

СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

*В.С. АВТОНОМОВ,
Ю.В. АВТОНОМОВ*

Общая теория “споров о методах” в экономической науке

Статья содержит попытку сформулировать теоретическую схему так называемых споров о методах в экономической науке. Под таковыми понимаются периоды столкновения более абстрактного (дедуктивного) и более конкретного (индуктивного) метода исследования, вызванного техническими усовершенствованиями в одном из методов. После жаркого спора каждая из сторон постепенно продвигается в сторону своего оппонента, стремясь учесть его наиболее сильные аргументы. Эта общая схема иллюстрируется на примерах классического спора о методах между Г. Шмоллером и К. Менгером и более недавнего спора между поведенческой экономикой и неоклассическим (по преимуществу) мейнстримом.

Ключевые слова: экономическая методология, споры о методе, Шмоллер, Менгер, Маршалл, Ойкен, неоклассическая теория, поведенческая экономика, Саймон, Катона.

Термин “спор о методах” (*Methodenstreit*) появился в литературе после знаменитой острой и протяженной во времени полемики К. Менгера и Г. Шмоллера 1880-х гг. Менгер и Шмоллер выражали позиции маржинализма и немецкой исторической школы. Спор разразился в немецкоязычном пространстве, поскольку именно здесь позиции исторической школы были особенно сильны. Но аналогичные споры возникли и в других сообществах экономистов, например в английском. Маржинализм и историческая школа наиболее ярко олицетворяют два подхода или канона в экономической науке, о которых мы писали раньше [Автономов 2013]. Первый канон, если говорить очень кратко, отличается дедуктивным методом, большей абстрактностью, ориентацией на естественно-научные образцы, а второй – индуктивным методом, меньшей абстрактностью и непосредственной ориентацией на политику. Первый канон более строгий, второй более “реалистичный”, но в силу недостаточной строгости не может прийти к определенным систематическим выводам. Впоследствии исследователи нашли в истории экономической науки примеры других споров о методе [Шумпетер 2001], как до, так и после великого противостояния Менгера и Шмоллера.

А в т о н о м о в Владимир Сергеевич – член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор Департамента теоретической экономики Национального исследовательского университета “Высшая школа экономики”, заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений РАН. Адрес: Мясницкая ул., д. 20, Москва, 101000. E-mail: vavtonomov@hse.ru.

А в т о н о м о в Юрий Владимирович – кандидат экономических наук, доцент Департамента теоретической экономики Национального исследовательского университета “Высшая школа экономики”. Адрес: Мясницкая ул., д. 20, Москва, 101000. E-mail: yavtonomov@hse.ru.

К предшествующим можно, например, отнести методологический спор двух друзей – Д. Рикардо и Т.Р. Мальтуса. К последующим – на наш взгляд, спор неоклассической и поведенческой экономической теории в 1950–1970-е гг., а также спор новой классической макроэкономики и кейнсианской макроэкономики начиная с 1970-х гг.

Нам представляется, что в этих спорах можно найти общие черты, если воспользоваться вышеупомянутой концепцией канонов. Попытка построить общую теорию споров о методах содержится в этой статье. Она основана на индуктивном обобщении двух *Methodenstreitov*: знаменитой полемики Менгера и Шмоллера и диспута между поведенческой и неоклассической теориями во второй половине XX в.

Схема спора о методе

Нам представляется, что причина возникновения споров о методе – открытие в рамках одного из канонов некоторой принципиально новой техники анализа. Это своего рода технологическая революция, которая, как представляется первооткрывателям, дает заманчивые перспективы широкого применения. В качестве примера можно привести предельный анализ в маржиналистской революции, психологические и социологические методы исследования в поведенческой экономике, гипотезу рациональных ожиданий в новой классической макроэкономике. Эта ситуация естественно воспринимается как сигнал к наступлению, к распространению новой техники анализа на дальнейшие области исследования. Такое наступление вызывает негативную реакцию тех, против кого наступление ведется, – исследователей с противоположными установками, успевших закрепиться в академическом сообществе.

Начинается самая острая стадия спора о методах. Самая острая – не значит самая плодотворная. В спорах истина не рождается, в лучшем случае она начинает нащупываться. Каждая сторона абсолютизирует свою позицию, и полемические преувеличения иногда придают спору карикатурный характер: “дедукция против индукции”, “рациональность против реалистичности” и т.д. Но поднятый вокруг спора о методах шум привлекает к нему внимание научного сообщества. В этом, собственно, и состоит его главная функция.

В споре о методах обычно бывает победитель. Это тот, за кем пошло большинство членов научного сообщества. Проигравшие, также убежденные в своей правоте, остаются на обочине основного течения науки (мейнстрима). А вот затем (а иногда и раньше) начинается самое интересное для развития науки. Участники спора успокаиваются и задумываются над тем, не были ли оппоненты в чем-то правы. Возникает встречное движение с взаимным обогащением. Первый канон движется к реалистичности, второй – к строгости. Так часто происходит прогресс в экономической науке. Теперь попробуем проиллюстрировать эту схему на наших примерах.

Спор № 1: между Менгером и Шмоллером

Начнем с классического спора о методах между Менгером и Шмоллером (маржиналистами и исторической школой). Интересно, что Менгер первоначально не чувствовал себя революционером, рвущим связь с предшественниками (в отличие, например, от У.С. Девонса, которому это ощущение было присуще). Важный факт: его “Основания учения о народном хозяйстве” (обратите внимание на то, как традиционно, близко к исторической школе, звучит заголовок – в принятом русском переводе: “Основы политической экономии” это пропадает) были посвящены В. Рошеру – признанному авторитету в немецкой исторической школе. Но Менгер оставил замысел продолжать “Основания” (первый том остался единственным) и занялся методологическими изысканиями, нашедшими высшее отражение в его книге 1883 г. “Исследования о методе социальных наук и политической экономии в особенности” [Менгер 2005]. Рецензия Шмоллера на книгу 1883 г. вывела Менгера из себя. В этой рецензии школа Менгера впервые была названа “австрийской”, что для современников должно было означать ее

провинциальный характер (сам Менгер не был склонен к локализации своей теории). Через год вышел памфлет Менгера “Ошибки историцизма в немецкой экономической науке” (1884), который и принято считать официальным объявлением войны исторической школе.

При обмене инвективами позиции сторон приобрели односторонний характер. В результате сложилось впечатление, что спорит сторонник дедукции со сторонником индукции, хотя оба участника спора, конечно, были методологически эрудированы и понимали важность обоих методов. Как писал Менгер: “Политическая экономия в ее теоретической и практической частях представляет познания совершенно различной формальной природы, а потому речь может идти... не *об одном методе* политической экономии, а о *методах* последней” [Менгер 2005, с. 289].

После нескольких десятилетий спора он сошел на нет. Победителем по факту стал маржинализм, не только предложивший принятую подавляющим большинством парадигму исследований, но и сформировавший на своей основе международное сообщество экономистов, говоривших на одном теоретическом языке, не доступном профанам¹. Первые национальные экономические ассоциации в Великобритании и США, а также первые научные экономические журналы “Economic Journal” и “American Economic Review” возникли именно благодаря победе в этих странах маржиналистской революции. В Германии, правда, “судьи” отдали победу исторической школе, и ждать окончательной победы маржинализма пришлось до конца Второй мировой войны.

