необходимый для того, чтобы удержать их в организации: завышается заработная плата, лишние привилегии получают управляющие; быстрее, чем это действительно нужно, растет бюрократический аппарат, и т. д. Это означает, что организация заведомо не может максимизировать прибыль, так как факторы производства оплачиваются не по их предельной производительности.

Что же касается процесса сбора и обработки информации, то исследование Сайерта и Марча (основанное, напомним, на изучении практической деятельности американских компаний) дает следующие сведения. Поиск информации предпринимается фирмой не регулярно, а скорее как исключение. Он происходит в тех случаях, когда действующие организационные решения доказали свою неэффективность [200, р. 78]. Предполагаемые новые варианты поведения фирмы сравниваются не между собой, как предполагает неоклассическая теория, а с действующими решениями, а также оцениваются с точки зрения соответствия некоторым важнейшим параметрам (их не более полудюжины, главным является наличие в бюджете организации необходимых средств для осуществления проекта) [200, р. 78—80]. Таким образом, эта процедура полностью соответствует саймоновской гипотезе ограниченной рациональности — поиск и выбор удовлетворительного решения — и институционалистской ориентации на привычные, устоявшиеся способы поведения (см. ниже о теории Р. Нельсона и С. Уинтера). Грань между поведенческим и институциональным подходами здесь размывается, хотя разница в расставляемых акцентах сохраняется: поведенческую теорию не интересует происхождение институтов и их сочетание в рамках экономической системы, а институционалисты не стремятся к моделированию эмпирических процессов принятия решений.

В отличие от большинства остальных исследовательских подходов приверженцы поведенческой теории ставят перед собой не только дескриптивные, но и нормативные задачи. Выяснив примерные алгоритмы решения проблем, которые применяют участники эксперимента или опрошенные реальные участники хозяйственной деятельности, они строят на их основе компьютерные программы, а затем проводят *турнир» между этими программами. Наиболее успешный алгоритм может быть рекомендован для применения на практике.

В отличие от школы Карнеги—Меллона мичиганская школа поведенческих исследований сосредоточила свое внимание главным образом на поведении потребителей. Ее теоретические концепции сформулированы в трудах Дж. Катона [271, 272]. Катона делит все потребительские расходы и сбережения на обязательные (контрактные) и необязательные (дискреционные). Главный теоретический интерес представляют дискреционные виды покупок (к ним относятся, в частности, покупки товаров длительного пользования) и сбережений. Решения по их поводу случаются относительно редко, и на них влияют не только объективные факторы (доходы, процент по потребительскому кредиту), но и совокупность психологических переменных, которые можно назвать промежуточными в том смысле, что всякое воздействие объективных экономических факторов на потребление и сбережение идет только через них. К этим переменным относятся мнения, ожидания, настроения, притязания — словом, все необходимое для того, чтобы объективная покупательная способность человека воплотилась в реальные покупки. Катона и его последователи стремятся объяснить главным образом макроэкономические процессы. Поэтому состояние промежуточных психологических переменных мичиганская школа измеряет с помощью массовых опросов, результаты которых подытоживает индекс потребительских настроений.¹⁹

¹⁹ Этот индекс был создан под руководством Катона и с 1952 г. применяется в регулярных опросах Института социальных исследований Мичиганского университета. Величина индекса определяется как средняя арифметическая из долей положительных ответов опрашиваемой выборки на пять вопросов, касающихся финансового положения семьи в настоящий момент по сравнению с прошлым годом и на следующий год; перспектив экономического положения страны через год и через пять лет («лучше или хуже?»), а также условий, сложившихся для покупок товаров длительного пользования («хорошее ли сейчас для этого время?»).

Катона считает недопустимым спрямление логической цепочки и исключение из анализа промежуточных переменных, характерное для большей части объективных теорий потребления. Прежде всего потому, что на промежуточные переменные, а через них на дискреционные потребительские расходы воздействуют не только экономические, но и политические (войны, выборы и пр.) факторы. Кроме того, что еще важнее, лишь от внутреннего состояния человека зависит, какой вес он придает тому или иному внешнему фактору. Массовые волны оптимизма или пессимизма могут побудить потребителей действовать, казалось бы, вопреки разумным расчетам. В результате возникают ярко выраженные циклические колебания потребительских расходов на товары длительного пользования [92, гл. 12; 138, гл. 13]. Для мичиганской школы также характерна эмпирическая направленность исследований. Данные о потребительских настроениях используются в прогнозировании, в том числе в системе циклических индикаторов Национального бюро экономических исследований США.

4.2.3. Концепции переменной рациональности

Как уже упоминалось, интеллектуальную деятельность экономического субъекта можно разделить на две стадии: стадию сбора и обработки информации и стадию выбора варианта. Модель человека, принятая в основном течении, предполагает принятие оптимального решения на обеих стадиях (первую стадию описывает теория поиска). Поведенческая теория предлагает для обеих стадий «ограниченно рациональную» процедуру выбора не оптимального, а удовлетворительного решения.

