

В принципе модель экономического человека может использоваться и для объяснения (прогнозирования) индивидуального поведения при условии, что принятые ограничения будут настолько жесткими, что выбор осуществляется под доминирующим воздействием одного из внешних факторов, который оказывается более сильным, чем остальные факторы вместе взятые (так называемый ситуационный детерминизм) [295, 438], а предпочтения индивида будут играть лишь второстепенную роль

Глава 2

ИСТОРИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА

Модель человека в экономической науке претерпевала значительные изменения вместе с развитием самой науки. Некоторые ее элементы подверглись уточнению, от других экономисты отказались, сочтя их излишними. Основным этапам и закономерностям этой эволюции посвящена данная глава.

Как уже подчеркивалось, модель человека является важнейшей составной частью методологии экономического исследования, как дескриптивной, так и нормативной.¹ Однако взаимосвязь между развитием теории и методологии экономического анализа является достаточно сложной. Как правило, экономист-теоретик никогда специально не задается целью усовершенствовать общепринятую в своей науке модель человека. Окружающая его экономическая действительность ставит перед ним конкретные вопросы, и, отвечая на них, он осознанно или неосознанно, вольно или невольно опирается на то или иное представление о человеке. Часто бывает так, что теорию, исходящую из новой модели человека, изобретают одни, а саму эту модель в отчетливом виде формулируют другие теоретики.

Иногда экономисты (Дж. С. Милль, К. Менгер, М. Фридмен и др.) в специальных методологических трактатах или главах подытоживают определенный период развития экономической теории и формулируют некоторую нормативную методологию экономических исследований (включая модель экономического человека). Однако эти трактаты не во всем соответствуют теоретической деятельности даже их собственных авторов. Подобное расхождение заявленной (эксплицитной) методологии и фактической, но не высказанной (имплицитной) само по себе весьма интересно и

¹ О различии между ними см. [127].

во многом характеризует специфику экономической науки. Как правило, оно бывает вызвано несовпадением идеального образа экономической науки, либо выстроенного по стандартам естественных наук, либо нацеленного на учет всего многообразия факторов, влияющих на хозяйственное поведение человека, с особенностями реальной экономической теории, занимающей в известном смысле промежуточное место между естественными и социальными науками. Эволюция эксплицитной методологии экономической теории обладает относительной самостоятельностью от развития самой теории, в частности, на нее оказывает влияние преобладание той или иной модной школы в теории познания. Эволюция имплицитной методологии неотделима от эволюции экономической теории.

Как эксплицитная, так и имплицитная методология экономического анализа обычно становятся объектом научной дискуссии только в те периоды, когда экономическая наука испытывает кризис, в ней происходит столкновение различных школ и направлений исследований. Поэтому история экономической методологии гораздо более дискретна, чем история экономической теории.

Как правило, исследователи, стремящиеся описать историю экономического человека, ограничиваются именно эксплицитной методологией — словесными высказываниями, непосредственно характеризующими модель человека в экономическом анализе, или уделяют ей преимущественное внимание, поскольку она гораздо более доступна.²

Однако такой подход отрывает методологические вопросы от развития самой экономической науки, лишает нас возможности понять неизменно существующую связь между моделью человека и задачами, которые решает экономическая теория, в то время как сама проблема в значительной степени диктует методологический подход к ее решению.

В силу вышеизложенных соображений эволюция экономического человека будет в данной работе исследована в обоих аспектах: через историю как эксплицитной, так и в первую очередь имплицитной методологии экономической науки.

² Примером такого подхода является, например, работа [303].

2.1. Английская классическая школа

2.1.1. Предыстория

Отправной точкой нашего анализа будут труды представителей английской классической школы и в первую очередь «Богатство народов» Адама Смита. Разумеется, всякий выбор момента, когда «началась» научная политическая экономия, условен. Элементы экономической теории и связанные с ними представления о хозяйственном поведении человека можно найти уже у Аристотеля и средневековых схоластов [374, 430]. Но в эпоху античности и средневековья экономика не была еще самостоятельной подсистемой общества, а являлась функцией его социальной организации [353, р. 49]. Соответственно сознание и поведение людей в области экономики подчинялось или по крайней мере обязано было подчиняться, с точки зрения авторов, трактовавших хозяйственные проблемы, моральным и (особенно для средневековья) религиозным нормам, существующим в обществе и подкрепленным властью и авторитетом государства. Как пишет А. В. Аникин, «основной вопрос состоял в том, что должно быть в экономической жизни в соответствии с буквой и духом Писания» [17, с. 42]. Из этого, конечно, следует, что реальная мотивация людей и ее отличия от нормативной мотивации, диктовавшейся религией и моралью, не проникали в труды мыслителей античности и средневековья. Наблюдения относительно того, что скупость людей не знает предела, они стремятся покупать дешево, а продавать дорого и т. д., как и примеры более благородных мотивов, можно встретить и у Аристотеля, и у Августина. Но наблюдения эти не выходят за рамки здравого смысла, на них не основаны никакие теоретические выводы, которые можно было бы отнести к экономической науке. Для создания систематической описательной, а не нормативной экономической теории в докапиталистическую эпоху еще не было предпосылок.

Лишь становление рыночного хозяйства — первой экономической системы, не опирающейся на непосредственное принуждение, — и связанное с этим обособление экономической подсистемы общества создали предпосылки для научного исследования и систематизированного описания хозяйственной деятельности людей. Выделение политической экономии из общей дисциплины, называемой моральной философией, произошло благодаря особой модели человека, легшей в основу новой самостоятельной науки.

Главным моментом этой модели была специфическая *мотивация*: собственный интерес или стремление к богатству как главный мотив поведения. основополагающая роль в этом процессе принадлежит книге «Богатство народов» А. Смита. Но прежде чем перейти к непосредственному изложению модели Смита, целесообразно остановиться на его основных теоретических и методологических предшественниках.

«Богатство народов» Смита продолжало долгий спор о соотношении частных интересов и общего блага, участниками которого были английские экономисты и философы XVII—XVIII вв. Экономическая мысль предшествовавшей и современной Смицу эпохи была главным образом представлена трактатами меркантилистов. Эти произведения носили более нормативный, чем дескриптивный характер. В центре их внимания была фигура не рядового экономического субъекта, а законодателя, но и он понимался скорее как идеальный ³властитель, чем как политик, действующий в реальных условиях. Собственный интерес его подданных признавался, но обсуждению подлежали лишь условия, на которых он может разрешить им действовать по собственному усмотрению, в соответствии с их природными эгоистическими наклонностями, которые законодатель должен подчинить интересам государства и держать в узде.

Виднейший представитель позднего меркантилизма Дж. Стюарт в книге «Исследование основ политической экономии» (1767 г.) писал: «Принцип собственного интереса... будет ведущим принципом моего предмета... Это единственный мотив, которым государственный деятель должен пользоваться, чтобы привлечь свободных людей к планам, которые он разрабатывает для своего правительства». И далее: «Общественный интерес (public spirit) настолько же излишен для управляемых, насколько он обязан быть всемогущим для управляющего» (цит. по [328, р. 21]). Таким образом, некоторые экономисты меркантилистского толка уже использовали модель человеческой мотивации, характерную для смитовского «Богатства народов», но делали на ее основе выводы, противоположные выводам Смита: человек несовершенен (эгоистичен), поэтому его надо направлять к общему благу.

Принцип собственного интереса можно найти и в трудах оппонентов меркантилизма — французских физиократов. Так, Кенэ

³ Рекомендации последнему можно найти скорее в трактате Н. Макиавелли «Государь». Естественно, что Макиавелли не идеализирует и управляемый государем народ. См. [19, гл. 5].

пишет, что «совершенство хозяйственной деятельности состоит в том, чтобы при наибольшем сокращении расходов получить наибольшее приращение выгоды» (цит. по [49, с. 23]). При этом, согласно Кенэ, «сущность порядка такова, что частный интерес одного никогда не может быть отделен от общего интереса всех» — отсюда и знаменитый лозунг «laissez faire» (там же). Однако естественный порядок, о котором идет речь, — это *идеал*, который должен быть открыт изобретательным умом и реализован просвещенным деспотизмом, тогда как в «Богатстве народов» те же выводы делаются относительно *реально существующей* экономики.

Но наиболее остро проблема частных интересов и общественного блага была поставлена все же не экономистами, а философами в контексте теорий общественного договора. Великий английский философ Т. Гоббс в своей книге «Левиафан» (1651 г.) назвал собственный интерес людей самой могущественной и самой разрушительной человеческой страстью [37]. Вообще представление о том, что человек движим страстями и необузданными порывами присуще не только Гоббсу, но и Спинозе и другим философам той эпохи. Отсюда — «война всех против всех», единственный выход из которой может состоять в том, чтобы люди отдали часть своих прав авторитарному государству, защищающему их от самих себя.

С тех пор на протяжении столетия британские философы-моралисты — Р. Камберленд, А. Шефтсбери, Ф. Хатчесон и др. — пытались опровергнуть постулированный Гоббсом антагонизм интересов индивида и общества с помощью различных логических построений. Суть их аргументов можно сформулировать так: человек не настолько плох, чтобы нуждаться в неусыпном контроле со стороны государства. Эгоистические мотивы в его поведении уравновешены альтруизмом и дружескими чувствами. Среди этих философов мы встречаем Дж. Локка, учителя Смита Ф. Хатчесона и самого Смита — автора трактата «Теория нравственных чувств» (1759 г., см. ниже).

Но наиболее близким предшественником Смита в вопросе о соотношении частных и общественных интересов (хотя сам Смит никогда бы этого не признал) можно считать Бернара Мандевиля, автора знаменитого памфлета «Басня о пчелах» (1723 г.), в котором весьма убедительно доказывается связь между частными пороками, создающими рынок сбыта для многих товаров и источник существования для их производителей, и общим благом. Мандевиль показал, что помимо государственного принуждения существует другой способ «приручить» разрушительные челове-

ческие страсти, связанные с эгоистическими интересами, и поставить их на службу обществу. Этот способ заключается в экономической деятельности.⁴ В результате определенные «страсти», ранее считавшиеся предосудительными: жадность, стяжательство, стремление к выгоде, приобретают привилегированный статус под именем *интересов* [251].

Таким образом, Мандевилль в эпатажной художественно-полемической форме формулирует тезис, положенный в основание «Богатства народов»: люди эгоистичны, но *тем не менее* государство не должно вмешиваться в их дела — достаточно обеспечить свободное функционирование экономики [17, с. 117—121]. Хотя моральная позиция Мандевиля была для Смита неприемлемой, его идейное влияние на автора «Богатства народов» едва ли можно подвергнуть сомнению.

Из методологических влияний на автора «Богатства народов» прежде всего следует упомянуть методологию физического исследования И. Ньютона, согласно которой главная роль принадлежит дедукции из нескольких основных абстрактных положений, дополняемой конкретными особенностями по мере приближения к практике. Не случайно единственный труд Смита по вопросам методологии был посвящен именно истории метода в астрономии. Идея о том, что Ньютонова механика должна послужить образцом для методологии общественных наук, в XVIII в. получила широкое распространение. Так, Гельвеций в трактате «Об уме» (1758 г.) сопоставлял роль, которую играет принцип собственного (эгоистического) интереса в жизни общества, с ролью закона всемирного тяготения в неживой природе⁵

2.1.2. Адам Смит

Таким образом, идея экономического человека как человека, руководимого собственным интересом, в конце XVIII в. просто носилась в европейском воздухе. Но нигде и ни у кого она не была сформулирована настолько отчетливо, как в «Богатстве народов».

⁴ См. [169, S. 46]. Автор отмечает, что эта точка зрения часто встречалась в социально-философских трактатах XVII—XVIII вв.

⁵ К естественнонаучному образцу для общественных наук, и в частности к «гравитационной» роли собственного интереса, мы еще вернемся в связи с Бентамом.

Вместе с тем Смит стал первым экономистом, положившим определенное представление о человеческой природе в основу целостной теоретической системы.⁶

В самом начале «Богатства народов» он пишет о свойствах человека, налагающих отпечаток на все виды его хозяйственной деятельности [113, с. 27—29]. Во-первых, это «склонность к обмену одного предмета на другой» (подобная предпосылка позволяет Смицу объяснить обмен *эквивалентов*, а не предметов, имеющих разную ценность для продавца и покупателя, как у Госсена и австрийской школы); во-вторых, собственный интерес, эгоизм, «одинаковое у всех людей постоянное и неисчезающее стремление улучшить свое положение» [113, с. 253]. Эти свойства взаимосвязаны: в условиях широкого развития обмена невозможно установить с каждым из партнеров личные отношения, основанные на взаимной симпатии. Вместе с тем обмен возникает именно потому, что даром получить нужные⁷ предметы у эгоистичного по природе соплеменника невозможно.

Отмеченные свойства человеческой природы имеют у Смита важные экономические последствия. Они лежат в основе системы разделения труда, где индивид выбирает такое занятие, при котором его продукт будет иметь большую ценность, чем в других отраслях. «Каждый отдельный человек постоянно старается найти наиболее выгодное приложение капитала, которым он может распоряжаться. Он имеет в виду собственную выгоду, а отнюдь не выгоды общества» [113, с. 331].

Однако Смит в отличие от Гоббса и меркантилистов не противопоставляет частный интерес общему благу («богатству народов»). Дело в том, что это богатство равно, по Смицу, сумме ценностей, созданных во всех отраслях хозяйства. Таким образом, выбирая отрасль, где его «продукт будет иметь большую стоимость, чем в других отраслях», человек, ведомый эгоистическим интересом, самым непосредственным образом увеличивает богатство общества [113, с. 265—276]. Когда же приток капитала из других отраслей в более рентабельную достигнет такого уровня, что цен-

⁶ Дж. Стиглер назвал эту систему * величественным дворцом, построенным на граните собственного интереса» [407, р. 265].

⁷ «... Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, но тщетно было бы ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них» [113, с. 27—28].

ность товаров в последней начнет падать и ее сравнительная выгодность исчезнет, собственный интерес начинает направлять владельцев капитала в другие сферы его приложения, что опять-таки в интересах общества. Смит не доказывает строго тезис о совпадении общего интереса и интересов всех членов общества, ограничиваясь метафорой «невидимой руки». Однако очевидно, что автоматический, не требующий государственного вмешательства межотраслевой перелив капитала, движимый собственным интересом его владельцев, играет в схеме Смита исключительно важную роль. Именно здесь Смит непосредственно использует сформулированную им вначале предпосылку, касающуюся человеческой мотивации.

Рассматривая роль, которую играет мотив собственного интереса у Смита, мы не можем обойти проблему, с которой сталкиваются все исследователи его творчества. Дело в том, что основанная на собственном интересе модель человеческой мотивации в «Богатстве народов», казалось бы, не согласуется с ее трактовкой в первом большом произведении Смита — «Теории нравственных чувств» (1759 г.).⁸ Здесь Смит подчеркивает, что поведение человека направляется «симпатией», т. е. умением поставить себя на место другого (в современной психологии это качество называется *эмпатией*) и желанием заслужить одобрение «беспристрастного наблюдателя». Собственный интерес при этом не отрицается, но Смит подчеркивает его ограниченность: он оперирует только в рамках «справедливого». Однако противоречие между Смитом-моралистом и Смитом-экономистом во многом кажущееся.⁹ С одной стороны, Смит утверждает, что «не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов» [113, с. 28] именно потому, что развитая система разделения труда ставит нас в отношения с людьми, к которым мы можем не испытывать симпатии. Таким образом, этика у Смита невозможна без учета собственного интереса, тогда как политическая экономия вполне может обойтись без учета чувства симпатии. С другой стороны, и в «Богатстве народов» Смит отнюдь не идеализирует эгоизм владельцев капитала: он хорошо понимает, что собственный интерес капиталистов может заключаться не только в производстве выгодных продуктов, но и в ограничении аналогичной деятельности

⁸ Подробнее о соотношении двух главныхopusов Смита и его этической теории см. [80, гл. 1].

⁹ См., в частности [192].

конкурентов. Он даже отмечает, что норма прибыли, как правило, находится в обратной зависимости от общественного благосостояния и поэтому интересы купцов и промышленников в меньшей степени связаны с интересами общества, чем интересы рабочих и землевладельцев. Более того, этот класс «обычно заинтересован в том, чтобы вводить общество в заблуждение и даже угнетать его» [113, с. 195], пытаясь ограничить конкуренцию. Но если государство поддерживает свободу конкуренции, то собственный интерес может объединить разрозненно действующих эгоистов в упорядоченную систему, обеспечивающую общее благо. Таким образом, Смит демонстрирует, что *даже при самых худших предположениях относительно человеческой природы* рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции, все равно дает лучший результат, чем¹⁰ принудительная регламентация экономической деятельности. Так Смит развязывает узел, образованный переплетением личных и общественных интересов.

Изложенная нами схема того, как работает мотив личного интереса в теоретической системе Смита, не должна создавать впечатления, что мотивация экономического поведения понимается автором «Богатства народов» чисто абстрактно. Смит выводит своего движимого собственным интересом субъекта не из умозрительных соображений о природе человека, а из своих наблюдений за окружающим его реальным миром. В «Богатстве народов» еще нет резкого отделения теории от эмпирии. Так, Смит не сводит собственный интерес людей к получению денежных доходов наподобие максимизации прибыли: на выбор занятий помимо заработка влияют также приятность или неприятность занятия, легкость или трудность обучения, постоянство или непостоянство занятий, больший или меньший престиж в обществе и, наконец, большая или меньшая вероятность успеха. Например, люди, занимающиеся неприятным, презираемым обществом делом, — мясники, палачи, кабатчики — вправе претендовать на большую прибыль, и т. д. [113, с. 88—89]. О широкой трактовке Смитом моти-

¹⁰ Как подчеркивает Дж. Бьюкенен, презумпция экономического человека — эгоиста является единственно возможной при сравнительном анализе различных общественных институтов, точно так же, как презумпция несовершенства человеческой природы неизбежна при сравнении различных политических систем. Преимущества демократии над деспотией основаны на том, что при демократии пребывание у власти плохих людей нанесет обществу меньший ущерб, хотя благородный и просвещенный деспот способен принести обществу больше пользы, чем любая демократическая власть [185, р. 56—61].