Но самое интересное началось поодаль от поля сражения и продолжалось после объявления победителя. Стремление учесть аргументы противника мы можем наблюдать с обеих сторон спора о методе. Именно в это время появляются великие экономисты, пытающиеся примирить два канона, сделать экономическую науку более реалистичной, но без потери технических завоеваний маржиналистской революции². Среди них первое место по значительности мы бы отдали А. Маршаллу.

Между канонами: Альфред Маршалл

Понимать Маршалла только как приверженца и защитника маржиналистской теории было бы недопустимым упрощением. По характеру, в отличие, например, от его современника Джевонса, Маршалл был не революционной, а синтезирующей фигурой. Он обладал редким талантом к систематизации и развитию концепций, выдвинутых экономистами прошлого и настоящего. Его склонность к синтезу проявилась по многим направлениям. Он пытался добиться баланса теории и практики в экономическом анализе, гармоничного сочетания различных исследовательских парадигм и методов, существующих в экономической науке, взвешенного использования математики в экономических исследованиях, применения равновесного инструментария к анализу эволюционирующей экономической действительности. В своих трудах Маршалл пытался поддерживать баланс теории и практики. Эта тенденция, особенно очевидная в “Промышленности и торговле” и других произведениях, но ощутимая и в “Принципах...” – стремление сделать экономическую теорию практически полезной, понятной для просвещенного бизнесмена и государственного чиновника, – была характерна для таких английских экономистов-теоретиков, как А. Смит, Т. Мальтус, Н. Сениор (но не Д. Рикардо и У. С. Джевонс).

Как известно, предметом политической экономии Маршалл считал “нормальную жизнедеятельность человеческого общества” [Маршалл 1993^a, с. 56]. В английском оригинале сказано, пожалуй, еще сильнее: “*Mankind in the ordinary business of life*”, – не “нормальную” (в этом слове слышны “нормативные” обертоны), а именно ординар-

¹ Данное соображение очень важно: в науке важно провести грань между посвященными и непосвященными. В Средние века такой гранью могла быть латынь и цитаты из Аристотеля, а в конце XIX в. ею стало использование предельного анализа.

² Этим экономистам уделено большое внимание в статье [Автономов 2013].

ную – обыкновенную. Адекватное впечатление о роли прикладных вопросов в экономическом анализе Маршалла можно получить, если вместе с “Принципами...” рассмотреть и работу “Промышленность и торговля” (первое издание – 1919 г.), которая дает представление о том, каким был задуман второй том “Принципов”. Это прямое продолжение последних книг “Принципов”, обсуждающих проблемы маркетинга, национальной конкурентоспособности (в духе позднейших работ М. Портера) и многих других прикладных вопросов, которые сейчас не входят в признанную область экономической теории. По мнению Маршалла, экономическая наука вовсе не кончалась теоретическими выкладками с математическими иллюстрациями – ее основная часть лежала гораздо ближе к поверхности явлений, что позволяло экономистам быть непосредственно полезными обществу.

Если касаться терминологии, то Маршалл предпочитал говорить об “экономическом анализе”, в котором “экономическая теория” или “чистая теория” – лишь один из элементов. Показательна здесь полемика лидера кембриджской школы Маршалла с экономистами из Лондонской школы экономики. В письме к Э. Кэннану он спорит с тем, что экономическая теория дает “ощущение пропорций” [Marshall, Whitaker 1996^a, p. 397]. Напротив, – утверждает Маршалл, – она искажает это ощущение, поскольку подчеркивает те элементы, которые легче поддаются аналитическим методам, а значит, придает неверные удельные веса различным экономическим силам. Подлинное ощущение пропорций, по мнению Маршалла, дают лишь широкие исторические знания [Marshall, Whitaker 1996^b, p. 13]. Любопытно, что здесь Маршалл противопоставляет специалистов, которые, не выходя за пределы своей узкой области, склонны исказить реальные пропорции, бизнесменам-практикам, которые вынуждены сосредоточить свои умственные силы на самых важных аспектах стоящих перед ними проблем.

В связи с этим в новом свете предстает широко известное уважительное отношение Маршалла к предпринимателям. Экономист, по словам Маршалла, начинает со смелых и жестких определений, которые вызывают у читателя ложное ощущение безопасности. Что же касается нечеткого, с различными оттенками смысла словоупотребления, свойственного обыденной речи деловых людей, то она всегда “скрывает реальную сложность”. Здесь мы явно слышим речь сторонника “второго канона”, в которые Маршалла легко было бы зачислить, если ограничиться его эксплицитной методологией. Но имплицитная методология, содержащаяся в его экономическом анализе, дает более сложную картину. Остановимся на методе частичного равновесия.

В отличие от Л. Вальраса, рассматривавшего равновесие на всех взаимосвязанных рынках сразу, Маршалл предпочитал исследовать рынок каждого блага в отдельности. Исследуя факторы, определяющие величину спроса и предложения на рынке данного блага, он включал в анализ, помимо его цены, также цены факторов производства, цены товаров-заменителей и дополняющих товаров, доход и вкусы людей. Однако от более косвенных факторов, влияние которых на величину спроса можно аккуратно отразить только в системе общего равновесия, он считал целесообразным абстрагироваться, приняв их за “прочие равные” (*ceteris paribus*). Именно такой подход Маршалл считал более подходящим для практических целей. Но подход частичного равновесия – вполне маржиналистский и даже, может быть, в чем-то *более абстрактный*, чем подход общего равновесия: мы абстрагируемся здесь от большего числа факторов. Маршалл явно был методологическим плюралистом, используя методы там, где они, по его мнению, давали результаты: маржиналистские в книгах 3 и 5, классические в книге 4, исторические в книгах 1 и 2.

Что касается его отношения к спору о методе, то, судя по работам Маршалла и его немногочисленным и неохотным высказываниям на методологические темы, он видел свою методологическую позицию между английскими дедуктивистами (Дж.Э. Кернс, Г. Сиджуик, Дж.Н. Кейнс) и представителями новой исторической школы (Г. Шмоллер, У.Дж. Эшли). Он считал противопоставление индукции и дедукции ложным, поскольку экономисту необходимо владеть как более мощным аналитическим аппаратом, так и лучшим знанием фактов и исторического контекста. “Индукция, дополненная анализом

и дедукцией”, – так выглядела по Маршаллу формула экономического исследования [Маршалл 1993^b, с. 225]. Чистая дедуктивная теория нужна экономисту для того, чтобы выделить различные последствия сложных явлений. Но “функция анализа и дедукции в экономической науке состоит не в создании нескольких длинных цепей логических рассуждений, а в правильном создании многих коротких цепочек и отдельных соединительных звеньев” [Маршалл 1993^b, с. 212].

Кроме того, экономическая наука в собственном смысле слова (*economics proper*) не ограничивается одной лишь теорией: она должна дополняться не менее важным широким и тщательным изучением фактов. В целом можно вместе с Р. Коузом сделать вывод, что Маршалл в своих методологических высказываниях скорее подчеркивал важность индукции, собирания фактов и несколько принижал роль теории [Coase 1994, p. 171]. Это, несомненно, было вызвано его полемикой с “коллегами” по маржиналистскому движению. В отличие от Джевонса, пытавшегося создать цельную теорию ценности, альтернативную классической, Маршалл превратил ее в набор теорий для различных по длительности временных периодов, в ящик с инструментами, по удачному выражению его ученицы Дж. Робинсон. При этом в самом долгом (вековом) периоде адекватным оказывался метод классической школы!