Следующая группа теорий сосредоточивает свое внимание на первой стадии, вынося вторую за пределы анализа. При этом на первой стадии главное для них не доступность информации, а способность человека ее осмыслить. Эти теории не исходят из фиксированной степени рациональности экономического субъекта (совершенной или ограниченной), а трактуют ее как величину *переменную*, определяют факторы, побуждающие человека вести себя более или менее обдуманно и расчетливо.²⁰

²⁰ Понятно, что, говоря о переменной рациональности, мы имеем в виду рациональность в общем широком понимании. Экономическая же рациональность, тождественная максимизации целевой функции, по

Идея переменной рациональности существовала в экономической теории достаточно давно.²¹ Наиболее известна из современных теорий этого рода концепция гарвардского профессора Харви Лайбенштейна [297]. Согласно Лайбенштейну, степень рациональности (продуманности) человеческого поведения зависит от двух сил. Физиологическая, животная природа человека требует от него экономить мыслительную энергию и душевные силы. Чем более продуманным будет решение, тем больше труда и связанных с ним неприятностей доставит экономическому субъекту процесс его принятия. Не случайно люди, располагающие достаточными средствами, стремятся переложить груз необходимых подсчетов и рассуждений на профессионала-консультанта, часто щедро оплачивая его услуги. Таким образом, если бы поведение человека определялось только его физиологической природой, оно было бы минимально рациональным.

Однако на практике этого не происходит, и причина тому — общественная природа человека, стандарты и нормы, которые ставит перед ним общество. Эти требования отчасти интериоризируются, ощущаются человеком как свои собственные, отчасти же действуют как внешние ограничители его поведения.²² В обоих случаях от человека требуются большие затраты физических и умственных сил: в обществе более продуманное, рациональное поведение всегда пользуется большим уважением и приносит человеку большее удовлетворение. Таким образом, в реальной жизни

определению, не может быть переменной. В данном случае ее можно представить как верхний предел, к которому асимптотически стремится переменная рациональность в случае максимальных затрат мыслительной энергии.

²¹ «До известного пункта выгода, получаемая нами благодаря старательному расчету, может превышать соединяющуюся с ним затрату умственной энергии, и в такой мере затрата эта оказывается рациональной с хозяйственной точки зрения. Но за указанными пределами расчетливость начинает приводить уже к результатам совершенно противоположным... в делах важных и крупных расчет должен быть очень точным, в делах средней важности он должен быть умеренно точным, в бесчисленной массе мелочей обыденной хозяйственной жизни он должен быть очень поверхностным» [22, с. 338].

²² Например, человек может не ломать голову над тем, как ему распорядиться своими доходами, но, если в результате он не сможет вовремя внести квартирную плату, его ждут неприятности, — это внешнее ограничение. Если же «протестантская этика» не позволяет ему быть праздным, то речь идет об интернализированной норме.

ни происходит конфликт возвышенных стремлений и общественных (групповых) норм поведения с физиологическими потребностями человека и его стремлением к экономии сил. В результате достигается некоторая оптимальная для душевного комфорта индивида степень рациональности,²³ с которой он решает хозяйственные вопросы и которая, естественно, далека от абсолютной рациональности, предусматриваемой оптимизационной моделью. Работая в фирме, он в первую очередь стремится именно к оптимальному комфорту. Отсюда следует, что, поскольку трудовой контракт не может полностью регламентировать поведение работника на рабочем месте, никакая фирма в принципе не способна полностью использовать интеллектуальный потенциал своих работников и достичь максимальной эффективности — максимизации прибыли.

Это явление, присущее любой экономической системе, Лайбенштайн назвал X-неэффективностью. Понятие X-неэффективности имеет смысл только в сопоставлении с оптимальным уровнем, присущим системе общего равновесия в условиях полной и бесплатной информации,²⁴ так что Лайбенштайн не отходит здесь слишком далеко от основного течения. (На этом основании составитель двухтомной антологии поведенческой экономической теории П. Эрл назвал его концепцию «псевдоповеденческой» [167, vol. 2, p. 12]). Кроме того, концепция Лайбенштайна упускает из виду, что максимизация работниками фирмы своей личной целевой функции, включающей в себя приятное времяпрепровождение на рабочем месте, может считаться проявлением неэффективности только в том случае, если материальные блага мы всегда ценим выше досуга, что не соответствует действительности [301, p. 119].

К теории Лайбенштайна близко примыкает концепция одного из главных представителей французской школы экономической психологии Пьера-Луи Рейно (появившаяся несколько раньше) [359, 360].

²³ Что касается техники анализа, то Лайбенштайн использует аппарат кривых безразличия, показывающих зависимость душевного комфорта индивида от двух переменных: степени рациональности и силы давления извне (зависимость в обоих случаях обратная). См. [5].

²⁴ При этом Лайбенштайн однозначно связывает оптимальный уровень с максимальным выпуском продукции, хотя ему следовало бы учесть и удовольствие, получаемое нерадивыми работниками от приятного пребывания на рабочем месте [301, p. 119].

Однако если Лайбенштайн остается в рамках традиционных проблем, трактуемых экономической теорией, то Рейно выходит за эти рамки, рассматривая экономику лишь как поле приложения универсальной психологической теории (в данном случае концепции энергетизма) и отбрасывая неоклассическую микроэкономику целиком.