ва собственного интереса свидетельствует и пример, приводимый С. Холландером: Смит пишет, что, несмотря на то что рабство всегда менее эффективно, чем система наемного труда, в ряде случаев, там где разница в рентабельности не так велика, землевладельцы предпочитают использовать рабов, поскольку это удовлетворяет их «любовь к доминированию». С другой стороны, в американских колониях Англии труд рабов применяется именно там, где он экономически более выгоден (на плантациях табака и сахарного тростника), а там, где это не так (при выращивании зерновых), рабы отпускаются на свободу, так что в целом собственный материальный интерес все же пересиливает стремление к власти [258, р. 315—316].

Перечисленные Смитом дополнительные факторы компенсируют неравенство доходов и тоже входят в целевую функцию экономического субъекта. Смит различает также интересы и цели представителей основных классов современного ему общества: собственников земли, наемных рабочих и капиталистов.

Столь же реалистичен подход Смита и к другим компонентам модели человека: его интеллектуальным способностям и информационным возможностям. Индивид, согласно Смицу, далеко не всегда может предвидеть последствия своих поступков. Более всего он компетентен в том, что затрагивает его личные интересы. Он лучше, чем кто-либо другой, в том числе и государственный чиновник, способен идентифицировать свой собственный интерес. Эта идея имела особое значение в полемике Смита с меркантилистами, и она составляет основной мотив *Богатства народов»: «Государственный деятель, который попытался бы давать частным лицам указания, как они должны употреблять свои капиталы, обременил бы себя совершенно излишней заботой» [113, с. 332—333].

2.1.3. Давид Рикардо

«Начала политической экономии и налогового обложения» Ц. Рикардо представляют собой иной тип экономического исследования по сравнению с «Богатством народов» А. Смита. Теория Рикардо намного более, чем теория Смита, напоминает Ньютону механику: с помощью дедукции из нескольких абстрактных предпосылок — убывающего плодородия почвы, мальтусовского закона народонаселения и собственного интереса как основного мотива экономической деятельности — он сделал далеко идущие выводы

относительно долгосрочного движения заработной платы, нормы прибыли и ренты и таким образом вывел законы распределения доходов между основными общественными классами. При этом у него отсутствует какое-либо эксплицитное изложение допущений относительно человеческой природы. Предпосылка собственного интереса проявляется у Рикардо главным образом в допущении о выравнивании норм прибыли в разных отраслях путем перелива капитала: «Это неугомонное стремление всех капиталистов оставлять менее прибыльное дело для более прибыльного создает сильную тенденцию приводить прибыль всех к одной норме» [109, с. 81]. При этом, как и у Смита, собственный интерес не сводится к чисто денежному: «Капиталист, ищущий прибыльного применения для своих средств, естественно, будет принимать во внимание все преимущества одного занятия перед другим. Поэтому он может поступиться частью своей денежной прибыли ради верности помещению, опрятности, легкости или какой-либо другой действительной или воображаемой выгоды, которыми одно занятие отличается от другого» [109, с. 82—83], что фактически приводит к разным нормам прибыли в разных отраслях.

Как и Смит, Рикардо отмечал специфику экономического поведения отдельных классов, среди которых лишь капиталисты до некоторой степени ведут себя в соответствии с логикой собственного интереса, но и это стремление модифицируется различными привычками и предрассудками, например упрямым нежеланием расставаться с гибнущим предприятием или предубеждением против выгодных вложений капитала за границей, побуждающим «большинство лиц со средствами скорее довольствоваться низкой нормой прибыли у себя на родине» [109, с. 118]. Что же касается рабочих, то их поведение, как отмечал Рикардо, подчинено привычкам и инстинктам [109, с. 86, 95], а землевладельцы представляют собой праздных получателей ренты, не властных над своим экономическим положением.

Упоминания о границах мотива собственного интереса наводят на мысль, что Рикардо считал эту предпосылку научным допущением, приемлемым при анализе долгосрочных процессов. Рикардо считал закономерным предметом научного экономического анализа лишь такое поведение людей, которое продиктовано их личными интересами, так как «если бы мы предположили другое иное правило поведения, мы не знали бы, где остановиться».¹¹ Он полагал, что построенная таким образом теория не может быть

¹¹ Из письма Рикардо Т. Мальтусу (цит. по [281, р. 53]).

опровергнута фактами. Но, оставаясь на позициях философии естественного права, Рикардо, как и Смит, не слишком ясно различал логику модели и логику самой действительности и не ощущал, что принятая им поведенческая предпосылка влияет на результат анализа. Модель собственного интереса он понимал одновременно как образец рационального экономического поведения [421, S. 196]. При всей «дедуктивности» своей экономической теории Рикардо, как и Смит, не прибегал к сильным абстракциям относительно человеческого поведения в экономике, а удовлетворялся моделью человека, не слишком далеко вышедшей *а пределы обыденного опыта. (Правда, опыт этот, как отмечал впоследствии Маршалл, ограничивался знакомством с англичанами, жившими в больших городах [88, т. 3, с. 197]).

Итак, в произведениях английских классиков — в явном виде / Смита и в неявном у Рикардо — использовалась модель человека, которая характеризуется:

1) определяющей ролью собственного интереса в мотивации экономического поведения;

2) компетентностью (информированностью+сообразительностью) экономического субъекта в собственных делах;

3) конкретностью анализа — учитываются классовые различия в поведении и различные, в том числе неденежные, факторы шагосостояния.

Эти свойства экономического субъекта (особенно развитые у капиталистов) Смит и Рикардо считали изначально присущими каждому человеческому существу. Критики же капитализма, считающие его преходящим этапом в истории человечества, отмечают, что такая концепция человека была продуктом складывавшейся в ту эпоху буржуазного общества, в котором «не осталось [никакой другой связи между людьми, кроме голого интереса, [никакого другого мотива, регулирующего совместную жизнь, кроме гоистического расчета» [86, т. 7, с. 90—91]. Значение этой модели человека для истории экономической мысли состоит прежде всего в том, что с ее помощью политическая экономия выделилась из моральной философии как наука, имеющая свой предмет — деятельность экономического человека.

Но еще раз подчеркнем, что ни для Смита, ни для Рикардо не была характерна рефлексия по поводу предпосылок экономического исследования.¹² Эту задачу выполнили другие экономисты.

¹² Хотя Смицу принадлежит удивительно тонкий анализ научного метода вообще на примере астрономии [402/3].

2.1.4. Методологи: Нассау Уильям Сениор и Джон Стюарт Милль

Первые опыты дескриптивной экономической методологии связаны с осмыслением опыта английской классической школы политической экономии. Смит и Рикардо не предприняли попыток объяснить свой метод, видимо потому, что он казался им очевидно правильным и не нуждавшимся в обосновании [172, р. 52]. Однако так представлялось далеко не всем и новая наука политическая экономия подверглась суровой критике, главным образом с позиций морали (см. главу 1), за чрезмерно узкий взгляд на человеческую природу, сведенную к приобретательским, эгоистическим мотивам. Такая критика потребовала от экономистов более глубокого обоснования своих теорий. Естественно, внимание методологов было обращено исключительно на проблему мотивации, поскольку другие компоненты модели человека классической школы (см. раздел 2.1) вопросов не вызывали. Эта защита имела два направления [241, S. 146].

Первое (антропологическое) сводилось к тому, что экономический человек существует в действительности: в естественности и распространенности эгоистической мотивации (собственного интереса) можно легко убедиться с помощью наблюдений и интроспекции. Такова была точка зрения Н. У. Сениора [385], включающего в число основных общих положений экономической науки «желание каждого человека получить как можно больше предметов, составляющих богатство, с наименьшими возможными жертвами» [384, р. 30], хотя Сениор отмечал, что разные люди испытывают это желание с разной интенсивностью, а также признавал наличие у людей других мотивов помимо стремления к богатству.¹³ Но выводы, сделанные из этих положений, подчеркивал Сениор, справедливы лишь в отсутствие искажающего воздействия других факторов. Если же нам удастся определить, в каких случаях можно ожидать этого воздействия и какова будет его сила, мы сможем, как считает Сениор, трактовать экономическую науку как «позитивную», а не «гипотетическую» [385].

Второе направление (методологическое) представляли работы

¹³ В более поздних изданиях Сениор убрал слово «предметы» и включил в «богатство» такие компоненты, как «власть», «известность», «отдых», «блага для близких и друзей» и даже «пользу для общества» [385, р. 27]. Правда, неясно, как именно Сениор собирался учитывать все эти мотивы в экономической теории.

ж. С. Милля [325]. Милль, искушенный философ и автор основополагающей работы о логике различных наук, был далек от наивной веры своих предшественников в вечность и естественность 'собственного интереса' и считал экономическое человека необходимым для анализа абстракцией. Он подчеркивал, что политическая экономия охватывает не все поведение человека в обществе: Юна рассматривает его лишь как существо, желающее обладать югатством и способное сравнивать эффективность разных средств для достижения этой цели. Она полностью абстрагируется от любых других человеческих страстей и мотивов, кроме тех, которые можно считать вечными антагонистами стремления к богатству, а именно отвращения к труду и желания безотлагательно пользоваться дорогостоящими наслаждениями. Их она до определенной степени включает в рассмотрение, поскольку они не просто иногда ступают в конфликт со стремлением к богатству, как другие мотивы, но постоянно сопровождают его в качестве тормоза или посяхи, и, следовательно, рассматривая стремление к богатству, мы можем не рассматривать и эти побуждения» [325, р. 321]. Таким образом, политическая экономия, согласно Миллю, с самого начала должна признавать ограниченность стремления к материальному богатству, хотя ограничивающие факторы сводятся к двум **неназванным**, очевидно самым важным из прочих человеческих мотивов, имеющих отношение к экономике. Милль не поясняет причины такого отбора, но мы можем это сделать за него: эти мотивы представляют собой не что иное, как *внутренние ограничения* с которыми сталкивается всякое стремление к богатству. Неудивительно, стремление к богатству было бы ограничено лишь количеством материальных ресурсов, находящихся в данный момент в распоряжении субъекта, и не сопряжено с затратами его энергии, то условие имеет и непосредственный экономический смысл. Дело в том, что *ценность* товара теории английской классической школы определяют через трудовые затраты. Если бы «отвращения к труду» не существовало, то товары просто не имели бы ценности (ничего бы не стоили) для своих производителей. Аналогично презрение капиталистами своего «желания безотлагательно пользоваться наслаждениями» является в конечном счете главной причиной существования *капитала*.¹⁴ Следовательно, нежелание трудиться

¹⁴ «...Различие между капиталом и некапиталом заключается не в разности товаров, а в намерениях капиталиста употребить их так, а не иначе (т. е. на производительные цели, а не на потребление. — В. А.)» [3, т. 1, с. 151].

ся и откладывать на завтра то, что можно потребить сегодня, ведет к уменьшению производства ценностей и вложений капитала, а значит, ограничивает богатство общества. Отсюда вытекает необходимость рассматривать их в рамках политической экономии вслед за главным мотивом стремления к богатству (кстати, то же самое, как отмечает Милль, можно сказать и о мотиве продолжения рода).

Милль считал описанную им модель человека в политической экономии безусловно односторонней по сравнению с намного более сложной действительной его мотивацией: «Вероятно, ни об одном человеческом действии нельзя сказать, что, совершая его, человек не испытывает прямое или косвенное воздействие других импульсов помимо стремления к богатству» [325, р. 322]. Однако если объект изучения находится под воздействием нескольких сил, каждая из них должна быть рассмотрена отдельно. Политическая экономия ограничивается анализом поведения человека, стремящегося к богатству. Поэтому ее выводы применимы там, где этот мотив является главной целью, и неприменимы во всех других случаях. Методологическое обоснование экономической человека, естественно, предполагает более узкую область применения экономической теории, чем антропологическое обоснование. Более того, поскольку в науке «главная цель рассматривается как единственная» [325, р. 323], на практике полученные ею выводы следует дополнить учетом воздействия других факторов (например, привычек и обычаев). («То, что верно абстрактно, верно и конкретно, но с надлежащими допущениями» [325, р. 326]). Однако в рамках самой науки воздействие остальных факторов не изучается, за исключением особо важных случаев, например закона народонаселения (в те времена считалось, что стремление к продолжению рода независимо от стремления к богатству) [325, р. 323]. В этом случае, как отмечает Милль, научная строгость уступает практической полезности (*ibid.*).

Таким образом, экономический человек в трактовке Милля — это не реальный человек, знакомый нам по наблюдениям за собой и другими людьми, как это было у Сениора, а *научная абстракция*, выделяющая один-единственный мотив из всего спектра человеческих побуждений. Подобный метод является, согласно Миллю, единственным подлинно научным способом анализа для общественных наук, в которых невозможны эксперимент и опирающаяся на него индукция.

В этом смысле политическая экономия, по Миллю, подобна геометрии: ее исходный пункт — не факты, а априорные предположения (абстракция человека, стремящегося только к богатству,

может быть в какой-то мере уподоблена, по мнению Милля, абстракции прямой линии, имеющей длину, но не имеющей ширины [325, р. 325—326]. Однако априорно выделяемый мотив является не фиктивным, произвольным, а вполне реальным — модель экономического человека подсказывают нам интроспекция и наблюдения за другими людьми. Таким образом, различие между антропологическим и методологическим подходами к модели экономического человека заключается в сравнительной важности интроспекции и абстракции.¹⁵

Важно отметить, что кроме мотивационного компонента Милль впервые выделяет в экономической модели человека и когнитивный — способность сравнивать эффективность различных средств для достижения цели.

Эти методологические воззрения Милль в какой-то мере пытался воплотить в своем главном экономическом труде — «Основах политической экономии». Однако в нем совершенно отсутствуют какие-либо упоминания об избранной автором методологии исследований и ссылки на его более ранние методологические работы. Более того, зачастую складывается впечатление, что Милль-экономист и Милль-методолог — это два разных человека. Цело в том, что «Основы политической экономии», как об этом пишет сам Милль в предисловии, были задуманы как «работа, по своему назначению и общей концепции подобная труду Адама Смита», для которого характерно «практическое приложение принципов политической экономии» и, следовательно, «обращение к более широким обобщениям, чем позволяет себе чистая политическая экономия» [93, т. 1, с. 76]. Отсюда смешанный характер того труда, в котором абстрактное изложение на основе априорных предпосылок сменяется описанием исторических фактов. В целом имплицитная методология Милля в «Основах» не отличается от имплицитной методологии Смита и Рикардо. Особый интерес представляют проиллюстрированные Миллем отклонения от ютива стремления к богатству в маленькой главе «О конкуренции и обычаях» [93, т. 1, с. 394—402].

¹⁵ Интересно, как прореагировал на методологию Милля сам Сениор: Мне кажется, что, если мы заменим гипотезу г-на Милля о том, что огаство и дорогостоящие развлечения являются *единственными* объектами человеческого желания, тезисом о том, что они являются *универсальными и постоянными* объектами желания, что их желают все люди во все времена, мы заложим столь же твердую основу для наших последующих рассуждений и поставим истину на место произвольной предпосылки» (цит. по [310, р. 106]).

Как пишет автор, английская политическая экономия закономерно предполагает, что распределение продукта происходит под определяющим воздействием конкуренции. Однако в реальности часты случаи, когда обычаи и привычки оказываются сильнее. Милль отмечает, что «принципом, в сколько-нибудь значительной степени регулирующим соглашения экономического характера, конкуренция стала лишь с недавнего времени» [93, т. 1, с. 395]. Но и в современной ему экономике «обычай успешно удерживал свои позиции в борьбе с конкуренцией даже там, где вследствие многочисленности конкурентов и общей энергии, проявляемой в погоне за прибылью» [93, т. 1, с. 401], она получила сильное развитие. Что же говорить тогда о странах континентальной Европы, «где люди довольствуются меньшими денежными барышами, не столь дорожа ими по сравнению со своим покоем или своими удовольствиями?» (там же). Здесь очевидно, что Милль полностью разделяет концепцию экономического человека Смита и Рикардо (ведь конкуренция есть единственно возможный способ сосуществования юридически свободных «экономических человек»), сознавая в то же время ее ограниченную применимость во времени и пространстве.

Несмотря на то что описание экономического человека, сделанное Миллем, отличается несомненной философской глубиной и звучит вполне современно и в наши дни, оно не нашло поддержки у многих последующих экономистов-теоретиков. Им более импонировала точка зрения Сениора, согласно которой предпосылки экономического исследования основаны не на гипотезах, а на «несомненных фактах, касающихся человеческой природы и мира», одним из которых является «желание приобрести богатство с наименьшими жертвами» [189, р. 68]. Наиболее энергично эту точку зрения отстаивал А. Маршалл в I книге «Принципов экономической науки», но его методологические воззрения удобнее будет разобрать в разделе 2.5.

Главным компонентом модели человека английской классической школы была специфическая мотивация — собственный интерес. Именно это выделило политическую экономию из моральной философии, трактовавшей человеческую мотивацию более широко.

Главной теоретической проблемой, которую позволяла решить принятая на вооружение классической школой модель человека, была проблема межотраслевой конкуренции, движения капитала, выравнивания нормы прибыли — процессов, соединяющих

озытвенную деятельность разрозненных эгоистов в гармоничную общественную систему.