Как мало кто из английских экономистов, Маршалл высоко ценил достижения немецкой исторической школы и даже утверждал, что “наиболее важная экономическая работа на Европейском континенте за последнее время была проделана в Германии” [Маршалл 1993^b, с. 203]. Его привлекали широта, историчность и эволюционность подхода немецких экономистов, сравнительный анализ разных эпох и стран, анализ этических и правовых моментов. Некоторые главы “Принципов” явно написаны с позиций исторической школы. Все это послужило почвой для многочисленных упреков в эклектизме, на которые Маршалл реагировал крайне болезненно. Во всяком случае, следует отметить, что объединение различных исследовательских подходов было предпринято Маршаллом не для собственного удобства аналитика, а для того, чтобы обеспечить выход экономической теории на уровень, предполагающий ее практическое применение.

В этом смысле Маршалла никак нельзя считать методологическим монистом. Характерны его высказывания о том, что экономическая наука никогда не сможет стать “простой” и любая простая и ясная доктрина, связывающая издержки производства, спрос и ценность, непременно будет ошибочной. В переписке с известным методологом экономической науки Дж.Н. Кейнсом Маршалл отмечал свою “экстремистскую позицию” по отношению к методу экономической науки, которая заключалась в том, что последняя должна пользоваться всеми существующими научными методами.

Вероятно, можно согласиться с выводом Т. Рафаэлли о том, что за многочисленными высказываниями Маршалла, направленными против “простой” теории, лежит не только желание быть понятным и “реалистичным”, но и представление о человеке как об эволюционирующей системе, опирающейся на некоторые автоматические умственные рутины, действующей по принципу “прочих равных” и разделяющей сложные задачи на элементарные подзадачи [Rafaeli 2003]. Не случайно Маршалл уделял столько внимания организации как самостоятельному четвертому фактору производства.

Однако дальнейшее развитие экономической теории мейнстрима, начиная с 1930-х гг., пошло не по выбранному Маршаллом пути. Экономисты-теоретики в преобладающей своей части решили дилемму “строгость или реалистичность” в пользу первой и посвятили большую часть своих усилий “избавлению от наследия Маршалла” [Samuelson 1967, p. 111]. Они распространили равновесный анализ далеко за пределы, которыми хотел его ограничить Маршалл. Дальнейшее развитие микроэкономической теории проходило в русле вальрасианского подхода общего равновесия. Ключевую роль здесь сыграл П. Самуэльсон.

Как было отмечено, маршалловскому подходу свойственны элементы как равновесного, так и эволюционного анализа. Точнее будет сказать, что Маршалл за неимением лучшего использовал равновесный аппарат для анализа эволюционных процессов.

У его преемников по неоклассической микроэкономике равновесие оказалось сильнее эволюции. Однако следует заметить, что методология Маршалла нашла влиятельных последователей за пределами неоклассической микроэкономики. Это прежде всего Дж.М. Кейнс в макроэкономике, подход которого в “Общей теории” очень напоминает маршалловский метод “прочих равных”. Эволюционизм Маршалла, насколько можно судить, оказал влияние на Коуза – основателя новой институциональной экономики. Маршалловский подход весьма близок к взглядам американских институционалистов и даже последующим идеям Г. Саймона, Р. Нельсона и С. Уинтера. Так, Маршалл, наряду с выполнением роли отца-основателя неоклассической ортодоксии (эта роль прочно закреплена за ним в учебниках истории экономических учений), стал и предтечей альтернативных (гетеродоксальных) направлений экономического анализа. В наши дни редкое выступление против формализма неоклассики и в защиту альтернативных течений в современной экономической теории обходится без сочувственных ссылок на Маршалла.

Между канонами: Вальтер Ойкен

В целом Маршалла, наверное, можно охарактеризовать как маргиналиста в поисках реалистичности. Навстречу ему двигался немецкий экономист В. Ойкен. В Германии, как мы уже упоминали, официально признанной доктриной была историческая школа, и всякие попытки проповедовать экономическую теорию в маргиналистском варианте были под запретом³. Для Ойкена, который еще до Второй мировой войны начал задумываться о том, как преобразовать Германию после конца гитлеризма, задачи возрождения свободной, основанной на конкуренции рыночной экономики и возрождения экономической теории как таковой, которая в нацистской Германии была вне закона, воспринимались неразрывно связанными. Ойкен написал две большие книги, первая из которых (“Основы национальной экономики”) была методологической, а вторая (“Основные принципы экономической политики”) посвящена экономической политике. Промежуточного звена в виде теории как таковой здесь не было. Зато была попытка методологически связать воедино описательную конкретную экономическую историю и формальную абстрактную экономическую теорию.

Индуктивное обобщение эмпирических наблюдений, которое было для предшественников новой исторической школы единственным методом исследования, не может, согласно Ойкену, привести к познанию экономической действительности. Дело в том, что эта действительность слишком сложна, чтобы изучать ее в неупрощенном, нерасчлененном теорией виде. Теоретический анализ должен направлять исследование с самого начала, чтобы с помощью “выделяющих” абстракций вычленили в реальности доступные для изучения аспекты.

При этом Ойкен не принимал безоговорочно абстрактную маргиналистскую теорию. Для его целей достаточно было составить перечень чистых форм рынка (монополия, частичная монополия, олигополия, частичная олигополия, полная конкуренция – не путать с маргиналистской совершенной конкуренцией!). То и другое может наблюдаться со стороны как спроса, так и предложения, что удваивает число возможных сочетаний. Внутри этих сочетаний можно применить вневременной теоретический аппарат. Теория, в терминах Ойкена, занимается “хозяйственным процессом”, движимым рациональной логикой “экономического человека” и представляющим собой распределение производственных ресурсов между способами применения, распределение имеющихся благ между потребляемой и накапливаемой частями и пр.

Это, действительно, инвариант, существовавший во все времена и доступный анализу с помощью категорий формальной экономической теории. Но вопрос о том, какой раздел теории следует применить, можно решить лишь тогда, когда мы с помощью

³ Шумпетеру, которого в порядке исключения пригласили преподавать в Боннский университет, не дали читать теоретический курс – лишь экономические циклы и историю экономических учений.

конкретно-исторического описания выясним, к какой из форм рынка относится анализируемый случай. Это уже вопрос, имеющий отношение к “хозяйственному порядку”, согласно которому строятся планы и принимаются решения в данном историческом случае. Здесь абстрактная теория помочь не может. Государственная политика, согласно Ойкену, должна устанавливать и совершенствовать хозяйственные порядки и не вмешиваться в хозяйственный процесс. В итоге принципы политики у Ойкена не связаны с экономической теорией, но вытекают из видения существующего и желаемого хозяйственного порядка (основные его черты – свобода и конкуренция).

Таким образом, Ойкен, исходя из Большой Антиномии, то есть спора о методах, выбирал средний путь. Он дошел до необходимости сочетания истории и теории на благо эффективной экономической политики.