Согласно концепции экономической психологии, все типы экономического поведения можно проранжировать по уровню затрат умственной энергии. Чем более осознанным, рациональным является поведение, тем больше затрат энергии оно требует и тем менее охотно ведут себя так экономические субъекты. С другой стороны, полностью неосознанное поведение, когда человек просто плывет по течению, почти не расходуя энергии, тоже, по мнению Рейно, не является типичным, ибо оно не обеспечивает человеку самосохранения. Наиболее же часто встречаются квазирациональные формы поведения, которые автор делит на два типа: «не всегда осознанное поведение», характерное для предпринимателей, и «эпизодически осознанное поведение» у потребителей (понятно, что первый тип требует больших затрат энергии, которые и компенсирует предпринимателю его прибыль).

Переход экономического субъекта от одного типа поведения к другому (требующему больших или меньших затрат энергии) осуществляется, согласно экономической психологии, не плавно, а скачкообразно, через пороги, которые по интенсивности последующего изменения подразделяются на пороги разрыва и пороги адаптации. Существованием таких порогов Рейно объясняет, в частности, феномен экономических кризисов: привыкшие не думать в ходе подъема экономические субъекты разом начинают тщательно обдумывать свои поступки, когда инерция поведения завлекла их уже далеко по ложному пути, но в результате они приходят к правильному поведению, которое выводит их из кризиса.

4.2.4. Неоавстрийский подход

1970-е годы ознаменовались возрождением австрийской школы, которая ведет свое начало от «Оснований» К. Менгера, но в 1930-е гг. почти полностью растворяется в общем потоке неоклассической теории (оказав существенное влияние на творчество таких экономистов, как Л. Роббинс, Дж. Хикс и др.) и, казалось, окончательно уходит в тень в результате триумфа кейнсианской революции,

непримиримыми противниками которой были не признававшие макроэкономики австрийские экономисты и прежде всего Ф. Хайек. Однако в 1970-е гг. в связи с кризисом кейнсианской теории и основанной на ней в какой-то мере экономической политики неожиданно для большинства экономистов выяснилось, что в трудах двух основных представителей австрийской традиции Л. Мизеса и Ф. Хайека сохранилась и получила дальнейшее развитие та специфика, которая когда-то отделяла Менгера от других основателей маржинализма и неоклассики — У. С. Девонса, Л. Вальраса и А. Маршалла (см. главу 2). Признание вклада австрийской школы в развитие экономической науки проявилось в присуждении Ф. Хайеку Нобелевской премии.

Своеобразие неоавстрийского подхода заключается главным образом в видении рыночной экономики как *процесса*. Неоклассическая микроэкономика с ее *сравнительно-статическим* подходом исследует равновесные итоговые состояния, которые являются при данных ограничениях оптимальными для отдельного участника рынка или сразу для всех хозяйственных субъектов (в теории общего равновесия). Напротив, неоавстрийская школа ставит своей главной задачей описание протекающего в реальном времени процесса, ведущего экономику *в направлении* равновесия, причем само равновесие понимается неоавстрийцами как состояние, в котором планы индивидуальных участников рынка оказываются совместимыми друг с другом.²⁵ Это означает, что предпосылка оптимального максимизирующего поведения обязательной не является: участники рынка, конечно, предпочитают субъективно более ценное благо менее ценному, но достичь оптимума обычно не могут, хотя и продвигаются к нему в результате обмена. В этом аспекте теории неоавстрийской школы находятся посередине между детерминированным выбором неоклассиков и радикальным субъективизмом Дж. Шэкля и др.

Отказавшись от предпосылок равновесия и оптимизации, теории неоавстрийской школы жертвуют однозначностью выводов и возможностью применить соответствующий математический инструментарий, но зато имеют возможность ввести в рассмотрение ограниченность информации, с которой сталкивается каждый человек в процессе своей хозяйственной деятельности. Трактовка ограниченности информации неоавстрийской школой отличается от рассмотрения этой проблемы другими альтернатив-

²⁵ Наиболее радикальный представитель австрийской школы Людвиг Лахман [293], подобно Дж. Шэклу, отрицал и этот вектор движения.

ными подходами. Эта теория исходит из «принципиальной непознаваемости» некоторых важнейших экономических переменных на том основании, что они являются *субъективными* и недоступными внешнему наблюдателю.

Субъективными для неоавстрийцев являются не только потребности хозяйственных субъектов (в этом они не отличаются от неоклассиков), но и знания, которыми они владеют. В частности, австрийцы исходят из отсутствия готовой достоверной информации о различных производственных возможностях (производственных функциях), которая предполагается в основном течении и позволяет хозяйственным субъектам выбирать оптимальные способы достижения своих целей.