.2. Противники экономического человека: историческая школа

[аиболее сильная оппозиция английской классической школе возникла в Германии, где сложилась иная, не похожая на английскую, комбинация исторических и идеологических условий, равнительно отсталая экономика с наличием полуфеодальных элементов и слабым развитием конкуренции и специфический социально-политический строй: мелкие государства, сильные союжные и цеховые структуры — все это никак не располагало к быстрому и бесконфликтному усвоению фритредерских идей «Боггства народов» (которое было немедленно переведено на немецкий язык). Реакции отторжения способствовала и идейная среда, характерная для Германии той поры.¹⁶

Во-первых, историзм был присущ немецкой мысли в значительно большей степени, чем английской: по Гегелю, развитие зловещества можно понять лишь путем философского анализа **Икономерностей** действительного исторического процесса. На юридических факультетах, которые занимали особое положение в германских университетах — в них готовили многочисленную армию чиновников, — законы изучали как продукт длительного исторического развития. К истории обращались и влиятельные представители немецкого романтизма в философии, литературе и искусстве: они искали в ней достойный подражания национальный идеал, который объединил бы раздробленные немецкие земли. Напомним, что Смит, хотя в его книге можно встретить массу исторических примеров, не выводил свои идеи из опыта истории, напротив, иллюстрировал их с его помощью. Сами же идеи ли явно от «естественной природы человека».

Во-вторых, немецкая идеология той поры была этатистской, телевекая философия истории видела в современном государстве свою вершину. Для немецких мыслителей индивиду существовал ради государства, а не наоборот, как для Смита и Рикардо

¹⁶ О ней, а также о связи гегелевской философии с политической экономией см. [125].

[230, р. 91].¹⁷ Государство никак не может быть сведено к простой совокупности своих граждан. Оно защищает их и обеспечивает им достойную жизнь. Соответственно и экономическая наука Германии того времени, так называемая камералистика, являлась по сути дела развернутым предписанием того, как управлять государством, и была похожа скорее на армейский устав, чем на описательную науку. Историзм и отражение существенной роли государственных институтов предполагают менее абстрактный взгляд на экономическую систему и экономическое поведение, чем гипотеза о гармоничном сосуществовании атомистических эгоистов. Это неизбежно наложило сильный отпечаток на развитие оригинальной немецкой школы экономистов, получившей название исторической.

Конституирующим признаком исторической школы была ее критика английской классической экономики (в области самостоятельных позитивных разработок достижения исторической школы намного скромнее). Экономисты-историки ставили в вину классической школе: *1) универсализм, 2) рудиментарную, основанную на эгоизме психологию и 3) злоупотребление дедуктивным методом» [49, с. 306]. Легко заметить, что три этих обвинения взаимосвязаны и относятся в первую очередь к модели экономического человека: именно его «рудиментарную психологию» английские классики без должных оснований распространяют на все времена и страны (упрек № 1) и делают из нее далеко идущие выводы (упрек № 3). Представители исторической школы, так же как и Милль, понимали, что модель экономического человека представляет собой абстракцию, но в отличие от Милля считали ее применение неправомерным как из научных, так и из этических соображений.

Они (в первую очередь Б. Гильдебранд и К. Книс) выступали против методологического индивидуализма классической школы, считая подходящим объектом анализа для экономиста народ, причем не как простую совокупность индивидов, а как «национально и исторически определенное, объединенное государством целое» [285, S. 157]. (Не случайно экономическую науку в Германии до сих пор часто называют национальной экономией — Nationalökonomie или учением о народном хозяйстве — Volkswirtschaftslehre). Что же касается отдельного человека, то он, по сло-

¹⁷ «Романтический» немецкий экономист Адам Мюллер (1779—1829), идейный противник своего знаменитого шотландского тезки, считал государство высшей человеческой потребностью.

ам Б. Гильдебранда, «как существо общественное есть прежде сего продукт цивилизации и истории. Его потребности, его обращение и его отношение к вещественным ценностям, равно как и людям, никогда не остаются одними и теми же, а географические и исторически непрерывно изменяются и развиваются вместе со всею образованностью человечества» [36, с. 19].

Среди этих факторов, определяющих индивида как часть нации, в первую очередь упомянуты географические: природные условия, принадлежность к той или иной расе и «национальный фактор» [285, S. 68—84]. Так, по мнению Книса, для англичан характерны расчетливый эгоизм, национальная гордость, чувство юловой принадлежности, мужество, необходимое для самоуправления. Французам присущи стремление к равенству, наслаждениям и новшествам, хороший вкус. Немцы отличаются обдуманностью действий, прилежанием, гуманизмом и чувством справедливости. Находится, что сказать и об итальянцах, голландцах, испанцах. (Поучительно сопоставить здесь подход исторической школы с подходом Смита. В своих «Лекциях по юриспруденции» Смит доказывает, что превосходство голландцев над англичанами в пунктуальности и честности объясняется не национальным характером, а скорее большим распространением в Голландии мотива собственного интереса [401, р. 538]). Что же касается исторических факторов, то под ними понимаются одновременно накопленная сумма средств производства и уровень культуры в обществе. (Это сочетание Книс называет капиталом) [285, 94—95]. В результате влияния такого набора факторов к собственному интересу добавляются еще два, гораздо более благородных, мотива хозяйственного поведения: «чувство общности» и «чувство справедливости» [285, S. 234—235, 241]. Смит, по мнению Книса, абсолютизировал современные ему общественные условия, порождающие эгоизм индивида, которые, с точки зрения немецкого экономиста, остались в XVIII в. Что же касается цивилизованного XIX столетия, то «мы больше не считаем "высшим благом" приобретение максимального количества вещественных благ и получаемое при их помощи наслаждение» [285, S. 242]. Прогресс нравов и расцвет двух упомянутых неэгоистических МОДОВ проявляются, согласно автору, в расцвете частной благотворительности. А если человек настолько альтруистичен в поведении, что делится со своими ближними, то, видимо, в производстве он тоже не руководствуется чисто эгоистическими

мотивами. В доказательство этого тезиса Книс приводит такой трогательный довод: в наши дни фабрикант платит рабочим минимальную заработную плату не по своей воле, а «только под давлением конкуренции» [285, S. 241].¹⁸

Представители исторической школы обращали внимание не только на мотивационные, но и на когнитивные характеристики экономического человека. Так, известный ирландский исследователь Клифф Лесли, представлявший английскую историческую школу, подвергал сомнению возможность свободного перелива капитала между отраслями в поисках максимальной прибыли, так как, по его мнению, банкиры и торговцы не могут точно вычислить нормы прибыли даже для своих собственных отраслей [298, р. 185]. По этой же причине выводы политической экономии, как писал Лесли, не подходят для быстро меняющихся обществ, где людям трудно производить соответствующие расчеты [298, р. 181—182].

Таким образом, модель экономического субъекта исторической школы существенно отличается от экономического человека классической школы. Если экономический человек — хозяин своих намерений и действий, то человек исторической школы представляет собой пассивное существо, подверженное внешним влияниям и движимое вперемежку эгоистическими и альтруистическими побуждениями. Такая множественность мотивов, очевидно, не оставляла места для действия объективных экономических законов (не решаясь спорить со Смитом, Книс и Гильдебранд отдавали им во власть лишь Англию XVIII в.),¹⁹ значит, и для науки политической экономии [285, S. 356—359].¹⁹ К. Книс пишет, что все экономические явления и законы «национальной экономии» порождены комбинацией двух факторов: реального (материальная внешняя

¹⁸ Приводимый им пример, очевидно, опровергает его же собственную систему: ведь если капиталист независимо от своих высоких моральных качеств вынужден совершать аморальные поступки, значит, его хозяйственная деятельность определяется в первую очередь не характером, будь он эгоистический или альтруистический, а объективными законами конкуренции.

Именно поэтому К. Маркс окрестил труды исторической школы «могилой политической экономии». Действительно, излюбленным жанром исторической школы был не теоретический трактат, а книга по истории экономической школы с изложением преимуществ многостороннего исторического метода над односторонним классическим и с иллюстрациями из области истории хозяйства. См. [86, т. 26, ч. III, 528].

еда) и личного (внутренняя духовная жизнь человека). Хозяйственная деятельность является органической частью общественной жизни, ограничена законами и моралью. Политическая же социация может смыслить лишь воздействие реального фактора, потому ее выводы носят лишь относительный характер.

Но, резко сужая допустимую область анализа экономической юрии, историческая школа одновременно привлекла внимание проблемам так называемой экономической этики — соотношения эгоистических интересов и «чувства общности и справедливости», без которых действительно невозможно представить себе цивилизованного рыночного хозяйства. Эта проблематика, от которой отмахнулась английская классическая школа, занимает важное место в современной экономической науке.

Вместе с тем, подвергая критике подход классической школы, представители исторической школы так и не смогли выдвинуть Кого-либо альтернативного объяснения экономических явлений.²⁰ Несмотря на это, популярность исторической школы была велика в Европе (включая Англию) и США второй половины XIX в. Появились и попытки соединить экономическую теорию, идущую от классиков, с эволюционно-критическим подходом исторической школы [26, т. 1, с. 25]. Попытки такого синтеза заметны, в частности, в трудах видного немецкого экономиста, одного из основателей так называемой социально-правовой школы [А. Вагнера. Его «Учебник политической экономии» открывали подразделом, озаглавленным «Экономическая природа человека». Автор подчеркивает, что главное свойство этой природы — наличие потребностей, т. е. «ощущения нехватки благ и стремление его устранить» [425, S. 9].

Потребности Вагнер делит на две группы: потребности первого порядка, удовлетворения которых требует инстинкт самосохранения, и прочие потребности, удовлетворение которых обусловлено мотивом собственного интереса. Здесь мы видим попытку расширить сферу господства собственного интереса, предпринятую под влиянием исторической школы.

Согласно Вагнеру, экономической деятельностью людей управляют эгоистические мотивы: желание выгоды и боязнь нужды, жажда одобрения и боязнь наказания (особенно у невольни-

²⁰ Как писал Г. Сиджуик, «я не вижу, каким образом их (представители исторической школы. — В. А.) возвышенный взгляд на человека полно отражается на их теории определения экономических величин» [425, с. 34—35].

ков), чувство чести и страх позора (особенно у цеховых ремесленников), стремление к деятельности как таковой и опасение последствий праздности, и один неэгоистический: чувство долга и страх перед угрызениями совести [425, S. 389].²¹

Антропоцентристский подход Вагнера к проблемам политической экономии, как известно, подверг критике К. Маркс. Однако его критика гораздо больше говорит о позиции самого Маркса, к которой здесь самое время перейти.

2.3. Концепция человека в «Капитале» Карла Маркса

О проблеме человека в произведениях К. Маркса и, в частности, в «Капитале» существует огромная литература. Данная область разрабатывается преимущественно исследователями, которых в первую очередь привлекает проблематика отчуждения, рассмотренная в философском по преимуществу разделе о товарном фетишизме.²² Составить себе полное представление о модели человека Маркса-экономиста без знакомства с концепцией человека Маркса-философа действительно вряд ли возможно. Однако подробный анализ данной проблемы не укладывается в рамки этой книги (см. [9, с. 24—30]). Общие принципы методологии «Капитала» плодотворно исследовались отечественными философами и экономистами.²³ Но модель человека, лежащая в основе экономической теории Маркса, редко подвергалась анализу.²⁴ Для методологии экономической теории Маркса характерны ярко выраженные методологический коллективизм и функционализм: такие собирательные понятия, как «человечество», «капитал», «пролетариат», фигурируют в произведениях Маркса в качестве самостоятельных, наделенных волей и сознанием субъектов, которые при этом выполняют определенную функцию как в исторически сложившейся общественной системе, так и в процессе исторического развития. Причина в том, что объективные условия капиталистического общества ставят человека в настолько жесткие рамки,

²¹ Классификация на эгоистические и неэгоистические мотивы принадлежит самому Вагнеру и, на наш взгляд, недостаточно убедительна.

²² См., в частности [69, 85 и др.].

²³ См. работы Г. А. Багатурия [18], В. А. Вазюлина [29], В. С. Выгодского [34], Э. В. Ильенкова [53], А. М. Когана [60], М. К. Мамардашвили [84], Я. А. Певзнера [102], А. Ю. Чепуренко [132], В. П. Шкрёдова [133] и др.²⁴ Немногими исключениями являются работы [12, 71, 119].

) его выбор оказывается однозначно детерминированным, а чные предпочтения просто не имеют возможности проявиться [2, р. 9—10]. Эти объективные условия задаются рабочему стоимостью его рабочей силы, а капиталисту — его стремлением к ксимальной прибыли.

Как пишет Маркс, «главные агенты самого этого способа производства, капиталист и наемный рабочий как таковые, сами являются лишь воплощениями, персонификациями капитала и наюго труда; это определенные общественные характеры, которые кладывает на индивидуумов общественный процесс производства» [86, т. 25, ч. II, с. 452].

Здесь мы ограничимся анализом в «Капитале» основного хогствующего субъекта буржуазного общества — капиталиста, ль его, по Марксу, в точности совпадает с объективной целью штала, т. е. с его ростом.²⁵ Поэтому, как и Рикардо, Маркс не гытывает необходимости рассматривать фигуру капиталиста ;ельно от капитала. Для того чтобы добиться этой цели, созна* капиталистов вовсе не должно быть непогрешимым. Напроі, их представления о капиталистической экономике противо[ивы и во многом прямо противоположны действительному южению дел.²⁶ Причиной этого является тот факт, что сущно;ые категории капиталистической системы хозяйства (стоельсть, стоимость рабочей силы, прибавочная стоимость)²⁷ на похности явлений, облеченные в денежную «вуаль», предстают

²⁵ Как отмечает Маркс, законы капиталистического производства йствуют как принудительные законы конкуренции и достигают соия отдельного капиталиста в виде движущих мотивов его деятельно» [86, т. 23, с. 326].

²⁶ «В головах агентов капиталистического производства и обращения жны получаться такие представления о законах производства, котоо совершенно отклоняются от этих законов и суть лишь выражение в **1**ании движения, каким оно кажется. Представления купца, бирже-) спекулянта, банкира неизбежно оказываются совершенно извращенщ» [86, т. 25, ч. I, с. 343].

²⁷ Немецкий термин *Wert» и английский * value* более корректно еводить как «ценность», а не как «стоимость», поскольку при этом черкивается его ценностный, а не затратный аспект (см.: Экономия школа. СПб., 1994. Вып. 3. С. 18—23). Однако в русских перево* Капитала» Маркса термины «стоимостного ряда» — стоимость, стоельсть рабочей силы, прибавочная стоимость — настолько глубоко уколвились, что во избежание недоразумений автор решил сохранить опционную терминологию.

только в превращенных формах — цены, заработной платы, прибыли. Однако для практической деятельности таких поверхностных представлений, с точки зрения Маркса, вполне достаточно.²⁸ Более того, ложное сознание участников производства в свою очередь способствует воспроизводству экономических отношений капитализма [86, т. 25, ч. I, с. 421].

Как известно, Маркс строит свою теоретическую систему путем восхождения от абстрактного к конкретному, последовательно поднимаясь от уровня к уровню. Это совместное восхождение совершают и неразрывно связанные категории «капитал» и «капиталист», а значит, мотивация и содержание сознания последнего. Попробуем проследить за некоторыми этапами этого восхождения.

Первый уровень соответствует четвертой главе первого тома («Превращение денег в капитал»). Здесь впервые на сцене появляется фигура капиталиста — как олицетворенный, одаренный волей и сознанием капитал. Напомним, что капитал на данной ступени анализа представляется еще крайне абстрактно: как неизвестным образом самовозрастающая стоимость. Абстракцией является здесь и понятие «капиталист»: «поскольку растущее присвоение абстрактного богатства является *единственным* движущим мотивом его операции, постольку — и *лишь* постольку — он функционирует как капиталист (курсив наш. — В. А.)» [86, т. 23, с. 164].

Второй уровень абстракции соответствует третьему отделу первого тома «Капитала»; на этом уровне раскрывается тайна производства абсолютной прибавочной стоимости. Капиталист здесь предстает как эксплуататор наемного труда, как классовый индивид, противостоящий другому классовому индивиду — наемному рабочему.²⁹ На этом уровне объективная функция капитала и субъективная цель капиталиста сводятся к извлечению прибавочной стоимости путем эксплуатации рабочей силы.

Другие грани образа капиталиста исследуются в четвертом отделе, посвященном производству относительной прибавочной сто-

²⁸ На наш взгляд, данный тезис весьма сомнителен. Если практика действительно постоянно подтверждает плодотворность «поверхностного, взгляда на вещи, это может быть весомым аргументом против того, чтобы видеть сущность капиталистического производства на другом уровне, соответствующем трудовой теории стоимости.

²⁹ Подробнее о «классовых индивидах» см. [12].

мости. Здесь функции капиталиста соотносятся с общественным разделением труда и ростом его производительности. Управление рабочей силой и технологическими процессами является при данном способе производства одной из функций капитала, а значит, и капиталиста.³⁰ На более конкретном уровне находится анализ **до-Ивочной** (избыточной) прибавочной стоимости. Это один из многих в «Капитале» примеров того, как более конкретная мотивация, приближающаяся к условиям реальной конкуренции, вторгается на более абстрактный уровень анализа.³¹

В целом на уровне первого тома «Капитала» мотивация капиталиста определяется производством прибавочной стоимости.³² Здесь ярко проявляются функционализм и принципиальный отказ Маркса от интенционального объяснения экономических явлений. Дело в **ДМ**, что на данном уровне абстракции анализируются только категории «сущностного ряда» (у Маркса к ним, как уже было сказано, относятся категории, фиксирующие чисто трудовую природу стоимости: абстрактный труд, стоимость, прибавочная стоимость, первичный капитал и т. д.). Эти категории, согласно Марксу, недогупны обыденному фетишизированному сознанию агентов производства, которое не может прорваться сквозь скрывающую суть вещей товарно-денежную вуаль. Поэтому сознательно стремиться к росту прибавочной стоимости капиталист не может.

Следующая важная стадия конкретизации образа капиталиста в «Капитале» Маркса, на наш взгляд, относится к третьему тому, где одна за другой вводятся категории «поверхностного» ряда: прибыль, издержки, средняя прибыль, процент, рента. Больше значение имеет отдел о проценте и предпринимательском оходе, где можно выделить абстракции капиталиста-собственника и функционирующего капиталиста.