Спор № 2: поведенческая экономика против мейнстрима

После Второй мировой войны экономическая наука вступила в наиболее славный период за всю свою историю – период “Великого неоклассического синтеза”. Значительные продвижения были отмечены в направлении как строгости, так и практичности. С одной стороны, 1930-е гг. – “годы высокой теории” по выражению Дж. Шекла – озаменовались прогрессом формализации и аксиоматизации экономической (прежде всего, микроэкономической) теории. Этот процесс достиг вершины в докторской диссертации Самуэльсона, завершенной в конце 1930-х гг. и вышедшей в виде монографии “Основания экономического анализа” в 1947 г. [Samuelson 1947]. С другой стороны, кейнсианская макроэкономическая политика показала свою успешность в борьбе с рецессиями – ужасы Великой депрессии, казалось, навсегда ушли в прошлое. Консолидация экономической теории на неоклассической основе с приложением в специальных случаях кейнсианства позволила экономической науке достичь в 1950-е гг. небывалого ни до, ни после престижа. Автор термина “великий неоклассический синтез” – Самуэльсон – в 1948 г. опубликовал первый в истории учебник экономики для школ (а науку начинают изучать в школах только, когда она достигла высокого уровня внутренней непротиворечивости и последовательности).

Вызов поведенческой экономики

Кто же в этой триумфальной атмосфере посмел поставить под сомнение авторитет основного течения экономической науки? На это отважились экономисты, попытавшиеся внедрить в экономическую науку достижения психологии. Их так и назвали – психологическими или поведенческими экономистами.

Когда-то маржиналистскую теорию называли психологической, поскольку в ней, казалось бы, шла речь о субъективных оценках людьми разных благ. Но довольно скоро стало ясно, что маржиналисты нуждаются только в определенном виде психологии – гедонистической и утилитаристской концепции Бентама столетней давности и только в качестве вспомогательной предпосылки – модели человека, позволяющей применить к экономическому поведению логику максимизации. В дальнейшем экономистам удалось (наибольшая заслуга здесь, видимо, принадлежит В. Парето, Дж. Хиксу и П. Самуэльсону) избавиться даже от той рудиментарной психологии, которая еще сохранялась у Г. Госсена и У.С. Джевонса и за которую маржиналистов критиковали их современники-психологи. Пути экономической науки и психологии разошлись.

Экономисты ограничились своим вниманием воздействием экономических переменных на другие экономические переменные, анализируемым при посредстве моделей человека (точнее, домохозяйства или фирмы), которые можно было свести к максимизации некоторой целевой функции в условиях ограничений. Сами домохозяйства и фирмы принимались за черные ящики; цели выяснить, что в них *реально* происходит, не стояло. Многие из важнейших теоретических результатов, полученных в XX в. (теория потребительского выбора в условиях определенности, доказательство существования

общего экономического равновесия и его Парето-оптимальности, теория выявленных предпочтений), были получены именно при помощи такого, радикально редуccionистского и упрощенного, по психологическим меркам, представления о человеке.

Ясно, что при такой постановке задачи психология, стремящаяся изучать именно то, что происходит в человеческих головах – во всем многообразии, со всеми непоследовательностями, зависимостью от контекста, подверженностью эмоциям, внешнему влиянию и т.д. и т.п. – воспринималась как “наука об исключениях” и надежной опорой служить не могла. Превалировавшее на тот момент отношение экономистов к психологии хорошо иллюстрирует высказывание Самуэльсона в одной из работ по теории выявленных предпочтений, в которой он выражал желание “разработать теорию поведения потребителя, свободную от любых остаточных признаков категории полезности” (цит. по [Павлов 2007, с. 68]).

Первыми представителями поведенческой экономики, бросившими вызов, соответственно, неоклассической микроэкономике и кейнсианской макроэкономике с психологических позиций, можно считать Г. Саймона и Дж. Катону. Оба они пришли к выводу: чтобы быть точнее, экономическая теория должна приоткрыть черные ящики, в которых происходит принятие решений, и построить теорию процедурной рациональности. Саймон, работавший в области не только экономики, но и психологии и конструирования искусственного интеллекта, создал модель ограниченной рациональности как альтернативы поведенческим предпосылкам неоклассики. Он заменил максимизацию нахождением первого попавшегося удовлетворительного варианта (*satisficing*⁴). Субъект не может максимизировать полезность, во-первых, поскольку он действует в условиях неопределенности, несводимой к риску; во-вторых, из-за своих ограниченных счетных способностей, которых недостаточно для обработки наличной информации и, в-третьих, из-за того, что у него нет всеохватывающей и последовательной функции полезности, которая позволила бы сравнивать разнородные альтернативы [Simon 1979, p. 325].

В модели же ограниченной рациональности субъект сравнивает доступный ему вариант со своим уровнем притязаний (*aspiration level*) – психологическая концепция, разработанная К. Левином. Если уровень преодолен, вариант выбирается без дальнейших поисков, что, конечно, экономит время и силы. При этом сравнивать варианты между собой нет необходимости. Модель ограниченной рациональности возникла не умозрительным путем, а в результате многочисленных эмпирических исследований того, как в рамках организаций решения принимаются на самом деле. Саймон начал с наблюдений над государственными организациями, но впоследствии выяснил, что похоже дело обстоит и в фирмах, где, согласно предпосылкам экономической теории, должна максимизироваться прибыль. Последователи Саймона из Университета Карнеги-Меллона в Питтсбурге Р. Сайерт и Дж. Марч и другие провели эмпирические исследования принятия решений в ряде фирм и подвели итоги в книге “Поведенческая теория фирмы” (1963). В этой книге фирма рассматривается как коалиция нескольких подразделений, цели которых различаются, а решения принимаются в соответствии с принятым набором процедур.

Примерно в то же время в Мичиганском университете сформировалась школа поведенческих исследований под руководством Катоны. По долгу службы он интересовался потенциальной реакцией американских потребителей на накопленный за время войны инфляционный навес. При этом кейнсианские макроэкономические потребительские функции ответа не давали: в разных обстоятельствах одинаковый уровень доходов имел для потребителей различное значение. Понадобилось более подробное конкретное знание. Катона, психолог по образованию, увидел выход в эмпирическом исследовании промежуточных психологических переменных, опосредующих связь между объективной покупательной способностью людей и их реальными покупками. В центре его внимания находились так называемые дискреционные расходы, не осуществляемые автоматически, а требующие принятия отчетливого (хотя, может быть, и не всегда

⁴ Саймону пришлось изобрести это слово как альтернативу слову *maximizing*.

осознанного) решения. Состояние промежуточных переменных Катона предложил измерять с помощью социологических опросов, на основе которых рассчитывался Индекс потребительских настроений. Со временем подобные индексы применительно не только к потребителям, но и к предпринимателям вошли в практику прогнозирования во всех развитых странах. Выяснилось, что временные ряды, образуемые значениями таких показателей, неплохо предсказывают циклические колебания важных макроэкономических переменных. Подход Катона стал своего рода альтернативой подходу мейнстримовской кейнсианской макроэкономики.