Центральное место здесь занимает концепция неявного и рассеянного знания Ф. Хайека [55, с. 18—19; 79]. В отличие от своего оппонента Кейнса, понимающего неопределенность как неполноту информации, неизбежную для каждого экономического субъекта, но в принципе преодолимую для «идеального наблюдателя», который может осуществлять эффективную экономическую политику, Хайек трактовал знание гораздо шире, включая в него не осознанные субъектом и не облакаемые им в слова привычки, навыки и прочее. Это знание является далеко не полным, а часто и ошибочным (обычно устаревшим [302, р. 64]). Это частичное индивидуальное знание, материализуемое в ежедневных практических делах людей,²⁶ интегрируется свободно действующим рыночным механизмом и воплощается в итоге в системе цен, которая уже доступна не только каждому продающему и покупающему, но и стороннему наблюдателю — теоретику. Всякие же попытки «подправить» рынок методами активной государственной экономической политики искажают цены и приводят к пагубным результатам — основной аргумент, выдвигаемый Хайеком против кейнсианства в теории и на практике. Государственным органам недоступны знания не только о потребностях, но и об альтернативных издержках выбора, поскольку они носят чисто субъективный характер и не подлежат количественному сравнению [284, р. 147]. Поэтому неоклассическая теория благосостояния, с точки зрения неоавстрийской школы, также не имеет смысла.

Координирующую роль в рыночной системе представители австрийской школы отводят конкуренции (Хайек называл ее «про-

²⁶ Хайековская концепция знания очень близка концепции личного знания американского философа М. Полани [104].

цедурой открытия» [122], поскольку в процессе конкуренции хозяйственные субъекты неявным образом усваивают рассеянное знание) и ее главному субъекту — предпринимателю. Именно предприниматели продвигают экономику по пути к равновесию. Предприниматель, наблюдая изменение цен и имея случайно или благодаря особым личным качествам преимущество в информированности либо предвидении над другими хозяйственными агентами, получает в итоге результат в виде прибыли. (Оптимизационные модели неоклассиков не оставляют места для существования «чистой» прибыли сверх «нормальной», так как существующие возможности ее получения в равной степени заметны каждому, в том числе и поставщикам ресурсов, которые мгновенно повысят цены). Совокупность «предпринимательских» операций всех продавцов и покупателей как раз и составляет рынок. Таким образом, Хайек выводит рынок из неполного знания, что находится в прямой противоположности вальрасианской концепции общего равновесия, основанной на полном знании участников рынка.

В трактовке понятия «предпринимательство» у отдельных представителей австрийской школы встречаются разночтения. Так, Л. Мизес пишет, что в реальной экономике предпринимателем (*entrepreneur*), т. е. человеком, действующим в условиях неопределенности, является каждый.²⁷ Выбрать из доступных технологических методов производства товара, который нужен публике, самый дешевый — это, в понимании Мизеса, уже акт предпринимательства [327, р. 252—255].

Другую неоавстрийскую теорию предпринимательской функции создал специализировавшийся в данной области ученик Мизеса И. Кирцнер.²⁸ Он связывает предпринимательскую деятельность не с разрушением равновесия, как Шумпетер, а с движением к равновесию.²⁹ (Под равновесием понимается состояние, в котором человек, принимающий решения, исходит из того, что он знает решения всех других людей [282, р. 110]). Естественно, что реальная рыночная экономика постоянно находится в неравновесии. Информация в ней не бывает полной и равномерно распределенной, а поэтому человек, обладающий повышенной «чуткостью» (*alertness*) к возможностям извлечения прибыли, может

²⁷ Для специфической категории людей, ведущих свое предпринимательство ради прибыли, Мизес предложил другой термин: «*promoter**».

²⁸ См. работы И. Кирцнера [282, 283].

²⁹ О других трактовках предпринимательской функции, в том числе теории Й. Шумпетера, см. [9, с. 136—147].

заработать на арбитражных сделках, т. е. на спекуляции. Этот человек, которого Кирцнер и считает предпринимателем, может купить товар по дешевой цене, а продать его в другом месте или в другое время по более дорогой. В результате последующей конкуренции ситуация становится более равновесной, т. е. цены на разных рынках выравниваются и возможность непредсказуемых и прибыльных арбитражных сделок исчезает.

Свои представления о природе рыночного процесса, основанные на предпосылке неполного, рассеянного и асимметрично распределенного знания, представители австрийской школы воплотили также в теориях капитала, экономического цикла, государственной экономической политики и в полемике с неоклассическими теоретиками, в принципе допускавшими возможность плановой экономики.³⁰ В целом неоавстрийская школа отличается от других альтернативных подходов более глубоким уровнем абстракции, что не способствует прикладному применению ее результатов.

4.2.5. Институциональный подход

В период между двумя мировыми войнами институционалистская школа занимала в США одно из лидирующих мест, что было связано с теми же причинами, что и распространение кейнсианства (см. главу 2).³¹ Принципиальная критика господствовавшего неоклассического подхода и нацеленность на практические меры государственной политики помогли американским институционалистам завоевать популярность в эпоху Великой депрессии. Не случайно главным теоретиком Нового курса Рузвельта стал институционалист Рексфорд Тагуэлл.³² После второй мировой войны триумф неоклассического синтеза и «академизация» экономической науки в США вытеснили институционалистов на периферийные роли. Представителей этого направления, даже столь видных, как К. Боулдинг, Дж. К. Гэлбрейт, Р. Хайлбронер (правда, сами они предпочитали формально не причислять себя к ин-

³⁰ Обзор дискуссии см. [377, р. 274—278].