Различие между ними — это различие между пассивным и активным капиталистом, между более абстрактной мотивацией собственника капитала и более конкретной мотивацией функционирующего капиталиста-управляющего.

³⁰ «Командование капитала становится необходимым для выполнения самого процесса труда» [86, т. 23, с. 342].

³¹ Об этом см. [60].

³² «Функция его как капиталиста состоит в том, чтобы производить прибавочную стоимость да еще при самых экономных условиях» Г86 т 5, ч. 1, с. 418].

Конкретизируется и описание информации, доступной капиталистам. В нее входит, например, представление о величине средней прибыли и компенсациях для отраслей с низким органическим строением капитала [86, т. 25, ч. 1, с. 221—230].

Однако в целом иерархическая система все более конкретных образов капиталиста так и не доходит до самой поверхности, поскольку специальное учение о конкуренции, ссылки на которое часто встречаются в тексте «Капитала», Марксом так и не было создано. Надо сказать, что сама возможность строгого логического согласования абстрактной теории стоимости и капитала с фактами конкурентного процесса, абстрактной логики капиталиста как классового индивида с поведением предпринимателя, находящегося в конкурентной среде, вызывает большие сомнения.

2.4. Маржиналистская революция

Начало 70-х гг. XIX в. в истории мировой экономической мысли ознаменовалось так называемой маржиналистской революцией. В этом тезисе есть большая доля условности: основные положения теории предельной полезности были сформулированы Г. Госсеном еще в надолго всеми забытой работе 1844 г., а начало массированного проникновения маржиналистских идей в экономическую литературу следует отнести только к середине 1880-х гг. По-разному протекала маржиналистская революция в различных странах.³³ Но факт остается фактом: публикации в 1871 г. «Теории политической экономии» У. С. Девонса и «Оснований политической экономии» К. Менгера, а в 1874 г. «Элементов чистой политической экономии» Л. Вальраса действительно заложили новые основы западной экономической теории.

Прежде чем рассмотреть модель человека, лежавшую в основе маржиналистской революции, мы, как и в случае с английской классической школой, исследуем ее корни в философской и экономической литературе прошлого.

³³ Известный историк экономической мысли М. Блауг разделяет три взаимопереплетающиеся революции: «революцию предельной полезности» в Англии и США, «субъективистскую революцию» в Австрии и «революцию общего равновесия» во Франции и Италии [414, р. 14].

.4.1. Идеиные предшественники маржинализма:

Джереми Бентам

Основоположник английского утилитаризма И. Бентам не был, трого говоря, экономистом, хотя и оказал большое влияние на экономистов, входивших в руководимый им кружок «философских радикалов»: Д. Рикардо, Дж. Милля и др., а его экономические произведения занимают три объемистых тома. Имя этого автора, как правило, редко фигурирует в курсах истории экономической мысли, хотя присутствует во всех учебниках истории философии. Но его этика содержит рекомендации по переустройству общества, основанные на своеобразной трактовке человеческой природы, которая сыграла важную роль в маргиналистской эволюции. Амбиции Бентама в области общественных наук были чрезвычайно обширны: он хотел, подобно Ньютону в физике, открыть универсальные силы, управляющие всем человеческим поведением, дать способы их измерения и в конечном счете осуществить программу реформ, которые бы сделали человека и общество лучше.

Целью всякого человеческого действия и «предметом каждой мысли любого чувствующего и мыслящего существа» Бентам провозгласил «благополучие (well-being) в той или иной форме» [264, ol. 1, p. 82], и, следовательно, единственной универсальной общественной наукой, по его мысли, должна стать эвдемоника — наука или искусство достижения благополучия.

Благополучие трактовалось им в последовательно гедонистском духе: «Природа отдала человечество во власть двум суверенным повелителям: страданию и наслаждению. Они одни указывают нам, что мы должны делать, и определяют, что мы делаем» [136, p. 1]. Страдания и наслаждения, естественно, не ограничиваются сферой чисто экономических интересов: так, любовь (силу которой Бентам сопоставлял с силой пара в физике) вполне способна превзойти денежный интерес [312, p. 212]. Бентам признает и альтруистические мотивы, но не верил в их искренность и предполагал, что за ними кроются те же эгоистические удовольствия, например от хорошей репутации, которой пользуется альтруист в обществе, и т. д. [303, p. 593]. В частности, Бентам полагал, что эгоистическая мотивация не проходит через стадию осознания человеком своих целей потому, что человеку неприятно шиматься самокопанием — это обнажает его эгоистические, не гкбряемые обществом мотивы.

Прошедший с детства утилитаристское воспитание и позднее в значительной мере преодолевший его влияние Дж. С. Милль отмечал, что узкий бентамовский взгляд на природу человека игнорирует такие мотивы, как стремление к совершенству и одобрению со стороны других людей, чувство чести и собственного достоинства, любовь к прекрасному, любовь к порядку и согласованности всех вещей, стремление к власти, стремление к действию как таковому и противоположное ему стремление к праздности [324, p. 99—101].

Но безусловная оригинальность Бентама в том, что касается модели человека, проявилась в области не мотивации, а когнитивного компонента. Бентам исходил из того, что наслаждения и страдания поддаются количественному измерению и соизмерению: «Кто не станет подсчитывать, когда речь идет о таких важных материях, как страдания и наслаждения? Люди считают, одни менее, другие более точно, но считают все», причем «из всех страстей наиболее подвержена расчетам та... что соответствует мотиву денежного интереса» [436, p. 209].

Наслаждения и страдания, согласно Бентаму, являются своего рода векторными величинами. Основными компонентами этих векторов он считает: 1) интенсивность, 2) продолжительность, 3) вероятность (если речь идет о будущем), 4) доступность (пространственная), 5) плодотворность (связь данного удовольствия с другими), 6) чистота (отсутствие элементов обратного знака, например, удовольствие, сопряженное со страданием, чистым не является), 7) охват (количество людей, затронутых данным чувством, — здесь проявляется допустимость альтруизма, о которой мы упоминали выше, — для Бентама и других мыслителей Просвещения счастье каждого не было четко отделено от счастья всех) [264, vol. 3, p. 435—436].³⁴ Важнейшими компонентами считаются первые два. Соответственно благополучие, как предполагает автор, может измеряться следующим образом: берется сумма интенсивностей всех удовольствий за данный период времени, умно-

³⁴ Разумеется, сейчас же возникает проблема, какой единицей следует измерять интенсивность наслаждений и страданий (все другие компоненты имеют естественные единицы измерения). Однозначного ответа Бентам не дает. С одной стороны, у него можно найти высказывания в пользу того, что измерителем может служить минимальное единичное ощущение — в этом можно уловить предвосхищение предельной полезности. С другой стороны, Бентам указывает, что величина удовольствий, покупаемых человеком, пропорциональна уплачиваемым за них деньгам [264, vol. 3, p. 438], а это очень напоминает будущий подход Маршалла.

сенных на их продолжительность, и из нее вычитается общее количество страданий (рассчитанное по аналогичной формуле), спытанных за тот же период (ibid., p. 440). Подсчет этот ведется для того, чтобы достичь наибольшей величины общественного лага: «максимального счастья для максимального числа людей» формулировка, впервые употребленная Ф. Хатчесоном). Бентам как и Смит) исходит из того, что интересы общества — не более чем сумма интересов граждан. Поэтому, если возникает конфликт интересов разных общественных групп, необходимо решить дело пользу тех, у кого потенциальное количество благосостояния в лучае удовлетворения их интересов будет больше, а если эти количества равны, следует предпочесть более многочисленную группу. В отличие от Смита Бентам не доверяет согласованию индивидуальных «стремлений к благосостоянию» рынку и конкуренции, он считает это прерогативой законодательства, которое должно награждать тех, кто способствует общественному благу, и наказывать тех, кто ему мешает.

Перечислим основные черты концепции человеческой природы Бентама в сопоставлении с концепцией экономического человека его современников — представителей английской классической школы. Во-первых, большая глубина абстракции. Благодаря тому модель Бентама универсальна: она годится не только для экономической сферы, но и для всех остальных областей человеческой деятельности (Бентам считал политэкономия частной отраслью эвдемоники).³⁵ Модель эта настолько абстрактна, что не елает различия между представителями различных классов.

Во-вторых, в сфере мотивации — это гедонизм, т. е. последовательное сведение всех мотивов человека к достижению удовольствия и избеганию огорчений. Необходимым следствием гедонизма является пассивно-потребительская ориентация — Бентам подчеркивает, что всякая реальность интересует человека лишь тогда, когда ее можно с пользой для себя употребить. Бентамовский человек нацелен на немедленное потребление (будущие удовольствия входят в рассмотрение с меньшими весами, чем настоящее), а вся сфера производства и капиталовложений, находящаяся в центре внимания Смита и требующая активной деятельности,

³⁵ «Политическая экономия стремится выяснить, насколько надо ограничить и в какую область направить человеческие занятия... чтобы достичь общих целей изобилия и выживания». Бентам считает политическую экономия не только «наукой и искусством», но и «частью уголовного и гражданского законодательства» [264, vol. 1, p. 93].

его интересует очень мало. «Стремление к труду, — пишет Бентам — не может существовать само по себе, это псевдоним стремления к богатству, сам же труд может вызывать лишь отвращение» (ibid., p. 428).

В-третьих, в сфере интеллекта — счетный рационализм. Бентам в принципе исходит из того, что каждый человек в состоянии производить все те арифметические действия, которые нужны для получения максимума счастья, хотя признает, что такого рода подсчет «недоступен прямому наблюдению» [264, vol. 1, p. 95]. Возможность ошибки не исключается, но приписывается либо недостаточной способности людей к арифметике, либо их злой воле (в случае, если человек пристрастно оценивает счастье других людей), либо, наконец, простым предрассудкам. Начисто игнорирует Бентам влияние на принятие решений каких-либо эмоций.

У классиков, напомним, речь идет о способности индивида понимать свой интерес лучше кого-либо другого, т. е. имеется в виду обычная посылка «своя рубашка ближе к телу», без всякой метафизики и математики. К умственным способностям экономического человека не предъявляется никаких особых требований. Те же ситуации, когда люди действуют недостаточно рационально (с точки зрения объективного наблюдателя), классики склонны объяснить не столько их глупостью, сколько влиянием нежных целей, в том числе и связанных с эмоциями.

Столь большое внимание, которое нам пришлось уделить различию концепций человека у классиков и Бентама, на наш взгляд, заслуженно. Некоторые авторы считают эти концепции сходящимися к единой модели экономического субъекта. Так, У. К. Митчелл в своем глубоком и содержательном курсе лекций о типах экономической теории отмечает, что «Бентам выразил наиболее ясно концепцию человеческой природы, обладающую среди его современников (а их было два-три поколения). Он помог экономистам понять, о чем они говорят» [328, p. 90—91]. Современный швейцарский экономист П. Ульрих прибегает к такому сравнению: «Жизненный путь Homo oeconomicus начался поколение спустя после Смита. Он произошел от бракосочетания классической политической экономии с утилитаризмом. Родовспомогателем был Д. Рикардо» [421, S. 196]. Поэтому мы считаем нужным выделить принципиальные различия моделей человека у классиков и у Бентама, которые наиболее ярко проявились позднее, в ходе маргиналистской революции.

1.4.2. Идеиные предшественники маржинализма: ерман Генрих Госсен

Теория Бентама, видимо, оказала влияние на немецкого ученого Г. Госсена, который в своей книге «Выведение законов человеческого общения и вытекающие из них правила человеческого поведения» (1854 г.) в наибольшей степени предвосхитил основанную идеи маржинализма. В отличие от Бентама, не связывавшего напрямую свою утилитаристскую этику с экономической наукой, Госсен вполне осознанно применяет модель человека, максимизирующего полезность, к решению проблемы ценности в экономической теории.

Госсена можно охарактеризовать как наиболее яркого приверженца антропологического обоснования экономического человека: движимого собственным интересом, и «универсалиста», распространяющего принцип максимизации на все человеческое поведение. (В этом смысле Госсена можно назвать предшественником Уикстиды, Роббинса и современного экономического империализма). Стремление к максимизации удовольствий Госсен считает целью жизни всех людей без исключения, соответствующей конечному счету Божьей воле. Доказательством последнего является сама сила данного стремления, с которым не могут справиться никакие правила морали [234, S. 3]. При этом максимизируется сумма удовольствий за всю жизнь. Впрочем, даже аскет, устремившийся в загробную жизнь и ограничивающий себя в удовольствиях в земной жизни, по сути дела включает в свою целевую функцию наслаждения, которые он получит после смерти. Моралистам, верящим, что бесконтрольный эгоизм может разрушить человеческое общество, экономическая наука, по мнению Госсена, должна противопоставить доказательство того, что эгоизм человеческого рода является законом природы и божественным принципом, обеспечивающим благосостояние всего человечества, Госсен красноречиво раскрывает теологический смысл, скрытый Смита в понятии «невидимой руки».³⁶

После патетических деклараций Госсен переходит к научному анализу человеческих наслаждений и формулирует принципы, которым они подчиняются. Это закон убывания наслаждения по

³⁶ Следует заметить, что религиозные взгляды Госсена были далеки от общепринятых — в 1847 г. Госсен, воспитанный в строго католическом духе, отошел от официальной церкви. См. [244, S. XI].

мере его продолжения или повторения, названный позднее Визером первым законом Госсена [234, S. 4—5]; вытекающее из него наличие оптимального уровня наслаждения (если бы наслаждение не убывало, а росло, оптимального уровня не существовало бы) [234, S. 11]; равенство «последних атомов» каждого из наслаждений в том случае, если время, которое человек может им посвятить, ограничено (тезис, названный Лексисом вторым законом Госсена) [234, S. 12]. Интересно, что свои законы Госсен формулирует вначале для «высших наслаждений», используя как пример наслаждение от произведений искусства, и лишь затем распространяет их действие и на «материальные» наслаждения. Это не мешает ему, однако, применить их к решению проблемы экономической ценности. Подключив к закону убывающих наслаждений принцип нарастающих тягот труда и определив ценность блага как разность между первыми и вторыми, Госсен выводит закон убывания ценности каждой следующей единицы блага для индивидуального производителя-потребителя [234, S. 31].³⁷ (Анализ равновесия потребителя на основе равенства предельного наслаждения и предельных тягот труда полностью предвосхищает аналогичный анализ Джевонса). Менее развита у Госсена теория меновой ценности, во многом потому, что он исходил из соизмеримости наслаждений, получаемых от одного и того же блага разными людьми. Но в целом его книга содержит основное ядро и многие математические инструменты теории предельной полезности (за исключением дифференциального исчисления). Заложившая в основу теории Госсена модель максимизатора наслаждений, которую он считал «санкционированной на небесах», полностью соответствует маржиналистской модели человека, к разбору которой мы приступаем.

2.4.3. Рациональный максимизатор — маржиналистский человек

Несмотря на существенные различия в теориях основоположников маржинализма, их подходу к экономическим проблемам были свойственны важные общие черты. Маржиналисты рассматривали анализируемую ими экономическую ситуацию как *устойчивое (равновесное)* состояние. Устойчивость этого состояния обус-

³⁷ В своем предисловии Хайек назвал этот закон «третьим законом Госсена», но данный термин не прижился [244, S. XVIII].

гословлена тем, что оно является оптимальным для всех участников, *ie* заинтересованных, следовательно, в его изменении. Носителями оптимальности придерживающиеся принципа методологического индивидуализма маржиналисты считали отдельных индивидов — хозяйственных субъектов. Отсюда вытекает фундаментальное значение, которое в маржиналистской теории имеет принцип максимизации хозяйственным субъектом своей целевой функции — полезности или прибыли.³⁸

Центральное место в маржиналистской экономической теории снимала проблема ценности хозяйственных благ, ключ к которой маржиналисты искали не со стороны предложения, через издержки, как это делала классическая школа, а со стороны спроса, через отношение человека к вещи, проявляющееся в области личного потребления и обмена [90].³⁹ Таким образом, в основе экономической теории маржиналистов неизбежно должна была лежать а или иная модель рационального, максимизирующего полезность [отребителя. При этом важно подчеркнуть, что появление новой модели человека у маржиналистов было зафиксировано в первую очередь их критиками. Лишь Джеванс сформулировал эксплицитную модель человека, опирающуюся на психологические и физиологические основы. Выяснилось, что для этих целей идеально подходит хорошо нам знакомая модель И. Бентама.⁴⁰ Однако в концепцию человеческой природы Бентама Джеванс внес некоторые существенные дополнения. Прежде всего он избавил от седьмого компонента удовольствий и страданий — количества хваченных этими чувствами людей. Таким образом из модели Бентама удалялось ее этическое содержание, неуместное в экономической теории со времен Адама Смита. Ради простоты Джеванс исключил из рассмотрения также пятый и шестой компоненты: лодотворность и чистоту.

Целью хозяйственной деятельности для каждого из ее участников у маржиналистов остается получение максимальных наладжений или наибольшее удовлетворение потребностей. Одна-

³⁸ Впервые на тесную связь рациональности и равновесия обратил внимание известный американский экономист Ф. Найт. См. [156, р. 387].

³⁹ Вальрас настаивал на том, что отношения между людьми (в противоположность отношению человека к вещи) должны изучаться не политсономией, а этикой.

⁴⁰ «Отправная точка для нашей теории — идеи Бентама» [265, р. 3—29].

ко сам характер потребностей конкретизируется в соответствии с законом убывающей предельной полезности (первый закон Госсена).