Наконец, третья группа исследователей, стоящих у колыбели поведенческой экономики, – это экспериментаторы, работавшие с проверкой теории ожидаемой полезности. Все началось с того, что Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн во втором издании книги “Теория игр и экономическое поведение” (1947) сформулировали критерий рациональности для действий в условиях неопределенности (если по Найту, то риска) – максимизацию ожидаемой полезности. Критерий этот был математически доказан при соблюдении вполне разумных, на первый взгляд, аксиом. Но предложив критерий ожидаемой полезности, фон Нейман и Моргенштерн выпустили джинна из бутылки. В условиях определенности мы не можем эмпирически проверить гипотезу максимизации полезности. Для этого у нас никогда не хватит данных. Даже если человек занимается явно абсурдной деятельностью, мы не можем назвать его поведение иррациональным – у него может быть такая замысловатая функция полезности, что максимизировать ее он может только таким способом.

Совсем другое дело, когда мы находимся в состоянии риска. Пусть нам предлагают на выбор две лотереи с известным выигрышем и известной вероятностью его получения. Мы перемножаем выигрыши на вероятности, получаем ожидаемые выигрыши (если полезность денег постоянна, то ожидаемые полезности) двух лотерей, сравниваем их и выбираем ту лотерею, у которой произведение больше. Если мы сделали наоборот, то поступили нерационально, и это эмпирически доказано. Наша гипотеза максимизации ожидаемой полезности опровергнута. Предпосылка рациональности впервые стала проверяемой и очень скоро оказалась неоднократно опровергнутой. Под удар попала и теория межвременного выбора, основанная на максимизации экспоненциально дисконтированной полезности: принцип экспоненциального дисконтирования будущих платежей (в случае с потребительским межвременным выбором – полезностей), столь интуитивно простой и знакомый по инвестиционному анализу, оказался легко проверяем – и опровержим.

Первые результаты, противоречащие стандартной (на тот момент) теории дисконтированной полезности, были получены в 50-х гг. XX в. Р. Строцем в виде примеров “близорукого” поведения. В 1950–1960-х гг. Стротц обнаружил примеры “близорукого” поведения, противоречащего теории дисконтированной полезности и теории выбора в условиях неопределенности. Примерно в то же время М. Алле, Г. Марковиц и (несколько позднее) Д. Элсберг зафиксировали систематические расхождения выбора живых людей с прогнозами, вытекающими из теории ожидаемой полезности.

Эти результаты, ставшие известными под общим названием аномалий и “парадоксов рациональности”, внесли в экономическое сообщество некоторую неуверенность в адекватности упомянутых стандартных неоклассических моделей рационального выбора реальным данным. Таким образом, в некоторых узловых пунктах неоклассического синтеза поведенческие экономисты, опираясь на технику анализа, принятую в психологии и социологии, бросили вызов господствующей ортодоксии. Естественно, на эти вызовы последовала реакция.

Реакция мейнстрима и полемика

Что касается саймоновской модели ограниченной рациональности, то было отмечено, что, включив в анализ издержки сбора информации, можно замоделировать саймоновскую ситуацию, в которой максимизация не является оптимальной,

в широких неоклассических рамках. Саймон отвечал на критику тем, что оценить издержки сбора информации заранее невозможно и включение их в модель не приближает ее к реальному процессу принятия решений.

Вместо катовского использования психологических индексов в прогнозных уравнениях было предложено аппроксимировать соответствующий психологический индекс с помощью объективных переменных, выступающих как факторы психологического состояния людей. Это позволило бы обойтись без подозрительных субъективных данных. Катона и его коллеги выступали против такого вытеснения, говоря, что веса отдельных объективных факторов в принимаемых людьми решениях все время меняются и уследить за этим можно только путем непосредственного опроса (люди взвешивают их сами, обычно неосознанно), а не с помощью регрессии субъективной переменной от объективных. Экономисты также выдвинули множество возражений против применяемых в поведенческой экономике экспериментальных методов. Хорошее обобщение этой критики содержится в работах Ф. Гула, В. Пезендорфера [Gul, Pesendorfer 2008] и Д. Фуденберга [Fudenberg 2006].

Во многих случаях нарекания вызывала сама постановка экспериментов. Первоначально они проводились без достаточных финансовых стимулов, что отличало их от реальных ситуаций. В дальнейшем, когда стимулы были подключены, приводился довод, что участники экспериментов по-разному распоряжаются деньгами в зависимости от того, получают ли они некую сумму от экспериментаторов или “зарабатывают” ее, выполняя какое-то задание⁵. Кроме того, считается, что существенная доля экспериментаторов (по оценке Р. Хертвига и А. Ортманна [Hertwig, Ortman 2001], от 30% до 50% авторов, публикующихся в таких ведущих журналах, как *Journal of Personality and Social Psychology* и *Journal of Experimental Social Psychology*) практикуют манипулирование испытуемыми, скрывая от них цель исследования или часть деталей эксперимента. Порой это целесообразно – например, когда раскрытие цели эксперимента создает эффект “заякоривания” и искажает поведение участников, а в некоторых экспериментах (по счастью, к экономическим экспериментам это относится редко) без обмана просто нельзя обойтись⁶. Это создает проблему для будущих исследователей, так как потенциальные участники экспериментов, зная, что их с большой вероятностью вводят в заблуждение, могут проявлять цинизм, и экспериментаторам приходится искать все новые и новые выборки наивных испытуемых.

Наконец, в ряде случаев, экспериментальные результаты трудно интерпретировать из-за недостаточного внимания к контролю. Например, уже упоминавшееся в этой статье “гиперболическое дисконтирование” может объясняться как межвременными предпочтениями индивида, так и повышенными транзакционными издержками, связанными с получением будущего платежа. Влияние транзакционных издержек можно оценить отдельно, дав части испытуемых выбирать между двумя разнесенными во времени будущими платежами, но большинство экспериментаторов этого не делают.

В целом же поведенческие альтернативы подвергались критике за недостаточную строгость и “мягкость”, использование “мягких” методов исследования, создание искусственных условий эксперимента, в которых люди ведут себя “не так, как в жизни”. К тому же предлагаемые эмпирические методы (опросы, кейс-стади, эксперименты) слишком дорого стоили, а существенного прироста нового знания не давали.

В течение 1960–1970-х гг. стороны обменивались полемическими статьями и комментариями, выступлениями на специально организованных конференциях⁷. Словом, происходил настоящий “спор о методах”. Исходом его, видимо, следует считать

⁵ Отметим, что эта критика поведенческих методов носит абсолютно поведенческий характер!

⁶ В качестве примера можно привести исследования конфликтов между совестью и подчинением авторитету, проводившиеся С. Милграмом [Milgram 1963]. Участникам этого эксперимента предлагали “наказывать” партнера по эксперименту электрошоком за совершенные ошибки (в действительности, разумеется, никакого электрошока не было).

⁷ Например, конференция о рациональности организована К. Эрроу в Санта-Фе (напечатано в *Journal of Business*).

сохранение *status quo*: мейнстрим остался мейнстримом, а поведенческие экономисты, хотя и были достаточно заметны, разместились на периферии экономической науки. Несмотря на присужденную Саймону в 1978 г. Нобелевскую премию “за новаторское исследование процесса принятия решений в рамках экономических организаций”, концепция “ограниченной рациональности” оказалась слишком радикальной для своего времени: ее принятие требовало бы замены почти всех имевшихся неоклассических моделей существенно более сложными, фактически имитационными аналогами, ценой повышенного реализма которых были расчетная сложность (существенный недостаток, если учесть, что доступ к компьютерам в то время имели немногие) и неоднозначность прогнозов. Но нас больше интересует происходивший параллельно с полемикой процесс взаимонаправленного сближения сторон, который составляет, на наш взгляд, самую ценную фазу спора о методах.