³¹ В этой работе мы не затрагиваем теории европейских школ, которые можно было бы отнести к институциональному направлению. Здесь следует назвать в первую очередь восходящую к В. Ойкену немецкую теорию порядков и идущую от Ф. Перру французскую теорию регуляции.

³² Кстати, автор работы о концепции человеческой природы в экономической науке. См. [418].

ституционалистам), стали относить скорее к социологам, чем к экономистам. Кризис экономической теории в 1970-е гг. оживил интерес и к институционализму наряду с другими альтернативными подходами. При этом особых успехов добился так называемый новый институционализм (О. Уильямсон, Д. Норт, Р. Познер и др.), соединивший традиционный для данного течения интерес к формированию и функционированию общественных институтов с использованием неоклассического подхода к анализу экономических явлений.

Институционалисты вносят новые краски в портрет экономического человека. Прежде всего следует отметить, что они не придерживаются методологического индивидуализма и тяготеют к функциональным объяснениям, принятым в структурно-функциональной социологии. Кроме того, в отличие практически от всех остальных направлений экономической теории они не исходят из человеческой природы как из данности, а пытаются изучить закономерности ее формирования и эволюции.³³ Напомним, что для неоклассиков и неоавстрийцев поведение человека предопределено сложившейся у него системой предпочтений. Для радикальных субъективистов типа Шэкля оно не детерминировано ничем, кроме непредсказуемых для внешнего наблюдателя ожиданий субъекта, которые в свою очередь зависят от его оценок будущего.

Для институционалистов же факторы, предопределяющие поведение человека в экономической жизни, берут начало в далеком прошлом не только самого человека, но и всего человечества. Институционалисты рассматривают человека как биосоциальное существо, находящееся под перекрестным воздействием своей биологической природы и общества.

О том, как оба эти воздействия объединил в своей категории «инстинктов» Т. Веблен, об описываемом им противоборстве творческой инновационной деятельности человека с консервативными институтами мы уже писали в главе 2. В дальнейшем традицию Веблена активно развивал Дж. К. Гэлбрейт [41, 227, 228], уделявший большое внимание мотивации потребителей и менеджеров и той роли, которую играют в экономике такие институты, как крупные корпорации и профсоюзы. Совершенно в духе Веблена выдер-

³³ Точно так же институционалисты относятся и к экономическим системам.

жана критика неоклассической модели человека с психологических позиций, которую дает известный американский экономист Т. Скитовски в своей книге «Безрадостная экономика» [376].

Скитовски подвергает анализу то, что в рамках основного течения экономической теории анализу не подлежит и традиционно относится к предмету психологической науки: природу получаемых человеком удовольствий. Он опирается на теорию психолога Д. Берлина о том, что существует оптимальный уровень возбуждения нервной системы, при котором наиболее интенсивно функционируют центры головного мозга, связанные с положительными эмоциями, и в то же время наименее «включены» центры неприятных ощущений. Достичь этого оптимального уровня можно двояко: понизив уровень возбуждения, если он слишком высок, и повысив, если он слишком низок. Каждый из этих двух путей связан с определенным родом деятельности. Так, удовлетворение материальных потребностей человека снижает первоначальный уровень возбуждения, который тем выше, чем интенсивнее потребность. Но удовольствие можно получить и противоположным способом: в процессе интересной работы или другого занятия, повышающего уровень возбуждения. Этот способ экономисты (Джеванс, Менгер, Маршалл) признают на словах (как исключение), но не включают в свои теоретические модели. Дело в том, что в данном случае труд уже нельзя рассматривать только как источник неприятностей и тягот — до тех пор, пока человек не начнет уставать, труд будет приносить ему возрастающее чистое удовольствие, связанное со стимуляцией нервной системы. Иначе говоря, здесь мы имеем дело со случаем возрастающей отдачи (убывающих предельных издержек), для которого равновесный подход неприменим.

Далее автор вводит в анализ различие между статическим понятием «комфорт» и динамическим понятием «удовольствие». Комфорт зависит от степени близости уровня возбуждения к оптимальному. Удовольствие возникает при движении по направлению к оптимуму. Голодный бедняк, которому удалось найти кусок хлеба, получает большее удовольствие, чем сытый богач, хотя и неизмеримо уступает последнему по уровню комфорта. Скитовски утверждает, что множество людей на практике предпочитают разовые удовольствия более высокому уровню комфорта.³⁴ Но это

³⁴ В качестве примера приводится поведение жителей экономически отсталых стран, которые готовы почти весь год жить впроголодь, но во время праздников устраивают обильные пиры.

значит, что для них не действует второй закон Госсена, согласно которому степень удовлетворенности различных потребностей (с поправкой на их значение для человека) должна быть одинаковой. Скитовски, напротив, предполагает, что часть потребностей человек может удовлетворять с избытком, а другую часть оставлять вовсе неудовлетворенной.