Этот фундаментальный факт маржиналисты считали очевидным свойством человеческой природы, а Джеванс, отстаивая его, ссылаясь и на результаты психологических экспериментов [265, р. 55].⁴¹ При этом в отличие от универсалиста Госсена Джеванс выводил высшие духовные и моральные чувства за пределы экономической теории, применяя закон насыщения лишь к низшим, материальным потребностям. Такой же позиции придерживался и Вальрас. Максимизацию полезности маржиналистский человек осуществляет не только в рамках удовлетворения данной потребности, но и выбирая между удовлетворением различных потребностей (второй закон Госсена).

Применение законов Госсена и принципа максимизации полезности позволило маржиналистам (Джевансу и Вальрасу) применить к экономической теории математический аппарат. Поскольку полезная отдача от каждой следующей единицы блага падает, а неприятности, связанные с ее добыванием, возрастают, неизбежно должна наступить точка равновесия, когда дальнейшее приращение благ даст не прирост чистых удовольствий, а их сокращение. Такая ситуация прекрасно может быть описана в терминах оптимизационной задачи.

Равенство цены предельным издержкам при максимизации прибыли и пропорциональность предельных полезностей благ их ценам при максимизации полезности эквивалентны необходимому условию максимизации — равенству нулю первой производной соответствующей целевой функции. Влияние математического инструментария на формулировки теории предельной полезности у Джеванса и особенно у Вальраса очевидно и было признано ими самими.⁴²

⁴¹ На самом деле насыщаемость потребностей является характерной чертой не всякого, а именно потребительского поведения. Она не распространяется на потребность человека в самореализации, которая особенно ярко проявляется в мотивации предпринимателей.

⁴² «Моя теория экономики чисто математическая. Экономическая теория должна быть математической, поскольку она имеет дело с количествами» [265, р. 3]. Вальрас пришел к своему понятию «редкость», тождественному тому, что мы называем предельной полезностью, как к математическому решению проблемы взаимозависимости рынков, над которой бился до этого 12 лет. См. [262].

Таким образом, маржиналистский человек является законным наследником бентамовского гедониста,⁴³ но в отличие от него вооружен максимизационным арсеналом.

Однако применение к теории ценности дифференциального исчисления требует выполнения некоторых математических условий. Единственность точки равновесия, т. е. единственное значение аргумента, при котором функция полезности достигает максимума, возможна, только если эта функция нелинейна. Кроме того, необходимо, чтобы исследователь принял некоторые дополнительные технические допущения. Во-первых, оцениваемое благо должно быть бесконечно делимым, или, что то же самое, функция полезности должна быть непрерывной, а не дискретной. Во-вторых, эта функция должна быть дифференцируемой, т. е. иметь касательную в каждой точке, и, в-третьих, выпуклой,⁴⁴ для того чтобы производная в каждой точке была конечной.

Все три дополнительных условия вводятся для удобства вычисления и сужают круг явлений, объясняемых маржиналистской теорией. А свойство бесконечной делимости настолько не характерно для большинства благ, что Джевонсу и Маршаллу приходится делать оговорку, согласно которой функция полезности и вообще их экономическая теория относятся скорее не к одному субъекту, а к большой их совокупности [265, р. 15—16], например к жителям Ливерпуля или Манчестера, хотя для совокупности потребителей субъективные оценки и предпочтения с учетом проблемы их соизмеримости теряют смысл [26, т. 2, с. 202].

Маржиналистский подход предполагает чрезвычайно абстрактный взгляд на экономического субъекта. Углубление абстрактности идет по двум линиям: субъект становится проще с точки зрения мотивации (отсекаются все его характеристики, кроме наслаждений и страданий, связанных⁴⁵ с определенными благами, з том числе, естественно, классовая и национальная определен-

⁴³ Как справедливо отметил Дж. М. Кейнс, теория маржиналистов **является** здесь «математическим приложением гедонистической арифметики Бентама» [279, р. 155].

⁴⁴ См. интересную статью сына К. Менгера — Карла Менгера-младшего, математика по профессии [323].

⁴⁵ Некоторые авторы считают, что здесь имеет место «обобщение типа федрпринимателя, исчезновение разницы между наемными работниками и работодателями» [256, S. 101]. С последней частью этого высказывания можно согласиться, но первая, на наш взгляд, неверна. Скорее, и работодатели, и работники оказались поглощенными гигантски разросшимся типом потребителя.

ность; предполагается стабильность системы индивидуальных предпочтений и ее независимость от внешних воздействий) и рациональнее (он должен быть способен всегда достигать оптимума, иначе его состояние, а значит, и состояние всей экономики, не будет равновесным).

Особенно сильно отразился равновесный подход и соответствующий математический инструментарий на информационных и интеллектуальных характеристиках экономического субъекта.

Предпосылка равновесного, оптимального состояния как результата человеческого выбора подразумевает, что субъект должен располагать точным знанием хотя бы о всех доступных ему альтернативах [265, р. 13]. В случае же расширения теории до системы общего равновесия (Вальрас) необходима и более обширная информация о состоянии всей экономики в целом, которую Вальрас вводит через предпосылку всеобщего аукциона, где происходит «нащупывание» (tatonnement) правильных пропорций обмена.

Это знание не обязательно должно выражаться в каких-то конкретных числах, характеризующих полезность разных альтернатив. Джевонс подчеркивает, что он «не настаивает на том, что человеческий ум может аккуратно измерять, складывать и вычитать ощущения, чтобы выяснить их точное соотношение» [265, р. 14].

Единственный способ выяснить, какое ощущение человека больше, а какое меньше, состоит в том, чтобы понаблюдать за его реальным выбором (подход Джевонса превосходит здесь теорию выявленных предпочтений Самуэльсона). Тем более не может быть и речи о сравнении ощущений разных людей. Однако так или иначе, сознательно или подсознательно упомянутое знание должно присутствовать.

Статический характер маржиналистского равновесного анализа выражается в том, что в нем, как правило, не рассматриваются процессы, происходящие в реальном времени. Любые изменения описываются с помощью сравнительно-статического анализа. Будущее, его неопределенность, процесс получения информации экономическим субъектом не существуют как реальные феномены. Но для принятия оптимального решения необходим точный прогноз того, чем закончится любой из возможных вариантов поведения. Таким образом, в свойства маржиналистского экономического субъекта попадает и «совершенное предвидение». Из той же «вневременности» вытекает и предпосылка мгновенной реакции на изменения внешних параметров: любое изме-

нение условий равновесия в маржиналистской теории происходит дискретно, как переключение телевизионных программ, без длящегося в реальном времени процесса адаптации.

Очевидно, что в целом изложенная выше имплицитная маржиналистская модель человека является достаточно сильной абстракцией реального человеческого поведения. Однако далеко не все маржиналисты, кроме Вальраса и особенно Парето, осознавали это, прибегая к «антропологическому» обоснованию своих теорий. Вальрас посвятил комплексному анализу человека и его связи с обществом свою последнюю неоконченную работу, в которой доказывалась гармоничная взаимозависимость человека как физиологическо-экономического существа, главным свойством которого являются склонность к разделению труда и связанный с ней личный интерес, и человека как психологически-морального существа, главным для которого являются чувство симпатии, эстетическое чувство, разум, понимание, совесть и свобода. Вальрас доказывает, что, только будучи моральной личностью, человек способен к разделению труда, и только будучи способен к разделению труда, он обладает свободной волей, приобретает власть над юбой и становится моральной личностью [426, р. 140]. Проблематика этой книги практически в точности соответствует постановке проблемы взаимоотношений личности и общества А. Смитом в «Теории нравственных чувств» и в «Богатстве народов» взятых в ювокупности. Однако эту проблематику Вальрас считал достоянием высшей социальной науки. Что же касается чистой и присланной экономической теории, то их предмет он ограничивает деятельностью человека как физиолого-экономического существа, достигающего своих удовольствий посредством разделения труда [обмена. Таким образом, Вальрас явно придерживался *методологического* обоснования экономического человека как необходимой абстракции при исследовании низшей, физиологической составляющей человека.

1.4.4. Австрийская школа

Теория К. Менгера и вытекающие из нее традиции австрийской школы обладают большим своеобразием в рамках маржиналистской теории.

Ее главной характерной особенностью является последовательный монистический субъективизм. Все категории экономической науки австрийцы в отличие от представителей других направле-

ний маржинализма стремятся вывести только из отношения индивида к вещи, его предпочтений, ожиданий, познаний. Как настойчиво, раз за разом подчеркивает К. Менгер, любые блага сами по себе, с точки зрения экономиста, лишены каких-либо объективных свойств, и прежде всего объективной ценности. Ценность придает им лишь соответствующее отношение того или иного субъекта.

Согласно теориям австрийской школы, в определении ценности благ в конечном счете не участвуют факторы, связанные с их предложением и производством. Австрийцы переосмыслили категорию издержек, трактуя их как упущенную пользу, которую производительные блага могли бы принести, если бы были употреблены не так, как на самом деле, а следующим по эффективности способом.

При этом Менгер в отличие от Джемсона не связывает напрямую свою теорию ценности с гедонистическим толкованием природы человека и вообще предпочитает не использовать термины «полезность» и «максимизация полезности». У него речь идет лишь о сравнительной важности потребностей и о наилучшем удовлетворении их «возможно меньшим количеством благ» [90, с. 76]. Менгер, как и Милль, предпочитает методологическое обоснование аксиомы собственного интереса как абстракции («идеального типа»), необходимой для научного познания. (Но в отличие от Милля Менгер не видит разницы между абстракциями естественных и общественных наук).

Пожалуй, впервые в истории экономической мысли Менгер уделил первоочередное внимание *когнитивным* компонентам модели человека. Он отметил, что для строгой экономической теории аксиомы собственного интереса недостаточно: необходима также предпосылка «всезнания» и «непогрешимости суждения». При этом в действительности экономический субъект не гарантирован от ошибок — он может неверно оценить как свои будущие потребности, так и средства их удовлетворения [322, р. 84]. Более того, Менгер не только признает их существование, но и в отличие от других маржиналистов использует этот факт в своей теории. Так, ошибочные оценки того или иного блага не отбрасываются рынком, а играют свою роль наравне с более правильными оценками в определении цены блага. Описывая происхождение денег как общественного института, Менгер [90] подчеркивает, что оно явилось следствием непреднамеренных и неосознанных

действий экономических субъектов (этот вариант «невидимой руки», создающей целесообразные общественные институты, был позднее взят на вооружение Ф. Хайеком).

В целом степень рациональности, требуемая от хозяйственного субъекта, находится в теориях австрийцев на порядок ниже, чем в моделях Джевонса и Вальраса.

Следующая отличительная черта австрийской школы — последовательный методологический индивидуализм. Все экономические проблемы, в том числе и те, которые мы в настоящее время относим к макроэкономическим, австрийцы рассматривали и решали на микроуровне, на уровне индивида. В полемике с представителями исторической школы Менгер подчеркивал, что народное хозяйство нельзя трактовать как большое индивидуальное хозяйство — это результат функционирования бесчисленных индивидуальных хозяйств [322, р. 93]. Позднее это привело последователей Менгера (в первую очередь Мизеса) к непризнанию специфических макроэкономических явлений, не сводимых к равнодействующей индивидуальных предпочтений и решений. Строгий методологический индивидуализм проявляется, в частности, и в другой особенности австрийской школы, а именно в том, что австрийцы не употребляют не только математических методов исследования, но даже геометрических иллюстраций своих теоретических положений (как Джевонс и Маршалл). Конечно, это можно объяснить и тем, что основоположники австрийской школы, получившие юридическое образование, просто не владели техникой математического анализа. Однако главная причина совершенно иная. Для того чтобы предположить существование непрерывных функций полезности, спроса, предложения, необходимо либо исходить из бесконечной делимости благ, либо относить соответствующие функции не к индивиду, а к большой группе людей. Первый путь для австрийцев неприемлем ввиду нереалистичности данной предпосылки, а второй означал бы отход от методологического индивидуализма.

Кроме того, математическая версия теории предельной полезности предполагает, что хозяйственный субъект безошибочно находит единственный оптимальный для себя вариант, а это противоречит упомянутым выше положениям австрийцев (прежде всего Менгера) о неопределенности и ошибках. Поэтому игнорирование австрийцами математического анализа позволяет им не только охватить своей теорией более широкий круг явлений, но и остаться

в рамках несколько более реалистичной модели человеческого поведения.⁴⁶

Важную роль в австрийской теории занимает фактор времени. Меньше других маржиналистов австрийцы заслужили упрек в чисто статической точке зрения. Их теория обмена описывала не столько параметры равновесного состояния, сколько ведущий к нему рыночный процесс. Они не забывали подчеркивать, что ценностные суждения людей непосредственно зависят от того, на какой период времени они могут рассчитать удовлетворение своих потребностей (период предусмотрительности). Именно фактор времени и связанная с ним неопределенность приводят к ошибкам участников обмена [90]⁴⁷ и не дают установиться общему равновесию, присущему вневременной системе Вальраса, где все цены и количества благ определяются одновременно.⁴⁸

В заключение следует сказать, что при всех несомненных различиях линии Менгера и линии Джевонса—Вальраса мы можем сделать один бесспорный вывод: в работах маржиналистов получила права гражданства новая модель человека — рационального максимизатора благосостояния. На первое место выходит здесь уже не собственный интерес, а экономическая рациональность. Но главным новшеством по сравнению с концепцией экономического человека классической школы здесь является даже не столько изменение характеристик экономического субъекта, сколько изменение места поведенческих предпосылок в экономическом анализе. В теоретических системах Смита и Рикардо концепция экономического человека являлась высказанным или невысказанным общим методологическим принципом исследования, что и зафиксировал Дж. С. Милль. В самом же экономическом анализе рыночного механизма данная предпосылка, по сути дела, активно

⁴⁶ По точному замечанию Э. Штрайслера [409], для австрийской школы (в отличие от математической) в словосочетании «предельная полезность» важнее существительное, чем прилагательное.

⁴⁷ Четвертый параграф первой главы так и называется: «Время — заблуждение».

⁴⁸ Исследователь творчества Менгера М. Альтер пишет: «Менгер переместил действительное физическое время в область сущностей» [151, р. 153]. В особенности обращает на себя внимание четвертый параграф первой главы «Оснований» Менгера, целиком посвященный значению фактора времени и вызываемой им неопределенности для хозяйственной деятельности людей.

не использовалась, оставаясь за кадром и не заслуживая самостоятельного изучения.

Совершенно иное положение занимает концепция экономического субъекта в теории предельной полезности. Свойства человека-оптимизатора имеют важнейшее значение в маржиналистской теории ценности, принявшей вид теории потребительского выбора. Концепция экономического субъекта становится здесь рабочей, операциональной, перерастая роль общей методологической **Предпосылки.**⁴⁹

2.5. Альфред Маршалл и кембриджская школа — попытка синтеза

Значительное усиление абстрактности экономического анализа в заботах маржиналистов, и в частности использование ими далекой от жизни модели рационального максимизатора, разумеется, не могло не вызвать протест представителей более конкретного направления экономических исследований. Наиболее известен здесь *тор о* методе между главой немецкой исторической школы Г. Шмоллером и основателем австрийской школы предельной полезности К. Менгером, в котором стороны отстаивали соответственно превосходство индукции или дедукции в экономическом анализе.⁵⁰

Возражения вызывало и полемически заостренное отрицание Жевонсом и Менгером роли объективных факторов (издержек) в формировании ценности благ.

Маржиналистская революция нуждалась в закреплении завоеванных ею позиций, систематизации достижений и усвоении некоторых традиций конкурирующих парадигм.

Экономистом, который предпринял попытку синтезировать основные достижения классической школы, маржиналистов и исторической школы, стал основоположник неоклассического управления в экономической теории А. Маршалл.⁵¹

⁴⁹ Как пишет один из исследователей и историков модели человека в экономической теории, здесь «он (экономический человек. — В. А.) является микрокосмом, из которого формируется макрокосм, и поэтому заслуживает микроскопического исследования» [168, р. 127].

⁵⁰ Подробное изложение см., например, в [352].

⁵¹ Блестящую, на наш взгляд, характеристику Маршалла дал австралийский исследователь Д. Бенсусан-Батт: «В Маршалле вечно сража-

Маршалл посвятил методологическим вопросам всю первую книгу, а также Приложения С и D своих «Принципов экономической науки». Поэтому применительно к Маршаллу исследователю представляется возможность сопоставить имплицитную и эксплицитную методологию экономического анализа.

Отвечая на притязания О. Конта, призывавшего к созданию единой социальной науки, Маршалл отмечал, что пороки узкой специализации не означают, что специализации не должно быть вовсе [88, т. 3, с. 209]. Но при этом он энергично подчеркивал, что специализированная экономическая наука не только изучает богатство, но и «образует часть исследования человека» [88, т. 1, с. 56]. Маршалл делает установку не на абстрактную дедуктивную теорию, как Милль или первые маржиналисты, а на сочетание дедукции и индукции, теории и описания. Это стремление не могло не отразиться на маршалловской концепции экономического субъекта. Не только Маршалл, но и другие представители кембриджской школы (Г. Сиджуик, Дж. Н. Кейнс — отец Дж. М. Кейнса, А. Пигу) придерживались антропологического обоснования экономического человека, пытаясь доказать, что в экономической теории человек в общих чертах «ведет себя» так же, как и в жизни. Как известно, предметом политической экономии Маршалл считал «нормальную жизнедеятельность человеческого общества» (там же). В английском оригинале сказано, пожалуй, еще сильнее: «Mankind in the ordinary business of life» — не нормальную (в этом слове слышны «нормативные» обертоны), а именно ординарную — обыкновенную. «Экономисты, — заявляет Маршалл, — имеют дело с человеком как таковым, не с неким абстрактным или «экономическим» человеком, а с человеком из плоти и крови» (там же, с. 83).⁵² И действительно, книга Маршалла наполнена меткими наблюдениями над особенностями реального «поверхностного» человеческого поведения, свойственными скорее трудам Смита или исторической школы, чем маржиналистов.