Движения к синтезу

Этот процесс наиболее активно протекал в области экспериментальных проверок теории дисконтированной полезности и теории ожидаемой полезности. Замеченные здесь поведенческими экономистами аномалии были эмпирически подтвержденными и *систематическими*. Не замечать их было невозможно: предстояло провести некоторые доработки стандартной теории, которые не заставили себя ждать. В отношении теории дисконтированной полезности решение было простым и практически мгновенным. Идею “гиперболического дисконтирования”, состоящую в том, что разница между “сегодня” и “завтра” для человека велика, а разница между любым днем в будущем и днем, следующим за ним, очень мала – пожалуй, самый простой способ объяснить многие противоречия, связанные с межвременным выбором, фактически, предложил сам Стротц.

Защитникам теории ожидаемой полезности пришлось сложнее: первую (и довольно несовершенную) доработку, разрешавшую парадокс Алле, которая затем перерастет в теорию субъективной ожидаемой полезности, предложил У. Эдвардс (1955)⁸. Но это лишь разужгло интерес критиков, и к работе над изучением выбора в условиях неопределенности подключились представители когнитивной психологии, собравшие (и частично обобщившие) в результате масштабной эмпирической работы значительное количество различных “аномалий”, выявленных преимущественно на простых экспериментах со ставками среди альтернатив, предусматривающих риск⁹.

Наиболее важный прорыв в данной области принято датировать 1979 г., когда известные психологи Д. Канеман и А. Тверски опубликовали в одном из наиболее уважаемых экономических журналов мира статью, в которой они критиковали “ортодоксальную” теорию ожидаемой полезности и выдвигали на основе обобщения ряда важных аномалий альтернативную теорию принятия решений в условиях неопределенности – “теорию перспектив”. Значение теории перспектив заключалось в том, что ее авторами предлагалась “моделеобразная” (хотя и намного более сложная и менее строгая) альтернатива ортодоксальной теории. В этой модели выбор между рискованными альтернативами разбит на две фазы: “гедоническое редактирование”, во время которого информация о доступных альтернативах упрощается и выбирается точка отсчета, и последующую максимизацию нелинейной как по выигрышам, так и по вероятностям целевой функции. Ценой первой фазы становятся в ряде случаев нарушение монотонности и транзитивности предпочтений. С одной стороны, это позволяет объяснять поведение живых

⁸ Предложенную Эдвардсом модель можно было бы называть теорией “субъективного математического ожидания”, поскольку целевая функция в ней имела вид $\sum w_i x_i$, где x_i – платеж, а w_i – субъективная вероятность его получения. В дальнейшем концепцию субъективной ожидаемой полезности значительно продвинул вперед Л. Сэвидж.

⁹ Подробнее познакомиться с полученными ими результатами можно, например, по хрестоматии Канемана и Тверски [Choices... 2000].

людей, противоречащее монотонности и транзитивности, а с другой – делает теорию перспектив несовместимой с неоклассическим каноном.

Непосредственно вслед за этим широкое внимание получили работы экономиста Р. Талера [Thaler 1980; Thaler 1985], указывающие на большое количество эмпирических свидетельств расхождения реального человеческого поведения с неоклассической моделью потребительского выбора (в частности, недооценку альтернативных издержек, неспособность абстрагироваться от невозвратных издержек, недостаточный самоконтроль и др). Возникшая в трудах Канемана, Тверски, Талера и др. “новая поведенческая экономика” [Капелюшников 2013], в отличие от “старой” [Angner, Loewenstein 2007] пошла преимущественно по пути ослабления и уточнения предпосылок неоклассических, “неограниченно рациональных” моделей¹⁰.

Начавшийся вслед за этим взрывной рост интереса к поведенческим идеям привел к проникновению психологии в широкий ряд направлений экономической науки: помимо упоминавшихся выше теории потребительского выбора и выбора в условиях неопределенности, на сегодняшний день к более-менее самостоятельным областям исследований относят поведенческие финансы, поведенческую теорию игр¹¹, поведенческую экономику права, поведенческую теорию организации отраслевых рынков, поведенческую микроэкономку развития и даже поведенческую макроэкономику. Поводом для “вторжения” в каждом случае были одна или несколько “систематических иррациональностей”, широкий¹² перечень которых можно разделить на два больших класса – когнитивных ошибок и дефектов воли (некоторые “иррациональности” могут порождаться и тем и другим). Целью же “вторжения” в большинстве случаев было повышение объясняющей силы стандартных экономических моделей за счет придания им более солидной психологической основы и ослабления тех предпосылок, которые порождали систематические расхождения между прогнозами модели и реальным экономическим поведением.

В результате по многим признакам поведенческая экономика на текущий момент добилась широкого признания научного сообщества, превратившись в полноценную часть мейнстрима экономической науки. Об этом говорят статьи, выходящие в самых престижных экономических журналах, растущее количество докторских диссертаций и тематических научных конференций. В активе представителей этого научного направления имеются такие престижные награды, как стипендии фонда Макартуров, медаль Дж.Б. Кларка и, конечно, Нобелевская премия по экономике 2002 г. Д. Канеману.

Однако еще более важный признак – ее интеграция в экономическое образование. На данный момент учебные курсы по поведенческой экономике входят в образовательные программы по экономике ведущих мировых университетов, включая и российские, – причем читаются эти курсы не только в магистратуре, но и на бакалаврском уровне тоже. Популярность поведенческой экономики как учебной дисциплины уже привела к появлению нескольких учебников [Wilkinson 2007; Cartwright 2011; Angner 2012; Wilkinson, Klaes 2012]. На наших глазах растет поколение экономистов, для которого пришедшие из поведенческой экономики представления о способности принимающих экономические решения людей изменять свои предпочтения в зависимости от контекста, переоценивать и недооценивать вероятности, сравнивать себя с другими, испытывать угрызения совести, хотеть выглядеть лучше в собственных (и чужих) глазах, сожалеть о принятых ранее решениях и вообще поддаваться различным слабостям, считавшимся в ортодоксальной неоклассической экономике “нерациональными”, являются чем-то естественным.

¹⁰ Хотя были и элементы, перекочевавшие из старой поведенческой экономики в новую. Так произошло, например, с психологической категорией “уровня притязаний”, введенной К. Левином, которая в 1970-х гг. стала частью теории перспектив.

¹¹ Поведенческую теорию игр можно назвать сравнительно успешным примером “врастания” поведенческих идей в стандартную экономическую теорию. Переопределение целевых функций игроков и введение новых концепций равновесия позволяет повысить прогнозную силу имеющихся неоклассических моделей без существенного изменения их характера.

¹² Согласно одной из оценок, общее число этих “иррациональностей” приближается к 50 [Rizzo, Whitman 2009].