Таким образом, реконструировав психологические предпосылки, на которых основана человеческая мотивация в основном течении экономической теории, Скитовски доказывает ограниченность ее возможного применения областью статического анализа (комфорт) и нетворческого поведения. Но альтернативной теории мотивации он не выдвигает, что характерно для большинства попыток психологической критики основного течения экономической теории.

Особое значение в институциональном подходе имеет категория *привычки*. Согласно знаменитому американскому философу Джону Дьюи, оказавшему большое влияние на экономистов-институционалистов [205, р. XI],³⁵ человеческая природа состоит из природных «импульсов и привычек, которые (в том числе и саму «привычку учиться») человек постигает в процессе обучения, испытывая положительную или отрицательную реакцию общества на свое поведение» [205, р. 89, 105].

Очень важно подчеркнуть, что под привычкой Дьюи имел в виду не бездумное повторение раз затверженного стереотипа в духе павловского условного рефлекса. «Сущность привычки, — отмечал он, — состоит в приобретении склонности к некоторым видам и способам реакции, а не к определенным действиям... Она (привычка. — В. А.) предполагает волю» [205, р. 42]. Таким образом, привычка по Дьюи (а его концепция привычки прочно вошла в институционалистскую традицию) очень напоминает нам правила поведения, о которых мы писали применительно к поведенческим теориям и в особенности к концепции Р. Хайнера. Такие привычки не только не являются противоположностью рациональности в широком смысле слова, а, видимо, представляют собой наиболее часто встречающийся на практике способ ее существования.

Благодаря относительной стабильности и всеобщности привычки она делает человеческое поведение предсказуемым. Именно стабильность привычек и обычаев недооценивают «близорукие

³⁵ Подробнее о Дьюи и философских основах институционализма в целом см. [61].

революционеры, которые хотят быстро перевоспитать людей или высвободить импульсы, которые послужат отправным пунктом для новых привычек» [205, р. 106—108, 126—127].³⁶

Важную роль в формировании институционалистских концепций человека сыграло разграничение, проведенное Дж. Коммонсом между привычкой и обычаем (*custom*).

В отличие от привычки, которая все-таки остается укорененной в личном опыте каждого, обычай — это «вид социального принуждения, которое осуществляет по отношению к индивидам коллективное мнение тех, кто чувствует и поступает одинаково» [197, р. 153].³⁷ Именно институционализированные обычаи, которые в состоянии «наказывать» тех, кто отказывается придерживаться общих правил, являются реальной силой, управляющей человеческим поведением. Важнейшим из этих институционализированных обычаев Коммонс считал контракт. В целом Коммонс придерживался более позитивной, чем Веблен, оценки социально-экономических институтов, которые, по его мнению, не препятствуют, а, напротив, способствуют экономическому развитию. Коммонс не противопоставлял технический прогресс развитию организационных форм и видел проявление творческих способностей человека в обоих этих процессах [220, р. 210].

Именно от Коммонса ведет свое происхождение новый институционализм, виднейшими представителями которого являются О. Уильямсон, Д. Норт, Р. Познер и др. Однако в отличие от Коммонса и других институционалистов первого поколения новые институционалисты не отказываются от неоклассической модели человека. Они не противопоставляют рациональной максимизации поведение, предопределенное институтами, а, напротив, объясняют само существование институтов максимизацией полезности. Для этого требуется расширить включенный в модель набор ограничений, в которых действует хозяйственный субъект, включив в них «внутреннее» ограничение памяти и вычислительных способностей человека.

³⁶ Легко заметить, что подчеркивание важности привычек сближает здесь идеи институционалистов со взглядами позднего «эволюционного» Хайека. Но в отличие от последнего, одобрявшего выработавшиеся веками традиции, институционалисты относились к ним неоднозначно и искали путей видоизменения человеческой природы через образование молодежи.

³⁷ В этом случае целесообразнее говорить даже не про обычаи, а про общественные нормы поведения. См. [215].

Классическим примером такого подхода служит теория О. Уильямсона [117], объясняющая существование различных экономических институтов рыночного хозяйства экономией на *транзакционных издержках*, которые можно определить как «издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало» [57, с. 27].³⁸ Развивая идеи Р. Коуза [63], Уильямсон выводит существование иерархически организованных фирм из значительных транзакционных издержек, связанных с рыночными сделками.³⁹ При этом в трактовке Уильямсона внутри фирмы не действует ни традиционный неоклассический мотив максимизации прибыли, ни саймоновский принцип выбора удовлетворительного варианта, а происходит оппортунистическая максимизация полезности каждым из ее сотрудников. Обладая ограниченной рациональностью (здесь Уильямсон опирается на теорию Г. Саймона), хозяева, работники и управляющие фирмы не могут обусловить в контракте все возможные ситуации, что и открывает дорогу оппортунизму [116].

Новый институционализм, применяя к институтам модель рациональной максимизации, синтезирует более конкретный уровень анализа, свойственный институциональному подходу, и более строгую логику, присущую неоклассическому анализу. При этом происходит отказ от принципа методологического индивидуализма: объяснение эволюционного отбора институтов, обеспечивающих наибольшую экономию на транзакционных издержках, носит холистский функциональный характер (выбор как бы делает само общество).