Маршалл был не только математиком, получавший удовольствие от изобретения новых средств анализа, психолог, для которого бентамовский утилитаризм был недостаточно глубоким, историк, ощущающий бесконечный поток социальных изменений, моралист и реформатор, проповедь которого шла вразрез с устремлениями его современников, эмпирический исследователь, требующий фактов, прежде чем применять теорию к проблемам современности, и мудрый практик, обсуждающий практические вопросы на уровне здравого смысла [168, р. 130—131].

⁵² Кстати, сам термин «экономический человек», видимо, впервые употребил именно Маршалл. См. [307, р. 53].

В области мотивации экономического поведения здесь можно отметить ограничение эгоизма: экономический человек, по словам Маршалла, не только «подвергает себя лишениям в бескорытном стремлении обеспечить будущее своей семьи», ему свойственны и другие «альтруистические мотивы деятельности», которые настолько «распространены среди всех классов, что их саличие можно считать общим правилом». Следовательно, «нравственные мотивы также входят в состав тех сил, какие экономист должен учитывать» (там же, с. 46) — вывод, под которым подписались бы все представители исторической школы.

Описывая многообразие человеческих мотивов и потребности, Маршалл называет в их числе стремление к разнообразию, жажду привлечь к себе внимание», потребности, удовлетворяемые той или иной деятельностью (спортом, путешествиями, научным и художественным творчеством, стремлением к признанию и совершенству) (там же, с. 148—154). Однако в то же время он делает вывод, что экономическая теория должна главным образом заниматься мотивами, «которые наиболее сильно и устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни». «Самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности служит желание получить за нее плату... Она может быть затем израсходована на эгоистичные или альтруистические, благородные или низменные цели, и здесь находит свое проявление многосторонность человеческой натуры». Однако побудительным мотивом выступает определенное количество денег» (там же, с. 69). Деньгам у Маршалла принадлежит и роль реального измерителя интенсивности потребности.

Таким образом, в отличие от других маржиналистов Маршалл предпочитает, чтобы экономическая теория имела дело не с первичными человеческими потребностями, а с их денежным выражением. Однако в своей книге он уделяет большое место описанию исторического, эволюционирующего характера потребностей человека и отмечает решающее влияние производства на развитие потребностей: «Каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают к жизни новые виды деятельности» (там же, с. 152). В связи

⁵³ «В том мире, в котором мы живем, они служат единственным средством измерения мотивов человеческой деятельности в широких масштабах» [88, т. 1, с. 78].

с этим Маршалл полемизирует с выводом Джевонса о том, что потребление составляет научную основу экономической науки.

Принимая в целом освященное традицией сведение труда к тягостным усилиям, необходимым для получения будущих удовольствий, Маршалл не может удержаться от такого примечания: «Когда человек здоров, его работа, даже выполняемая по найму, доставляет ему больше удовольствия, чем муки» (там же, с. 124). (Правда, и у Джевонса кривая предельной полезности труда в самом начале идет вверх и лишь потом становится монотонно убывающей и принимает отрицательные значения). По поводу трудовой мотивации Маршалл отмечает, в частности, что «для полной отдачи в труде нужны три жизненно необходимые вещи: надежда, свобода и изменения» [88, т. 3, с. 110].

Трактовка Маршаллом мотивов хозяйственной деятельности распространяется и на когнитивные аспекты человеческого поведения. Принцип непрерывности (*natura pop facit saltum*) проявляется здесь в том, что «существует постепенный переход от действий "финансового дельца", основанных на обдуманных, дальновидных расчетах и осуществляемых решительно и искусно, к действиям заурядных людей, не обладающих ни способностью, ни волей к практическому ведению своих дел» [88, т. 1, с. 46]. Маршалл напоминает, что «в обыденной жизни люди заблаговременно не высчитывают результаты каждого своего действия» (там же, с. 76), и, следовательно, так должна их трактовать и экономическая наука. Чрезвычайно большую роль Маршалл отводит здесь привычке: «Действие диктуется преимущественно привычкой, особенно когда дело касается экономического поведения» (там же). В Приложении А к «Принципам» Маршалл развертывает перед читателем историческую панораму возникновения современной промышленности и предпринимательства, показывая ее именно через развитие человеческих качеств: независимости, веры в свои силы, способности к быстрым и продуманным решениям, к прогнозированию будущего.

Число примеров можно без труда умножить — автор действительно стремится отразить в своей работе «человека из плоти и крови». ⁵⁴ Но этот «реализм» сочетается с постепенно выстраиваемым автором зданием маржиналистских законов, для формулировки которых, как было сказано выше, необходима модель рационального максимизатора, соизмеряющего стремление к удоволь-

⁵⁴ Подробнее о трактовке Маршаллом мотивации экономического поведения см. [59, с. 265—272].

ствиям, от которого зависит размер спроса, и необходимые для их достижения тяготы (они регулируют размер предложения). Равенство по силе этих двух мотивов (достижения удовольствий и избежания тягот) определяет ключевую для маршаллианской теории ситуацию частичного равновесия, равновесия на микроуровне.

Правда, следует отметить, что Маршалл-психолог и Маршалл-практик часто брали верх над Маршаллом-теоретиком: в книге не слишком активно используются закон убывающей полезности и другие поведенческие гипотезы маржиналистской теории, за исключением главы о потребительском излишке (книга III, глава VI), где Маршалл приходил к основе маржиналистской модели к важным практическим выводам.

Для того чтобы разрешить противоречие между эмпирией и теорией, Маршалл вводит специальное понятие «нормальная деятельность», которая, с одной стороны, существует реально, а с другой — достаточно рациональна и устойчива, чтобы послужить основой для выведения экономических закономерностей. «Нормальное действие» в определении Маршалла — это «ожидаемый при определенных условиях образ действий членов какой-либо профессиональной группы» (там же, с. 90). Подобное тавтологическое по характеру определение означает по сути лишь то, что нормальное поведение тождественно закономерному. Это признает и сам автор, но дать содержательное определение нормального действия ему не удастся. При этом он отмечает как излишне абстрактную точку зрения, согласно которой «только те экономические результаты являются нормальными, какие порождены неограниченным функционированием свободной конкуренции» (там же, с. 91). Такова была, напомним, точка зрения Дж. С. Милля. Зшибочно, как отмечает Маршалл, и толкование нормальной деятельности как нравственно правильной (историческая школа).

Маршалл неоднократно подчеркивает относительность понятия нормального действия: «Нормальная готовность к сбережениям, нормальная готовность приложить определенные усилия в целях получения известного денежного вознаграждения, или нормальное стремление находить наилучшие рынки для купли и продажи, или подыскать наиболее выгодное занятие для себя и своих детей — все эти выражения должны по-разному применяться к людям, принадлежащим к различным классам, а также в различных местах и в различные времена» (там же, с. 45). Строго говоря, «не существует четко проведенной границы, отделяющей нормальное поведение от поведения, которое пока приходится рассматривать как ненормальное» (там же, с. 46). Наряду с этим

Маршалл указывает на экономические сферы, в которых нормальная, предсказуемая деятельность отсутствует, а значит, и не действует теория частичного равновесия. В качестве такой сферы Маршалл называет процессы монополизации и операции на финансовых рынках.⁵⁵

Однако в других местах книги Маршалла можно встретить высказывания о нормальных действиях людей в более узком смысле слова, которые вполне согласуются с экономической рациональностью: «Между тем жизненная сфера, которая особенно интересует экономическую науку, — это та, где поведение человека обдуманно, где он чаще всего высчитывает выгоды и невыгоды какого-либо конкретного действия, прежде чем к нему приступить» (там же, с. 76). Кроме того, экономическая теория, по Маршаллу, занимается привычными, традиционными действиями лишь постольку, поскольку «привычки и обычаи почти наверняка возникли в процессе тщательного выявления выгод и невыгод различных образов действий» (там же, с. 76—77). По мнению автора, в сфере хозяйственных отношений современного капитализма все иные привычки быстро отмирают. (Впоследствии это обоснование максимизации прибыли посредством ссылки на естественный отбор получило название тезиса Алчиана).

Таким образом, выгоняя рационального экономического человека в дверь, Маршалл был вынужден впустить его через окно в виде обдуманных действий и рациональных привычек, иначе его теоретические выводы теряют свое антропологическое основание. Однако двойственность модели человека у Маршалла остается непреодоленной. Его имплицитная модель человеческой природы при формулировании экономических законов в основных чертах совпадает с маржиналистской моделью. В то же время эксплицитная модель человека, заявленная Маршаллом в начале своей книги и обоснованная антропологически, соответствует, скорее,

⁵⁵ «Нормальная деятельность отступает на второй план, когда тресты устремляются в борьбу за овладение крупным рынком, когда общность интересов возникает и исчезает (очевидно, имеются в виду картельные соглашения. — В. А.), и прежде всего когда политика отдельного предприятия не направляется на достижение своего собственного коммерческого успеха, а подчиняется какому-либо крупному маневру на фондовой бирже или какой-либо кампании по установлению контроля над рынками. Подобные ситуации не могут быть надлежащим образом рассмотрены в книге об основах экономической науки, им место лишь в работе, посвященной какой-нибудь части "суперструктуры"» [88, т. 1, с. 52].

модели классической школы и его собственных описательных глав, чем маржиналистской модели.

В целом концепция экономического субъекта у Маршалла представляет собой наиболее фундаментальную в истории экономической науки попытку соединить реалистическое описание хозяйственного поведения с абстрактными законами, полученными с помощью упрощенной рационально-максимизационной модели человека. Однако, на наш взгляд, органического синтеза все же не получилось — линия законов и линия фактов почти не пересекаются, — и сама его возможность весьма проблематична.

Примерно ту же синтезирующую и подытоживающую роль, которую сыграл в экономической теории Альфред Маршалл, исполнил в области эксплицитной экономической методологии Джон Невилл Кейнс [279].⁵⁶ Основное внимание этот автор уделяет сопоставлению методологии исследования английской классической, немецкой исторической и маржиналистской школ. С одной стороны, Дж. Н. Кейнс порицает методологическое обоснование экономического человека Дж. С. Миллем, с другой — выступает против экстремизма исторической школы, отвергающей всякую абстракцию вообще. Как и другие представители кембриджской школы, Кейнс-старший твердо стоит на почве антропологического обоснования экономического человека: «Стремление к богатству оказывает на массы людей более постоянное и неизмеримо более сильное воздействие, чем любая другая непосредственная цель» [279, р. 119]. Жизненный опыт подсказывает нам, что концепция экономического человека «приблизительно верно отражает типичное поведение реальных людей в их экономических отношениях» [279, р. 126]. При этом *мотивами* стремления к богатству могут быть самые разные, в том числе и альтруистические, чувства. Политическая экономия, по мнению Дж. Н. Кейнса, должна предоставить их изучение психологии, а для нее важен только результат подобных мотивов — предпосылка максимизации богатства. В этой связи Кейнс критикует Дживонса за излишнюю эпору на психологию. Легко заметить, что позиция Кейнса полностью соответствует высказанной и невысказанной методологии Маршалла.

⁵⁶ Его работа вышла в 1890 г., русский перевод — в 1899 г.

2.6. Универсалисты: Филипп Генри Уикстид, Лайонел Роббинс и Людвиг фон Мизес

Универсалистская линия — распространение экономической модели человека на всю человеческую деятельность, идущая от Госсена и австрийской школы, была продолжена в Англии лондонскими экономистами Ф. Г. Уикстидом и Л. Роббинсом. В отличие от кембриджской школы эти экономисты не шли на компромисс с классической политэкономией и перестраивали все здание экономической теории на последовательно субъективистских основаниях. В первую очередь это относилось к трактовке издержек. У Маршалла издержки производства (денежные и реальные) независимы от полезности. У Уикстида, как и у австрийцев, издержки представляют собой полезность упущенных возможностей.

Что касается проблемы экономического человека, то, по мнению Уикстида, нельзя логически отделить рыночную деятельность человека от других форм рационального действия.⁵⁷ Следовательно, предметом экономической науки является не определенный *вид* поведения (как предполагалось «материальным» определением экономической науки), а определенный *аспект* любого человеческого действия [362, р. XXII] или даже определенный *способ мышления*. Уикстид настаивает, что политическая экономия не предполагает человека, движимого немногими простыми мотивами, а исследует его таким, каков он есть [431, vol. 1, р. 4], но в его действительном поведении выделяет аспект распределения собственных ограниченных ресурсов. Ограниченность же ресурсов носит универсальный характер, потому что ограничено время, которым человек может распоряжаться (момент, который ранее подчеркивал Госсен). Поэтому вся человеческая деятельность относится к предмету экономической науки.

В области мотивации Уикстид утверждал, что цели экономического человека вовсе не обязаны сводиться к стремлению к богатству и к собственному интересу. Во-первых, богатство как таковое — это лишь средство для достижения самых различных целей. Во-вторых, человек всегда выбирает между богатством и отдыхом, свободным временем, он может стремиться к славе,

⁵⁷ Как пишет Уикстид [431, vol. 1, р. 170], нелепо предполагать, что домохозяйка ведет себя экономически (эгоистически), покупая овощи на рынке, и неэкономически (альтруистически), разделяя их за столом между членами своей семьи.

знаниям и т. д. (ibid., p. 163—155). В-третьих, эгоистический интерес тоже не обязателен. Экономическая наука исследует *средства достижения любых целей*. Для экономического отношения характерно лишь то, что каждая сторона преследует свой собственный интерес, а не интерес другой стороны *данной сделки*. (Принцип, названный Уикстидом (ibid., p. 173—182) нон-туизмом от латинских слов поп — нет и ту — ты).³⁸ Причина в том, что незнакомому нам партнеру по сделке безразличны наши цели, каковы бы они ни были, мы, естественно, также игнорируем его цели. Таким образом, экономический человек обязан преследовать свой собственный интерес только в одном случае — в отношениях со своим контрагентом. Так Уикстид уточнил восходящую к Смиту предпосылку собственного интереса, избавив при этом экономическую науку от обвинений в том, что она изучает лишь эгоистов. Уикстид отстаивал принцип нон-туизма потому, что иначе исход любой сделки (цена) был бы принципиально неопределенным. При этом он не учитывал, что изолированная сделка всегда имеет неопределенный исход, даже если обе стороны не учитывают интересов друг друга. Если же сделка ведется на конкурентном рынке, то даже продавец, делающий покупателю скидку по дружбе, не оказывает этим никакого влияния на рыночную цену [310, p. 109].

Маржиналистские законы, которым подчиняется, согласно Уикстиду, любая человеческая деятельность, могут осознаться людьми, а могут осуществляться «слепо или импульсивно» [431, vol. 1, p. 159]. По его мнению, от экономического человека не требуется сознательной рациональности — она может проявляться и в неосознанных действиях.³⁹ Эти автоматические действия, как пишет Уикстид, далеко не безупречны, но сознательному осмыслению и пересмотру они подвергаются только в случае изменения условий, иначе затраты мыслительной энергии не оправданы. (Идея, которая позднее легла в основу теории поиска информации Дж. Стиглера и концепции ограниченной рациональности Саймона).

В свойственной ему образной манере Уикстид иллюстрирует этот принцип игрой в шахматы: единственное, что мы требуем от **экономического** человека, — не играть в поддавки (ibid., p. 181).

³⁹ «Если мы обладаем хотя бы среднеразвитым умом, мы обычно без всяких раздумий делаем то, что было бы результатом раздумий» [431, ol. 1, p. 36].

Эксплицитная методология Уикстида могла дать маржиналистской теории хороший иммунитет от критики институционалистов, подчеркивавших искусственность и нереалистичность экономического человека. Однако эту возможность заметил и реализовал только Л. Роббинс [363а]. Уикстидовский принцип нон-туизма Роббинс переформулирует следующим образом: «...мое отношение к другому участнику сделки не входит в мою иерархию целей. Я рассматриваю его только как средство» [363а, p. 97]. Однако современные критики экономической теории с гуманистических позиций поймали Роббинса на слове и возразили, что относиться к другому человеку как к средству и есть самый настоящий эгоизм, так что оправдать экономического человека с моральных позиций ему здесь не удалось [307, p. 58]. Это легко можно было бы сделать с *методологической* точки зрения, трактуя модель экономического человека как полезную абстракцию (см. выше о Дж. С. Милле). Роббинс, как и Уикстид, на словах ее отвергал, однако сам фактически прибегал к методологическим аргументам. Так, подчеркивая, что экономисты не считают денежный выигрыш единственным и даже самым главным фактором при оценке различных вариантов выбора, Роббинс пишет, что, если в равновесной ситуации меняется только один денежный стимул, это может привести к изменению точки равновесия, что заслуживает внимания экономистов [363а, p. 98]. Но сказанное как раз и означает, что применена предпосылка *ceteris paribus*, а значит, экономисты фактически абстрагировались от других факторов, кроме денежных. По сути это эквивалентно миллевскому абстрагированию от других человеческих мотивов, кроме стремления к богатству.

Роббинс упоминает и о таком свойстве экономического человека, как *внимание*. При очень малом изменении параметров (например, при изменении цены товара на один-два пенса), пишет он, человек может просто не заметить и не прореагировать на него. Изменение величины спроса произойдет, когда изменение цены достигнет некоего воспринимаемого минимума [363а, p. 99]. Это означает, что кривая спроса не может быть непрерывной — тезис, выдвинутый ранее идейным предшественником Роббинса К. Менгером.