В этой экспансии поведенческих идей в экономической науке легко усмотреть параллели с непосредственно предшествовавшим ей “экономическим империализмом”¹³ – процессом экспансии экономической теории и свойственных ей экономико-математических методов и моделей в предметные области социологии, политологии, истории, права и других общественных наук. Некоторые комментаторы (например, Э. Глэзер [Glaeser 2004]) и вслед за ним Р. Капелюшников [Капелюшников 2013]) даже отмечают, что в случае с поведенческой экономикой имеет место скорее “экономический империализм наоборот” – то есть экономические феномены анализируются исходя из концептуальных представлений, выработанных психологической наукой, с использованием принятых в ней методов и понятий. Но в большинстве случаев основой для теоретических построений “новой поведенческой экономики” все же, в том или ином виде, остаются неоклассические модели и их модификация.

Оказалось, что многие аномалии человеческого поведения, вскрытые поведенческими экономистами, сравнительно легко интегрировать в экономические модели, основанные на рациональной максимизации и равновесии. Например, нетерпеливость и “противоречивые” межвременные предпочтения легко объяснить, модифицировав функцию дисконтирования. Сравнительно несложно учесть и такую распространенную поведенческую “аномалию”, как особую неприязнь к потерям (для учета влияния которой достаточно ввести в модель некоторую точку отсчета и коэффициент, который отвечал бы за повышенную чувствительность к потерям по сравнению с выигрышами). Аналогично можно было бы сделать поправку на “эффект первоначальной наделенности”, заключающийся в том, что один и тот же человек оценивает один и тот же предмет существенно выше, когда выступает в роли его продавца (а не покупателя). Альтруизм, неприязнь к неравенству, зависть или влияние социальных норм сравнительно легко ввести в стандартную экономическую модель путем модификации целевой функции или введения новых ограничений. Легко учесть и то, что люди часто не воспринимают различные активы как взаимозаменяемые и одновременно пользуются, например, кредитными картами с высокой процентной ставкой и депозитами с гораздо более низкой ставкой (достаточно разбить одно ограничение на несколько). При этом “стандартная” экономическая модель превращается в частный случай более общей, расширенной при помощи поведенческих соображений. За достаточно простыми примерами того, как это делается, можно обратиться к работе [Ho, Lim, Camerer 2006].

Особым направлением сближения неоклассических и поведенческой экономики можно назвать создание новых неоклассических моделей, отражающих иррациональность людей и различные поведенческие странности. В качестве примеров можно упомянуть многочисленные версии теории ожидаемой полезности, возникшие под давлением критики и в соревновании с теорией перспектив: теорию взвешенной полезности М. Махины, построенную без “проблемной” аксиомы независимости Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна, теорию разочарований Д. Белла, Г. Лумза и Р. Сагдена, теорию квадратичной полезности С. Чу, Л. Эпстайна и У. Сигала, а также варианты теории субъективной ожидаемой полезности, в которых вероятности входят в целевую функцию нелинейно: например, ранговые теории ожидаемой полезности.

Особенно много сделал на этом фронте недавний лауреат Нобелевской премии Ж. Тироле, предложивший целый ряд моделей, основанных на сугубо неоклассических принципах, но воспроизводящих важные особенности реального человеческого поведения, выглядящие парадоксальными с точки зрения неоклассической экономической теории в том ее виде, в котором она фигурирует в учебниках. Подобным образом он сумел предложить объяснения конфликта между внутренней и внешней мотивацией [Bénabou, Tirole 2003], динамики просоциального и антисоциального поведения и ее связи с репутационными соображениями и потребностью человека в самоуважении

¹³ Основными проявлениями экономического империализма можно назвать прямолинейное перенесение достаточно простых неоклассических моделей, связанное с именем Г. Беккера, и новый институционализм, предполагающий существенную модификацию предпосылок неоклассики [Fine, Milonakis 2009].

[Bénabou, Tirole 2006], а также рационального самообмана, теорию которого Дж. Тироле и Р. Бенабу построили на модели последовательного стратегического взаимодействия нескольких “я”, в которой текущее “я” получает некоторый сигнал о своих способностях в настоящем, а затем может исказить этот сигнал, чтобы заставить другое, будущее “я” предпринять некоторые усилия [Bénabou, Tirole 2005].

* * *

Мы рассмотрели два эпизода из истории экономической науки, которые можно описать как периоды “споров о методах”. С помощью предложенной нами схемы взаимоотношений между двумя канонами можно, как нам кажется, структурировать эти периоды и проследить противоречивый и нелинейный процесс прогресса в экономической науке. Во всяком случае имеет смысл попробовать распространить этот подход на другие аналогичные эпизоды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В.С. (2013) Абстракция – мать порядка? // Вопросы экономики. № 4. С. 4–23.
- Капелюшников Р.И. (2013). Поведенческая экономика и “новый” патернализм // Вопросы экономики. № 9. С. 66–90. № 10. С. 28–46.
- Маршалл А. (1993^a) Принципы экономической науки. Т. 1. М.: Прогресс-Универс.
- Маршалл А. (1993^b) Принципы экономической науки. Т. 3. М.: Прогресс.
- Менгер К. (2005) Избранные работы. М.: “Территория будущего”.
- Павлов И. (2007) Поведенческая теория – позитивный подход к исследованию экономической деятельности // Вопросы экономики. № 6. С. 64–79.
- Шумпетер Й. (2001) История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа.
- Angner E. (2012) A course in behavioral economics. London: Palgrave Macmillan.
- Angner E., Loewenstein G. (2007) Behavioral Economics // Philosophy of Economics. Handbook of the Philosophy of Science. Vol. 13. Amsterdam: Elsevier. Pp. 67–101.
- Benabou R., Tirole J. (2003) Intrinsic and extrinsic motivation // The Review of Economic Studies. Vol. 70, No. 3. Pp. 489–520.
- Bénabou R., Tirole J. (2005) Self-confidence and personal motivation // Psychology, Rationality and Economic Behaviour. London: Palgrave Macmillan (UK). Pp. 19–57.
- Bénabou R., Tirole J. (2006) Incentives and prosocial behavior // American Economic Review, American Economic Association. Vol. 96. No. 5. Pp. 1652–1678.
- Cartwright E. (2011) Behavioral economics. London: Routledge.
- Choices, Values, and Frames (2000) Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Coase R.H. (1994) Essays on Economics and Economists. Chicago: Chicago Univ. Press.
- Fine B., Milonakis D. (2009) From economics imperialism to freakonomics: the shifting boundaries between economics and other social sciences. London–New York: Routledge.
- Fudenberg D. (2006) “Advancing Beyond” Advances in Behavioral Economics // Journal of Economic Literature. No. 3. Pp. 694–711.
- Glaeser E. L. (2004) Psychology and the Market // American Economic Review. Vol. 94. No. 2. Pp. 408–413.
- Gul F., Pesendorfer W. (2008) The case for mindless economics // The foundations of positive and normative economics. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Hertwig R., Ortmann A. (2001) Experimental practices in economics: a methodological challenge for psychologists? // Behavioral and Brain Sciences. Vol. 24. No. 3. Pp. 383–403.
- Ho T.H., Lim N., Camerer C.F. (2006) Modeling the psychology of consumer and firm behavior with behavioral economics // Journal of Marketing Research. Vol. 43. No. 3. Pp. 307–331.
- Marshall A., Whitaker J.K. (ed.) (1996^a) The correspondence of Alfred Marshall, economist. Vol. 2. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Marshall A., Whitaker J. K. (ed.) (1996^b) The correspondence of Alfred Marshall, economist. Vol. 3. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Milgram S. (1963) Behavioral study of obedience // The Journal of abnormal and social psychology. Vol. 67. No. 4. Pp. 371–378.
- Raffaelli T. (2003) Marshall’s Evolutionary Economics. London–New York: Routledge.
- Rizzo M.J., Whitman D.G. (2009) The Knowledge Problem of the New Paternalism // Brigham

Young University Law Review. No. 4. Pp. 904–968.