В еще большей степени последний тезис относится к другому направлению современного институционализма, получившего название эволюционной экономической теории. Многие эволюционисты признают своим идейным предшественником Й. Шумпетера с его теорией экономического развития, объясняющей изменения сложившихся экономических структур, разрушение старого

³⁸ В этой работе содержится глубокий анализ категории транзакционных издержек, роли, которую она играет в теориях различных экономистов и в реальной хозяйственной жизни.

³⁹ В более ранней работе Уильямсон подчеркивал, что экономическая организация, включающая в себя разделение труда, специализацию, применение определенных правил, позволяет решать задачи, которые не под силу индивиду, планирующему и принимающему решения самостоятельно. Организация здесь как бы расширяет индивидуальную рациональность. См. [433].

и возникновение нового [135].⁴⁰ В трудах американских ученых Р. Нельсона и С. Уинтера, создавших так называемую эволюционную теорию экономических изменений, основное внимание уделено не новациям, как у Шумпетера, а «рутинам», разрушаемым инновациями. Понятие «рутина» авторы определяют как «сравнительно сложный образец поведения, применяемый под воздействием небольшого числа сигналов, легко опознаваемый и функционирующий в автоматическом режиме» [434, р. 165]. Говоря более простым языком, рутина — способ, каким обычно делаются дела. Главная миссия этой теоретической категории состоит в том, чтобы подчеркнуть относительную стабильность, преемственность поведения фирмы: «В первом приближении можно ожидать, что фирмы в будущем будут вести себя согласно рутинам, принятым ими в прошлом» [339, р. 134]. В результате взаимодействия внешних стимулов и существующих рутин последние могут претерпеть некоторые изменения чисто количественного характера. И лишь в случае чрезвычайно интенсивного давления обстоятельств фирма может пойти на упразднение прежней рутины и замены ее новой. Издержки поиска и адаптации входят в каждую из альтернатив как один из важных моментов.

Очевидно, что предлагаемая Нельсоном и Уинтером эволюционная теория является актуальной тогда, когда окружающая фирму среда меняется, но не слишком резко. В этом случае неоклассическая теория предскажет изменение поведения, а эволюционная — отсутствие изменений. Причины стойкости рутины, как считают Нельсон и Уинтер, заключаются в том, что она представляет собой своеобразные активы фирмы, на приобретение которых были затрачены определенные инвестиции. Заводить новые рутины достаточно дорого для фирмы и трудно для самих управляющих. В результате фирме, например, до некоторых пор может быть выгоднее в условиях инфляции производить плановые расчеты в текущих ценах, чем нанимать специалистов, которые помогли бы ей учесть изменение цен.⁴¹ Интересно, что даже внедрение в употребление фирмами компьютерной технологии не может устранить рутины: в этом случае рутинной оказывается сама выбранная фирмой система программного обеспечения и не принимаются те нов-

⁴⁰ О важнейшей роли, которую играет в теоретической системе Шумпетера фигура предпринимателя-новатора и ее основных чертах, см. [6].

⁴¹ Этот парадоксальный с точки зрения традиционной неоклассики (я не говорю здесь о теории поиска) факт подтверждается эмпирическими исследованиями. См. [182].

шества, которые требуют пересмотра последней [434, р. 169]. (Таким образом, научно-технический прогресс не вытесняет поведение, которое с неоклассической точки зрения не является рациональным).

Пересмотру рутин мешает также угроза разрыва налаженных связей фирмы с ее поставщиками и клиентами (которые относятся к ее активам) и угроза конфликта внутри фирмы, между ее различными подразделениями. Именно это делает экономическое новаторство весьма трудным, и для него требуются специальные экономические субъекты — предприниматели [9, с. 136—147].

Рутинны особенно прочны потому, что они держатся не только на рациональных расчетах, но и на уровне бессознательного: на системе убеждений, принятой в данной компании, на ее «организационной культуре».⁴²

Сосредоточив внимание на привычках, обычаях и т. д., мы, конечно, не полностью передали все богатство институционалистских концепций человека.⁴³ Но именно этот момент играет наиболее важную роль в современных теоретических и методологических дебатах.

Следует отметить, что «правила поведения», важность которых подчеркивают институционалисты, не только облегчают жизнь людям в условиях переизбытка информации, но и представляют собой необходимый источник информации для всех участников рынка [255, р. 109]. Даже на столь эффективном рынке, как фондовая биржа, присутствует множество таких правил и обычаев [207, р. 171—172].

Как и все альтернативные подходы, кроме поведенческого, институциональный подход характеризуется исследованием не-квантифицируемых факторов (рутины, властные отношения и др.).⁴⁴ Соответственно главную задачу своих теорий институционалисты видят не в количественном верифицируемом прогнозе, а в объяснении анализируемой системы и ее исторической эволюции.

⁴² О важности этих факторов для процветания фирмы см. [103].

⁴³ В частности, мы не упоминаем те аспекты человеческого поведения, которые проявляются во *властных отношениях*, дихотомию «технологического» и «церемониального» поведения и пр. Подробнее см. [263]. О властных отношениях в экономике см. [229].