Универалистского подхода к экономической науке придерживался и главный методолог новой австрийской школы Л. Мизес, считавший экономическую теорию частным случаем науки о человеческом поведении (праксеологии) [327]. Предметом экономической науки являлась для нового поколения австрийской

школы не хозяйственная деятельность в традиционном смысле слова, а целенаправленная деятельность человеческого ума: эмпирические исследования, логические размышления, реакция на неожиданные результаты, ожидания, догадки, планы и т. д.⁶⁰ Так как внешний наблюдатель не знает цели, движущей поведением наблюдаемого субъекта, наука может не предсказывать, а лишь задним числом объяснить и понимать его выбор [427, р. 35]. Основой такого понимания может быть принцип рационального поведения, в истинности которого мы можем быть априорно убеждены путем интроспекции.⁶¹ Таким образом, Мизес избрал *методологическое* обоснование экономического человека, полагая, что о научном исследовании поведения можно говорить только в том случае, если речь идет о рациональном целенаправленном поведении. *Происхождение* же мотивов сознательного поведения человека — это дело психологии, а не экономической или какой-либо иной общественной науки [245, р. 67]. В этом аспекте неаустрийцы ничем не отличаются от неоклассиков. В праксеологии Мизеса экономическое действие, рациональное действие и любое человеческое действие становятся синонимами.

Ограничивающие применение экономической науки неоклассики кембриджской школы и безгранично его расширяющие универсалисты типа Уикстида, Роббинса и предшественников австрийской школы являют собой два методологических направления, объединившихся, но все же не до конца растворившихся в основном течении экономической науки [185, р. 75—77]. Первые из них трактуют экономическую теорию как эмпирическую науку, способную при изменении параметров давать предсказания человеческого поведения в *ограниченной* области, где действуют денежные интересы. Вторых можно разделить на две подгруппы. Первая подгруппа — «методологи» (например, Мизес), они юнируют экономическую науку как всеобщую теорию рационального выбора, способную задним числом объяснить любое **человеческое** поведение, но не прогнозировать его. Вторая подгруппа — «антропологи» (например, Уикстид), которые выступают про-

⁶⁰ Это зафиксировано и в формальном определении предмета экономической науки, данным сторонником идей австрийской школы Л. Робинсом (см. главу 1).

⁶¹ Не случайно интерес к методологии австрийской школы практически исчез в период господства позитивизма, избегающего ненаблюдаемых величин, и возродился в ту пору, когда позитивистская методология в науке испытывала кризис.

тив любых априорных абстракций, потому что им кажется, что это ограничивает позитивную роль экономической науки, ее практическую применимость и делает ее логической игрушкой. Они считают, что исследуемый экономической наукой *реальный аспект человеческой деятельности* носит универсальный характер. Именно такой подход к модели экономического человека укрепился, на наш взгляд, в современной экономической теории.

В последние десятилетия универсалистская антропологическая версия экономического человека приобрела новую популярность в связи с успехами экономического империализма. Как писал один из виднейших американских экономистов Джордж Стиглер, «человек максимизирует полезность постоянно: у себя дома, на работе (будь то в частном или государственном секторе), в церкви, в научной работе, — короче говоря, всюду. Он может ошибаться и часто ошибается: возможно, для него слишком трудны вычисления, но чаще дело в недостатке информации. Он учится исправлять свои ошибки, часто дорогой ценой» [408].

С нашей точки зрения, существуют границы, за которыми применение абстракции экономического человека перестает быть полезным. Трудность моделирования неэкономических мотивов не означает, что мы можем полностью игнорировать их существование.

2.7. Депсихологизация экономического человека

Как уже отмечалось, маржиналистская революция свела важнейшую экономическую проблему — проблему ценности — к психологии потребительского выбора. Это, казалось бы, открывало дорогу для непосредственного применения психологических методов в экономической теории.

Однако экономическая теория в ее маржиналистском варианте была готова воспринять отнюдь не любую психологию, а психологию строго определенного вида. Целью маржиналистов было не желание точнее отразить реальные мотивы покупателя и продавца, а стремление создать строгую, логически непротиворечивую теорию равновесного гармоничного обмена. Выбор психологических оснований для теории предельной полезности был в значительной мере предопределен общей мировоззренческой установкой самой теории. Подходящая гедонистически-рационалистическая модель человека нашлась, как мы помним, в трудах

Бентама, который в свою очередь опирался на ассоциативную психологию XVI—XVIII вв.⁶²

С другой стороны, современная маржиналистам психология далеко отошла от представлений о человеке как о пассивном существе, управляемом внешними воздействиями через ощущения, преследующем единственную цель — получение наслаждений и рассчитывающем при этом каждый свой шаг. Напротив, новая психология⁶³ подчеркивала изначальную активность личности, действие врожденных инстинктов (никак не сводимых к погоне за наслаждениями), влияние физиологических и биологических факторов. Психология «рационального гедониста» представлялась в этом контексте безнадежно устаревшей.

В то же время эксперименты новых психологов, посвященные прежде всего исследованию наиболее примитивных форм поведения (поведение животных, маленьких детей, душевнобольных проше, и поэтому его легче исследовать, чем поведение нормального взрослого человека), не могли вызвать энтузиазма у экономистов, не говоря уже о том, что результаты этих экспериментов не поддавались формализации.⁶⁴

⁸² Й. Шумпетер определяет основные постулаты этой психологии, у истоков которой стояли Гоббс, Локк и Юм, следующим образом:

а) все знания человека почерпнуты им из собственного жизненного опыта;

б) этот опыт можно приравнять совокупности впечатлений, которые человек получает через органы чувств;

в) до приобретения такого опыта человеческий разум абсолютно пуст, он не обладает собственной активностью и не содержит никаких априорных гносеологических категорий (как пространство и время у Канта);

г) впечатления — конечные элементы, из которых слагаются посредством случайных соединений («ассоциаций») все психологические феномены, включая память, внимание, логику, эмоции и аффекты [374, р. 120—121].

⁶³ Экспериментальная психология В. Вундта, теория У. Джеймса, бихевиоризм Дж. Уотсона, теория инстинктов У. Мак-Дугалла и пр.

⁶⁴ Единственным исключением является так называемый закон Вебера—Фехнера, согласно которому интенсивность ощущения пропорциональна логарифму интенсивности раздражения. С помощью этого закона, который был известен Джейвонсу, можно в принципе доказать первый закон Госсена — убывание предельной полезности. Однако сам закон Вебера—Фехнера вовсе не был строго доказан, поскольку интенсивность ощущения нельзя было измерить с той же степенью точности, как интенсивность раздражения.

Однако критика психологами гедонистических свойств маржиналистского человека все же имела свои последствия. Реакция экономистов на вскрытые психологические несовершенства маржиналистской теории имела три основных варианта [193, р. 47].

Первый подход сводился к косметическому ремонту психологических предпосылок маржиналистской теории без сколько-нибудь значительного пересмотра самой теории. Менялась лишь психологическая стартовая площадка, а далее аргументация быстро выходила на привычную маржиналистскую траекторию. Одним из первых представителей такого подхода следует считать американского экономиста Ф. Феттера, который называл себя «основателем американской психологической школы». В согласии с новейшей психологией (У. Джеймс) Феттер настаивал на том, что субъективное определение меновой ценности происходит не путем кропотливого подсчета полезности, а импульсивным актом выбора, совершаемым на основании смутного, до конца не осознанного предпочтения. Предпочтение и выбор, по Феттеру, являются результирующей многих факторов, не только внешних (свойства предмета), но и внутренних (свойства самого человека).

Грубо говоря, выбор диктуется инстинктом или привычкой [218, р. 12—13]. Ценность же товара, по Феттеру, выводится из самого акта выбора и определяется задним числом, а не предшествует выбору, как в теории предельной полезности.

Таким образом, человек у Феттера активен, его действия нельзя полностью объяснить рациональным расчетом и влиянием внешних раздражителей. Модель человека Феттера явно не совпадает с маржиналистской. Однако такая «революционная» переделка психологических основ теории не вызвала, как выясняется, никаких существенных изменений в теории ценности, цен, заработной платы и т. д. [328, р. 133].

Дело в том, что косметический ремонт Феттера, по сути дела, ограничился эксплицитной методологией и оставил его рабочую модель человека неизменной. Он сформулировал цель человека как «получение наибольшего психологического дохода», определив последний как «желаемые результаты в области чувств, произведенные ценными объектами» [218, р. 27], т. е. максимизация «психологического дохода» ничем не отличается от максимизации полезности.

Поскольку имплицитная модель человека не испытала в теории Феттера никаких существенных перемен по сравнению с маржиналистской, казалось бы, диаметрально противоположные ис-

ходные поведенческие посылки оказались совместимыми с одной и той же по сути экономической теорией.

Второй вариант заключался в последовательной критике маржиналистской и неоклассической моделей человека и попытках сформулировать новую социально-экономическую теорию, согласующуюся с выводами новой психологии.

Виднейшим представителем этого направления был основоположник американского институционализма Т. Веблен. Из экономистов своего времени Веблен был, несомненно, лучше всех знаком с современной психологией и и прежде всего с трудами У. Джеймса и У. Мак-Дугалла, а также с эволюционной теорией Ч. Дарвина. В его концепции человеческая природа определяется психическим складом (инстинкты) и культурно обусловленным характером (институты).

Инстинкты определяют цели, а институты — средства их достижения. Говоря об инстинктах, Веблен вовсе не имел в виду биологические, неосознанные аспекты человеческой деятельности. К инстинктам Веблен скорее относит цели осознанного человеческого поведения, формирующиеся в определенном культурном контексте и передающиеся из поколения в поколение [424, р. 2—8].⁶⁵ «Цивилизованные народы Запада», с точки зрения Веблена, подвержены влиянию следующих основных «инстинктивных склонностей» (правда, в других произведениях Веблен иногда модифицирует этот перечень): 1) инстинкта мастерства, 2) праздного любопытства, 3) родительского инстинкта, 4) склонности к приобретательству, 5) «набора эгоистических склонностей» (сюда входят склонность к соперничеству и агрессии, желание прославиться) и, наконец, 6) инстинкта привычки [263, р. 1041].

Эти инстинкты не существуют изолированно, они образуют коалиции, подчиняют себе друг друга. Так, например, большую *жлу* представляют собой родительский инстинкт, праздное любопытство и инстинкт мастерства, когда они «заручаются поддержкой привычки» [424, р. 48—49], т. е., говоря проще, входят в привычку у людей. Тогда праздное любопытство поставляет информацию и знания, служащие целям, которые ставят перед людьми инстинкт мастерства и родительский инстинкт. Веблен полагал, что главным мотивом индивидуального экономического поведения является стремление к повышению социального статуса. Это стремление побуждает человека проявляться творчески и вести к техническому прогрессу. Такой «поиск эффективных жиз-

⁶⁵ Такое понимание инстинкта близко У. Мак-Дугаллу.

ненных средств», ведущий к «росту технологического мастерства», Веблен называл «промышленным поведением»⁶⁶ и явно одобрял в отличие от так называемого денежного соперничества, которое имеет место тогда, когда добродетельный союз мастерства, любопытства и привычки попадает под власть эгоистических, приобретательских инстинктов [33, с. 73—82].

Выбор средств для достижения поставленных целей еще более культурно обусловлен, чем сами цели. Здесь Веблен пользуется понятием институтов, унаследованным от новой исторической школы. Но если Шмоллер понимал под институтами моральные и правовые рамки, в которых протекает экономическая деятельность, Веблен употреблял этот термин (социально-экономические институты), говоря об отобранных в эволюционном процессе «привычных способах осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество» [33, с. 204].

Отношение Веблена к институтам скорее негативно, чем одобрительно. Они сковывают творческую инновационную человеческую деятельность, воплощенную в техническом прогрессе и росте производства [221, с. 210; 366, с. 107], подчас существуют, не смотря на то что они противоречат «врожденному здравому смыслу» [424, р. 49].⁶⁷

Из своей концепции человека Веблен выводит внутреннюю противоречивость капитализма, сочетающую рациональную организацию производства с иррациональными общественными институтами. (К ним Веблен в первую очередь относит крупную корпорацию. Такая точка зрения, безусловно, объясняется монополистически-финансовым бумом конца XIX в., заставившим многих серьезных исследователей задуматься о паразитическом характере капитализма того времени). В работах Веблена содержится, пожалуй, самая безжалостная критика маржиналистской модели человека, осуществляющего «мгновенный подсчет удовольствий и страданий» [423, р. 141, 157]. Веблен в отличие от представителей исторической школы не отрицал роли абстракции в

⁶⁶ Отметим, что оно во всем противоречит концепции гедониста-оптимизатора.

⁶⁷ Такое отношение к институтам вполне можно назвать шумпетерианским. Схема Веблена напоминает и марксистскую диалектику взаимоотношений производительных сил и производственных отношений с той разницей, что Веблен считал невозможным сводить мотивы развития производительных сил к материальным.

научном анализе, но абстракция рационального максимизатора [полезности, принятая маржиналистами, представлялась ему совершенно неадекватной реальным историческим процессам.

Однако собственные позитивные разработки Веблена и последующих институционалистов рассматривались ортодоксальным Золынинством экономистов как внесистемные, растворяющие экономическую теорию в «культурной антропологии, социальной философии и социологии» [61, с. 23] и поэтому были обречены на **лребывание** на периферии экономической науки.

Наконец третий путь, который и избрало в итоге основное т**ление** экономической науки, состоял в том, чтобы вытеснить не только гедонистическую, но и вообще всякую психологию за пределы экономической науки. Проблема заключалась в том, чтобы февратить модель максимизирующего человека из модели, непосредственно объясняющей реальность, во вспомогательное, эвштическое средство анализа рыночных процессов [241, S. 110]. Это «объективистское» направление в свою очередь имело несколько вариантов. Такие экономисты, как И. Фишер [219] и Г. Дэвенсорт [203], просто решили изгнать проблему ценности за пределы кономической науки и ограничиться рассмотрением цен, криых спроса и предложения. Другие, как В. Парето, продолжали перировать понятиями ценности и полезности, но отвергали возможность установить единственную «причину» ценности и изменить ее абсолютную величину.

И те и другие явно находились под впечатлением позитивистской «смены вех» в гносеологии и методологии естественных наук, где анализ в категориях причины—следствия или сущности—явления уступал место исследованию функциональных взаимосвязей.

Главным новшеством объективистов явился переход к ординалистской версии теории предельной полезности, а главным техническим приемом — построение кривых безразличия, которые, о крайней мере на первый взгляд, никак ⁶⁸ не связаны с той или иной концепцией человеческой природы.

В теории Хикса ⁶⁹ основные положения маржинализма, конечно выводимые ранее из гедонистической природы человека,

⁶⁸* В частности, Парето заявил о том, что предельная полезность (phelimite) должна скорее выводиться из кривых безразличия, а не наоборот [345, р. 270].

⁶⁹ Впервые изложена в работе [129], а затем развита в книге Хикса [128].

были представлены в виде аксиоматически заданных свойств кривых безразличия: гладкости, непрерывности, выпуклости [62, с. 95]. Хикс не стал опровергать гедонистическую концепцию человека, он просто утверждал, что теорию цены можно сформулировать без ее участия. ⁷⁰ Модель человека Хикса — это модель действия (выбора), не включающая предшествующие ему мотивы и размышления. Переход от количественной к порядковой полезности, от объяснения причины выбора к регистрации факта выбора позволил снять с повестки дня вопрос о *содержании* максимизируемой экономическим человеком функции (полезность, деньги, богатство или что-либо другое). При этом Хикс смог отказаться даже от принципа убывающей предельной полезности — первого закона Госсена. Если между различными вариантами существует только порядковая иерархия и нет количественной соизмеримости, то предельную полезность вычислить невозможно. Индивиду, таким образом, «разрешено» иметь не только убывающую, но даже и возрастающую функцию полезности при условии, что она распространяется на все блага. Такое переформулирование основ маржинализма, перевод их на «объективный» язык помогло маржиналистской теории избавиться от упреков в гедонизме и занять лидирующую позицию в западной экономической науке.

Продолжателем традиции Парето—Хикса был создатель теории выявленных предпочтений П. Самуэльсон. Потребитель у Самуэльсона не обязан максимизировать полезность с помощью рациональных вычислений. Он просто делает последовательный непротиворечивый выбор, предпочитая один вариант другому. Но Самуэльсон доказал, что соблюдение условий непротиворечивости выбора эквивалентно максимизации некоторой функции [62, с. 110]. При этом не имеет значения, что именно максимизируется: деньги, богатство, полезность (своя или чужая) [303, р. 609].

Важно то, что акт предпочтения, выбора можно (в принципе) наблюдать в отличие от метафизической полезности, и, таким образом, данная теория претендует на то, чтобы удовлетворить строгим критериям научности, предъявляемым логическим позитивизмом [242, р. 118].

⁷⁰ «Если человек — утилитарист по своему мировоззрению, он имеет полное право быть утилитаристом и в экономической теории. Если же нет (в наши дни утилитаристов не так уж много), он имеет полное право на экономические взгляды, свободные от утилитаристских предположений» [128, с. 110—111].

Таким образом, получивший наибольшее распространение способ преодоления гедонизма в экономической теории заключался в переходе от причинно-следственного анализа сущности цен — ценности к функциональному анализу самих цен; в полном отказе от понятия полезности (уже у Хикса вместо нее фигурирует нейтральная норма замещения) или замене ее количественной трактовки на порядковую; в депсихологизации модели человека в экономической теории. Психология уступила место логике.⁷¹ Сфера мотивации исчезает из предмета экономической науки и передается в ведение психологии. Сохраняются лишь правила рационального выбора (см. главу 1), которые не вызывают такого протеста, как гедонистическая максимизация полезности.

Однако дальнейшее развитие экономической науки показало, что победу ординалистского направления в ней нельзя считать окончательной и безоговорочной. В рамках теории ожидаемой полезности Дж. фон Нейману и О. Моргенштерну [97] удалось предложить эмпирическую процедуру определения количественной (кардинальной) полезности в ситуациях риска. Позднее другие авторы подвергли критике сугубо формальный критерий рациональности как логической последовательности (совместности) предпочтений и предложили дополнить его критерием рациональности самих предпочтений и описанием далеко не однозначных отношений между действительными целями индивида и выборами, которые он делает [214, р. 15—26; 383, р. 210]. В развитие этой идеи было предложено восстановить содержательный (гедонистический) критерий экономической рациональности поведения (что не означает восстановления в правах самой гедонистической психологии).