Samuelson P.A. (1947) *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge: Harvard Univ. Press.

Samuelson P.A. (1967) *The Monopolistic Competition Revolution // Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. New York: John Wiley & Sons.

Simon H. (1979) *Rational Decision-Making in Business Organizations // Les Prix Nobel 1978*. Stockholm.

Thaler R. (1985) *Mental Accounting and Consumer Choice // Marketing Science*. Vol. 4. No. 1. Pp. 199–214.

Thaler R. (1980) *Toward a Positive Theory of Consumer Choice // Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 1. No. 1. Pp. 39–60.

Wilkinson N. (2007) *An introduction to behavioral economics*. London: Palgrave Macmillan.

Wilkinson N., Klaes M. (2012) *An introduction to behavioral economics*. London: Palgrave Macmillan.

A General Theory of Methodenstreits in Economic Science

AVTONOMOV V.*,

AVTONOMOV Yu.**

* *Avtonomov Vladimir* – doctor of sciences (Economics), corresponding member of Russian Academy of Sciences, professor, Department of Theoretical Economics, the National Research University “Higher School of Economics”, section head, National Research Institute of World Economy and International Relations, RAS. Address: 20, Myasnikskaya st., Moscow, 101000, Russian Federation. E-mail: vavtonomov@hse.ru.

** *Avtonomov Yuri* – candidate of sciences (Economics), associate professor, Department of Theoretical Economics, the National Research University “Higher School of Economics”. Address: 20, Myasnikskaya st., Moscow, 101000, Russian Federation. E-mail: yavtonomov@hse.ru.

Abstract

The article contains an attempt to formulate a theory of Methodenstreits in economic theory. A Methodenstreit is understood as a period when more abstract (deductive) and more concrete (inductive) methods of investigation clash because of technical improvements in either of them. After a heated debate each side seeks to incorporate the achievements of the opponent. This general scheme is illustrated by the classical Methodenstreit between Schmoller and Menger and a more recent one between mainstream (predominantly neoclassical) and behavioural economics.

Keywords: economic methodology, Methodenstreit, Schmoller, Menger, Marshall, Eucken, , neoclassical economics, behavioural economics, Simon, Katona.

REFERENCES

Angner E. (2012) *A course in behavioral economics*. London: Palgrave Macmillan.

Angner E., Loewenstein G. (2007). Behavioral Economics. *Philosophy of Economics. Handbook of the Philosophy of Science*. Vol. 13. Amsterdam: Elsevier, pp. 67–101.

Avtonomov V. (2013) *Abstrakciya – mat’ poryadka? [Is Abstraction the Mother of Order?]*. *Voprosy ekonomiki*, no. 4, pp. 4–23.

Benabou R., Tirole J. (2003) *Intrinsic and extrinsic motivation. The Review of Economic Studies*, vol. 70, no. 3, pp. 489–520.

Bénabou R., Tirole J. (2005) *Self-confidence and personal motivation. Psychology, Rationality and Economic Behaviour*. London: Palgrave Macmillan (UK), pp. 19–57.

Bénabou R., Tirole J. (2006) *Incentives and prosocial behavior. American Economic Review, American Economic Association*, vol. 96, no. 5, pp. 1652–1678.

Cartwright E. (2011) *Behavioral economics*. London: Routledge.

Choices, Values, and Frames (2000) Cambridge: Cambridge Univ. Press.

- Coase R.H. (1994) *Essays on Economics and Economists*. Chicago: Chicago Univ. Press.
- Fine B., Milonakis D. (2009) *From economics imperialism to freakonomics: the shifting boundaries between economics and other social sciences*. London–New York: Routledge.
- Fudenberg D. (2006) “Advancing Beyond” *Advances in Behavioral Economics*. *Journal of Economic Literature*, no. 3, pp. 694–711.
- Glaeser E.L. (2004) Psychology and the Market. *American Economic Review*, vol. 94, no. 2, pp. 408–413.
- Gul F., Pesendorfer W. (2008) The case for mindless economics. *The foundations of positive and normative economics*. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Hertwig R., Ortmann A. (2001) Experimental practices in economics: a methodological challenge for psychologists? *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 24, no. 3, pp. 383–403.
- Ho T.H., Lim N., Camerer C.F. (2006) Modeling the psychology of consumer and firm behavior with behavioral economics. *Journal of Marketing Research*, vol. 43, no. 3, pp. 307–331.
- Kapelyushnikov R. (2013) Povedencheskaya ekonomika i novyy paternalism [Behavioural Economics and the New Paternalism]. *Voprosy ekonomiki*, no. 9, pp. 66–90; no. 10, pp. 28–46.
- Marshall A. (1993^a) *Printsipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of Economics], vol. 1. Moscow: Progress-Univers.
- Marshall A. (1993^b). *Printsipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of Economics], vol. 3. Moscow: Progress-Univers.
- Marshall A., Whitaker J.K. (1996^a) *The correspondence of Alfred Marshall, economist*, vol. 2. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Marshall A., Whitaker J.K. (1996^b) *The correspondence of Alfred Marshall, economist*, vol. 3. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Menger C. (2005) *Izbrannyye raboty* [Selected Works] Moscow: “Territoriya budushego”.
- Milgram S. (1963) Behavioral study of obedience. *The Journal of abnormal and social psychology*, vol. 67, no. 4, pp. 371–378.
- Pavlov I. (2007) Povedencheskaya teoriya – pozitivnyy podchod k issledovaniyu ekonomicheskoy deyatel’nosti [Behavioral Theory as a Positive Approach to Analyzing Economic Polity]. *Voprosy ekonomiki*, no. 6, pp. 64–79.
- Raffaelli T. (2003) *Marshall’s Evolutionary Economics*. London–New York: Routledge.
- Rizzo M.J., Whitman D.G. (2009) The Knowledge Problem of the New Paternalism. *Brigham Young University Law Review*, no. 4, pp. 904–968.
- Samuelson P.A. (1947) *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- Samuelson P.A. (1967) The Monopolistic Competition Revolution. *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. New York: John Wiley & Sons.
- Schumpeter J.A. (2001) *Istoriya ekonomicheskogo analiza* [History of Economic Analysis]. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola.
- Simon H. (1979) *Rational Decision-Making in Business Organizations*. Les Prix Nobel 1978. Stockholm.
- Thaler R. (1985) Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, vol. 4, no. 1, pp. 199–214.
- Thaler R. (1980) Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 1, no. 1, pp. 39–60.
- Wilkinson N. (2007) *An introduction to behavioral economics*. London: Palgrave Macmillan.
- Wilkinson N., Klaes M. (2012) *An introduction to behavioral economics*. London: Palgrave Macmillan.