⁴⁴ Основным способом эмпирического исследования, принятого в институциональном направлении, являются социологические опросы и интервью.

4.2.6. Социоэкономическое (гуманистическое) направление

В заключение остановимся на группе концепций, основанных на междисциплинарном анализе экономических явлений с привлечением этики, социологии, психологии, антропологии и других дисциплин и известных как социальная или гуманистическая экономическая теория [216, 307].

Примыкают к ним экономическая этика, получившая преимущественное развитие в немецкоязычной литературе [421], и различные виды плюралистических подходов, существующих среди французских исследователей [429].

Сторонники гуманистического направления, к которым относятся как экономисты, так и специалисты в области других дисциплин, стремятся преодолеть частичный характер анализа человеческой деятельности в каждой из общественных наук и построить новую теорию как некий их синтез (см. главу 1). При этом на переднем плане, естественно, находятся именно модели человека частных общественных наук и проблемы их интеграции.

Пожалуй, наиболее четко эти проблемы поставлены в теории американского социолога А. Этциони, возглавляющего Международное социоэкономическое общество. Как уже отмечалось в главе 1, Этциони противопоставляет свой подход и экономическому империализму, и радикальному отбрасыванию неоклассической экономической теории, предполагая, что движимое собственным интересом рациональное поведение происходит в контексте, заданном структурой личности и структурой общества [216, р. 3]. Реальное хозяйственное поведение определяется всеми этими группами факторов, и необходимый синтез должен предполагать разделение труда между подходами в рамках поставленной проблемы.

Мотивация хозяйственного субъекта, по Этциони, характеризуется не одной, а минимум двумя целями, одна из которых — личные удовольствия, полезность, а другая — нравственный долг. (Первоисточником такой модели является, напомним, немецкая историческая школа, которая в свою очередь опирается на кантовскую деонтологическую этику). При этом поведение индивида, его цели и способы их достижения определяются совокупностью личных и общественных свойств даже на необитаемом острове — средняя позиция между либеральным индивидуализмом и марксистским детерминизмом.

Плюралистическая мотивация означает, что предпочтения человека, как правило, противоречат друг другу, причем противо-

речия могут возникать не только между удовольствиями и моральным долгом, но и между различными удовольствиями, а также различными видами морального долга. Таким образом, методология Этциони не предусматривает стабильную и непротиворечивую систему предпочтений. Задача исследователя состоит в том, чтобы определить, при каких условиях одно «я» оказывается сильнее другого [216, р. 12].

На выбор средств для достижения целей влияют не только рациональные, но и эмоциональные, а также этические соображения, присущие индивиду как члену социальной группы или общества в целом. Нормативно-аффективные факторы, как называет их автор, могут выделить один из возможных вариантов как единственно приемлемый или, напротив, неприемлемый, сокращая тем самым набор возможностей, подвергающийся рациональному анализу. Они могут эмоционально окрасить оцениваемые варианты, прервать рациональную процедуру (например, в пользу первого удовлетворительного варианта, как в теории Саймона). При этом нормативно-аффективные факторы не всегда ведут к снижению эффективности человеческой деятельности. Иногда, экономя время за счет отказа от рационального анализа, они могут даже вызвать рост эффективности. Опять-таки поведение, полностью определяемое рациональным расчетом, возможно, но является *частным случаем*, причем решение о том, чтобы ограничиться только рациональными соображениями, также принимается под воздействием нормативно-аффективных факторов [216, р. 15].

Наконец, принятие индивидуальных решений в значительной мере (но не полностью) объясняется факторами, действующими на уровне коллектива и всего общества в целом (например, распределением власти). Это означает, что часто отказ от методологического индивидуализма бывает оправдан. Вследствие всех этих причин рыночную экономику надо рассматривать не как самодостаточную систему, а лишь как подчиненную подсистему общества.

Выступая за междисциплинарные исследования экономических явлений, А. Этциони в то же время сознает, что они связаны с неизбежной потерей некоторой части содержания каждой из наук, а также чреваты утратой строгости и определенности, свойственных неоклассической парадигме.

На этом мы заканчиваем краткий и, безусловно, не претендующий на охват всех возможных подходов обзор альтернативных моделей человека, выдвигаемых различными направлениями со-

временной западной экономической теории. Взятые в совокупности, они отражают многие свойства человека — субъекта хозяйственной деятельности, — не охваченные неоклассической моделью человека. Эти подходы вносят в экономический анализ прошлое (привычки) и неопределенное будущее, эмоциональные, этические и социальные факторы, безусловно влияющие на реальную экономику. Но подлинная конвергенция между сторонниками неоклассического подхода и его оппонентами очень трудна. Задача исследования и соответственно избранный уровень абстракции у них не совпадают. Однако в последнее время наметилась тенденция к более активному переводу содержания некоторых альтернативных подходов на «неоклассический язык». Особенно следует отметить в этой связи успех нового институционализма, который был отмечен в последние годы несколькими Нобелевскими премиями (Коуз, Норт, Фогель).