2.8. Макроэкономический человек в теории Джона Мейнарда Кейнса

Особо следует рассмотреть модель человеческого поведения, которая легла в основу кейнсианской революции в макроэкономической теории. Строго говоря, сами термины «микроэкономика» и «макроэкономика» обязаны своим появлением кейнсианской революции. До Дж. Кейнса не существовало отдельных микро- и макроэкономической теорий, имевших отдельные методы иссле-

⁷¹ «Теория полезности имеет гораздо больше оснований называться логикой, а не психологией ценностей» [374, р. 1058].

дования. Для того чтобы анализировать проблемы экономического роста, безработицы, денежного обращения и др., которые мы сегодня относим к макроэкономическим, представители классической школы использовали концепцию репрезентативного индивида, т. е. ту же самую модель экономического человека, что и при рассмотрении цен, распределения доходов и других микроэкономических проблем. Маржиналистская революция выдвинула на передний план микроэкономическую проблематику: теорию ценности, цены, распределения доходов, капитала. Микроэкономическая по сути теория общего равновесия, исследующая вопрос о возможности, стабильности, параметрах оптимального состояния всеобщей гармонии в экономике, в какой-то мере потеснила реальное рассмотрение макроэкономических проблем. Нельзя сказать, что экономисты с 1870-х по 1930-е гг. вовсе не занимались макроэкономическими вопросами. Существовала достаточно упорядоченная совокупность макроэкономических концепций, состоявшая из закона рынков Сэя, количественной теории денег и отдельных теорий цикла (интересно, что в теориях цикла, в том числе принадлежащих и корифеям маржинализма У. С. Джевонсу и В. Парето, модель человека значительно отличалась от микроэкономической меньшей степенью рациональности, наличием ошибок и иллюзий [9, с. 114—122]); наконец, многие макроэкономические вопросы были поставлены в работах А. Пигу.⁷² Однако в целом приходится согласиться с тезисом, что «почти никто из экономистов после 1870 г. не занимался тем комплексом макроэкономических проблем, которые составляли сферу интересов Кейнса» [25, с. 628]. Объективную ситуацию, в которой произошла кейнсианская революция, создала Великая депрессия 1929—1933 гг.: проблемы массовой безработицы и экономического спада настолько обострились, что рассматривать их в рамках предположения макроэкономического равновесия, равенства совокупного спроса совокупному предложению и полного использования производственных ресурсов казалось невозможным. От экономистов потребовался переход на более конкретный, динамический уровень анализа, допускающий существование неравновесных явлений на макроуровне [386, р. 5—6].

⁷² Меткую характеристику подхода этого исследователя к экономическим процессам дает И. М. Осадчая: * Экономическая теория, всячески превращаемая усилиями неоклассиков в "чистую" теорию, именно в работах Пигу начала медленно поворачиваться лицом к противоречиям реальной действительности, к потребностям экономической политики государства» [100, с. 13].

Естественно, такого рода анализ должен был отойти от модели безупречного «рационального максимизатора», обладающего совершенным предвидением и полной информацией.

С другой стороны, в рамках макроэкономической теории предположение о том, что закон больших чисел сглаживает индивидуальные различия между хозяйственными субъектами, более уместно, чем в микроэкономике.

Таким образом, модель человека для макроэкономики должна была быть одновременно и более конкретной, и единообразной.

Кроме того, идеология кейнсианства заключалась, как известно, в том, что рыночная система, не способная самостоятельно поддерживать оптимальное макроэкономическое равновесие, нуждается в помощи со стороны государства. Теоретическая система у Кейнса имела прямой выход на экономическую политику, а это обусловило менее абстрактный уровень анализа по сравнению с неоклассической теорией. Правительственные регулирующие меры должны были ориентироваться на более конкретное представление о реальных хозяйственных субъектах: предпринимателях, потребителях и биржевых спекулянтах (сыгравших не последнюю роль в Великой депрессии), их действительных мотивах, психологических свойствах, а следовательно, и возможных реакциях на ту или иную государственную политику.

Правда, позиция Кейнса по вопросу об имплицитной модели человека, приемлемой для макроанализа, не всегда выражалась достаточно последовательно, что давало простор различным и даже противоположным толкованиям. Большинство экономистов основного течения считали ожидания и другие «психологические» элементы теории Кейнса несущественными отступлениями от основного содержания «Общей теории занятости, процента и денег» и ограничивались рассмотрением взаимодействия мультипликатора, акселератора и других «объективных» механизмов. В этом русле развивались так называемые некейнсианские модели экономического роста (Р. Харрод, Е. Домар). Другие, в первую очередь посткейнсианцы, отстаивая чистоту теории Кейнса, выдвигали психологические элементы на первый план.

Чтобы прояснить позицию Кейнса, обратимся к тексту «Общей теории» и попробуем выделить в нем имплицитную модель хозяйственного субъекта, вернее субъектов. Как известно, центральное место в теории воспроизводства Кейнса занимает концепция эффективного спроса, величина которого определяет состояние деловой активности, а значит, и уровень занятости. Эффективный спрос — это ожидаемый спрос на некоторый период

(величина *ex ante*), который складывается из потребительского и инвестиционного компонентов. Потребительский спрос зависит от пропорции, в которой доход делится на потребляемую и сберегаемую часть, а эта пропорция в свою очередь определяется «склонностью к потреблению», т. е. функциональной зависимостью между уровнем дохода и его частью, затрачиваемой на потребление. Здесь на сцене появляется знаменитый основной психологический закон, в существовании которого, по мнению Кейнса, мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, но и на основании детального изучения прошлого опыта [58, с. 157], состоящий в том, что с ростом дохода возрастает удельный вес его сберегаемой части.

В 20-е гг. действительно было произведено несколько статистических исследований, подтверждающих эту зависимость (правда, большинство исследователей после Кейнса не смогли найти убедительную эмпирическую поддержку существования основного психологического закона). Однако в тексте «Общей теории» Кейнс не ссылается ни на какие эмпирические исследования, а обосновывает этот закон аргументами здравого смысла, которые имеют прямое отношение к применяемой им модели человека. Первый из них вводит в анализ фактор привычки и заключается в том, что человек привыкает к определенному уровню жизни и, получив дополнительный доход, по крайней мере первое время не знает, на что его употребить, и увеличивает сбережения. При уменьшении дохода, согласно Кейнсу, зависимость сохраняется: стремясь поддержать привычный уровень жизни, потребитель в первую очередь сокращает сбережения.

Второй аргумент касается иерархии потребностей. Кейнс утверждает, что сбережения удовлетворяют менее важные потребности человека, чем покупки, и поэтому, даже если мы абстрагируемся от изменений доходов во времени, удельный вес сбережений всегда будет выше у лиц с более высоким уровнем дохода. Таким образом, Кейнс безоговорочно считал все виды сбережений остатком от дохода после потребительских расходов [58, с. 158].⁷³

⁷³ Между тем сбережения удовлетворяют и такие важнейшие потребности человека, как обеспечение в старости, получение детьми высшего образования, страховка «на черный день». Подобные сбережения не могут быть простым остатком, особенно для людей средних возрастных групп. В то же время молодежь вполне способна не только проматывать свои доходы, но и залезать в долги. Далее выяснилось, что рабочие сберегают, при равенстве доходов, значительно меньше, чем служащие, негры —

Легко заметить, что такого рода аргумент базируется скорее на пирамидальной модели человека Маслоу, чем на принципе всеобщей замещаемости, принятом в экономической теории.

Кейнс выделяет объективные и субъективные факторы, влияющие на склонность к потреблению. Первая группа отражает воздействие на человека внешних обстоятельств, но связана с рациональным расчетом, тогда как вторая ограничивается «психологическими особенностями человеческого характера» [58, с. 151].

Например, среди субъективных факторов, уменьшающих «склонность к потреблению», Кейнс называет такие, как «подсознательное желание иметь в будущем повышение жизненного уровня», «наслаждение чувством независимости и возможностью принятия самостоятельных решений», которое дает людям владение деньгами в противоположность их расходованию, «чувство скупости как таковое» и др. Напротив, стимулами к потреблению являются «желание пользоваться жизнью, недалковидность, щедрость, нерасчетливость, тщеславие, мотовство» [58, с. 170—171].

Между объективными и субъективными факторами есть точка пересечения. В первую группу Кейнс включает «изменения предполагаемого отношения между текущим и будущим уровнем дохода» [58, с. 156]. В то же время если «уже теперь можно предусмотреть, что предстоящее отношение между доходами отдельного человека или семьи и его (их) нуждами будет отличаться от отношения, которое сложилось в настоящее время», то мы имеем дело уже с субъективным фактором [58, с. 170].

Однако, как и в подавляющем большинстве случаев, Кейнс исходит из заранее заданного фона объективных и субъективных стимулов к сбережению и потреблению, его неизменности в краткосрочном аспекте. Этот прием позволяет Кейнсу в дальнейшем оперировать потребительским спросом только как функцией дохода.

Другая часть совокупного спроса — инвестиционный спрос — определяется, по Кейнсу, соотношением между ожидаемой нормой дохода от инвестиций («предельной эффективностью капитала») и нормой процента. В отличие от потребителей, которые играют в теории Кейнса относительно пассивную роль и жестко ограничены в своем выборе величиной располагаемого дохода,

меньше, чем белые, и т. д. Сложная социально-возрастная структура общества, как показали эмпирические исследования, не позволяет описывать агрегатное потребление и сбережение в рамках априорных предположений здравого смысла, из которых исходил Кейнс. См. [272].

предприниматели осуществляют инвестиции под влиянием не столько прошлых доходов, сколько ожиданий на будущее. Здесь определяющее значение имеют долгосрочные ожидания, которые в отличие от краткосрочных нельзя аппроксимировать фактическими значениями данной переменной.

При этом главную роль⁷⁴ в колебаниях инвестиционного спроса (в частности, циклических⁷⁴) в системе Кейнса играет именно фактор предельной эффективности капитала, другими словами, ожидания предпринимателей. Поскольку неопределенность всегда накладывает отпечаток на принимаемые инвестиционные решения, предприниматели могут лишь в незначительной степени исходить из точного расчета;⁷⁵ большинство инвестиционных решений принимается не из рациональных соображений, а под влиянием настроения, «спонтанно возникающей решимости действовать», словом, под влиянием чисто психологических факторов. Кейнс утверждает даже, что, «когда жизнерадостность (animal spirit) затухает, оптимизм поколеблен и нам не остается ничего другого, как полагаться на один только математический расчет, предпринимательство хиреет и испускает дух, даже если опасения предпринимателей совершенно безосновательны» [58, с. 227]. Для формирования инвестиционного спроса, по Кейнсу, существенны все аспекты психологического и даже физического состояния предпринимателей.⁷⁶

Наконец, третий параметр, определяющий размеры эффективности спроса помимо достаточно стабильной склонности к потреблению и чрезвычайно мобильной предельной эффективности капитала, это норма процента. И вновь, излагая свою теорию процента, Кейнс делает особый акцент на психологическом факторе — предпочтении ликвидности. Мотив предпочтения ликвидности выводится Кейнсом из трех других мотивов: транзакционного (потребность в наличных деньгах для текущих сделок), мотива предосторожности и спекулятивного мотива (часть резервов держится в

⁷⁴ О роли психологических факторов в теории цикла Кейнса см. [9, с. 122—124].

⁷⁵ «Лишь в немного большей степени, чем экспедиция на Южный полюс, предпринимательство основывается на точных расчетах ожидаемого дохода» [58, с. 226—227].

⁷⁶ «Оценивая ожидаемый размах инвестиций, мы должны... принять во внимание нервы, склонность к истерии, даже пищеварение и реакции на перемену погоды тех, от чьей стихийной активности в значительной степени и зависят эти инвестиции» [58, с. 227].

ликвидной форме, чтобы можно было быстро реализовать лучшее по сравнению со среднерыночным знанием будущего [58, с. 236]). Очевидно, что все эти три мотива связаны с условиями неопределенности, в которых приходится действовать экономическим субъектам.

Иногда, говоря о предпринимателе, Кейнс, очевидно, имеет в виду не промышленного капиталиста, определяющего размер производства, капиталовложений и занятости, а биржевого спекулянта, готового при малейшем сигнале тревоги или припадке дурного настроения резко поменять состав своих финансовых активов [253, р. 16]. Биржевым спекулянтам посвящена большая часть главы 12 о состоянии долгосрочных предположений (разделы IV—VI). Сам Кейнс объясняет свой биржевой уклон тем, что времена, когда предприятия принадлежали главным образом тем, кто сам вел дела, людям «сангвинического темперамента и творческого склада», давно прошли [58, с. 214]. Те стародавние предприниматели, по мнению Кейнса, вовсе не занимались скрупулезными подсчетами ожидаемого дохода и уж подавно не сравнивали свою будущую норму прибыли с господствующей нормой процента. Когда же преобладающей формой организации бизнеса стали акционерные общества и большое развитие получил организованный рынок капитала, движение инвестиций стало регулироваться «скорее средними предположениями тех, кто совершает сделки на фондовой бирже... нежели расчетами профессиональных предпринимателей» [58, с. 215]. Так «предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции» [58, с. 224], т. е. деятельности, рассчитанной на «прогноз психологии рынка» [58, с. 223]. Психология биржевика, присущая современному предпринимателю, несет немалую долю ответственности за резкие колебания предельной эффективности капитала и вытекающие из них последствия.

Таким образом, в основе теоретической системы Кейнса лежала предпосылка неполной информации, доступной экономическим субъектам. В данных рамках поведение их предполагается вполне рациональным, но речь идет о рациональности в широкой трактовке, а не о рациональной максимизации целевой функции. В экстремальных случаях, например при предкризисной панике, такая рациональность легко может уступить место полной иррациональности по любым меркам. Неполная информация открывает дорогу влиянию ожиданий, иллюзий, настроений и других психологических факторов, искажающих логику рационального расчета.

Некоторые из этих факторов Кейнс предпочитал принимать за неизменные в краткосрочном аспекте (не всегда имея для этого достаточные основания), другие активно включал в свой анализ (прежде всего это относится к движению предельной эффективности капитала).

Теория Кейнса была намного более конкретна, чем доминировавшая в его время маржиналистско-неоклассическая парадигма, хотя на страницах «Общей теории» легко можно проследить за колебаниями уровня конкретности анализа, которые Кейнс никогда не оговаривал. Он старался оперировать переменными, имеющими статистические аналоги, и успех его теории способствовал быстрому развитию статистики и эконометрических методов [171].

В целом есть основания сделать вывод, что в своей теории Кейнс отошел от методологического индивидуализма. Он безусловно отвергал атомистический взгляд на экономику и понимал ее как органическое единство [195, р. 262], причем в силу недостаточной разработки макропроблем в современной ему экономической литературе уделил основное внимание именно им. Это и дало основание некоторым исследователям утверждать, что Кейнс принимал маржиналистскую микроэкономику как данность и лишь достраивал над ней второй этаж в виде своей макроэкономической теории. Рассмотренные выше основные узлы теории эффективного спроса позволяют, как нам кажется, отвергнуть эту точку зрения.

Итак, мы рассмотрели историю развития и смены моделей человека в западной экономической теории. Естественно возникает вопрос, подчиняется ли эта история каким-либо закономерностям. Из всего сказанного выше следует по крайней мере, что единого линейного или кумулятивного процесса, сравнимого с развитием техники экономического анализа, в данной области обнаружить не удастся. Скорее мы имеем дело с вариациями на две вечные темы: либо разрабатывается упрощенная и формализованная модель человека, либо усложненная и вербальная. Эти модели часто коррелируют с двумя различными типами экономического мировоззрения — соответственно с либерально-индивидуалистическим и с социально-дирижистским. Попытки соединить абстрактную модель человека с конкретной в рамках единой теории, будь то с помощью диалектического восхождения, как у Маркса, или путем их «мирного сосуществования», как у Маршалла, не дали убедительных результатов.

Далее, мы можем утверждать, что любые крупные перемены в области экономической теории — маржиналистская революция, кейнсианская революция — обязательно связаны с переосмыслением модели человека.

Факторы, ведущие к замене или модификации модели человека в экономической теории, многообразны. Важное значение имеет, конечно, эволюция самого предмета исследования — человеческого поведения в экономике. Однако никак нельзя недооценить роль, которую играет развитие самой техники анализа (особенно показателен пример с маржиналистской революцией), и внешние воздействия со стороны других наук о человеке (прежде всего психологии и социологии), а также философии. На примере немецкой исторической школы мы убедились в том, что совокупное влияние всех этих факторов может привести к тому, что модель человека различается у экономистов разных стран.

Глава 3

МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В ОСНОВНОМ ТЕЧЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ: ГЛАВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

В этой главе мы подробнее рассмотрим отдельные компоненты современной модели экономического человека, кратко обозначенные в главе 1. При этом будут проанализированы значение каждого из них для экономической науки и связанные с ними дискуссионные проблемы.

3.1. Неограниченность потребностей

Как было отмечено в главе 1, предпосылка ограниченности ресурсов и связанной с ней необходимости выбора является ключевой в современном определении предмета экономической науки. Неограниченные блага не обладают в глазах человека ценностью, и поэтому способ распоряжения ими не имеет для него никакого значения и не требует выбора. На первый взгляд данная предпосылка носит совершенно естественный характер и не нуждается в обсуждении. Однако это не совсем так. Ограниченность ресурсов имеет экономическое значение только в сочетании с *неограниченностью человеческих потребностей*. Если человек добровольно ограничивает свои потребности, он может попасть в ситуацию, когда почти все блага будут для него неэкономическими! Конечно, такая предпосылка не характерна для современного человека европейско-американской цивилизации с его фаустовской безграничностью устремлений [66]. Но, например, для христианина эпохи поздней античности, ожидавшего скорого конца света, то же предположение уже не так очевидно. Вероятно, и в этом случае мы можем говорить о неограниченности потребностей, но только если