

УДК 1(075)

**ПРОБЛЕМА «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИМПЕРИАЛИЗМА»:
ФИЛОСОФСКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

М. В. Черников

Институт менеджмента, маркетинга и финансов

Поступила в редакцию 17 марта 2010 г.

Аннотация: в статье анализируется тенденция распространения методологии неоклассической экономической теории на большую часть предметной области социально-гуманитарного знания. Показывается, что методологическая экспансия, получившая название «экономического империализма», достаточно закономерна. Выявляются причины происходящего, среди которых основной признается переосмысление сути экономического подхода, обнаруживающего в своей современной трактовке онтологически фундированный, предельно универсальный и эвристически плодотворный методологический потенциал.

Ключевые слова: философско-методологический анализ, экономический империализм, неоклассическая экономическая теория, неинституциональная экономическая теория, теорема Коуза, человеческое поведение, современный экономический подход.

Abstract: the article analyses spreading neoclassical economic theory on the major part of humanities and social science. Such tendency is called «economic imperialism» and is believed to be characteristic for the past decades. The author discusses the reasons for such a process, out of which an essentially different approach to economics is considered the main one. The new approach appears to demonstrate a considerable methodological potential, which is also universal, ontologically justified and leaves much opportunities for future discoveries.

Key words: philosophical and methodological analysis, economic imperialism, neoclassical economic theory, neoinstitutional economic theory, the Coase theorem, human behavior, modern economic approach.

В последние десятилетия XX столетия в области социально-гуманитарных дисциплин сформировалась и стала все чаще заявлять о себе весьма претенциозная методологическая ориентация, получившая название «экономический империализм». Согласно распространенному определению, суть экономического империализма заключается в распространении методологии *неоклассической экономической теории* на изучение процессов и феноменов, традиционно относимых к сфере ведения других социальных дисциплин.

Такому «вторжению» подверглись политология и социология, антропология и психология, история и правоведение, религиоведение и демография. Результатом «имперских» устремлений экономистов стало рождение новых дисциплин, к которым, в частности, относятся: теория общественного выбора, экономика семьи, экономика права, новая экономическая история и др. Появилось немало работ, строящихся на синтезе экономи-

ческих и биологических представлений. Плодотворность экономического подхода к социальным явлениям была продемонстрирована на примере таких форм деятельности, как голосование на выборах, лоббизм, дискриминация, войны и революции, образование, преступность, брак, планирование семьи и даже посещение церкви, сексуальная активность и формирование наркотической зависимости [1].

Считается, что наибольший вклад в раздвижение границ традиционного экономического анализа внесли ученые трех исследовательских центров – Чикагского университета (Г. Беккер, Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглер), Вирджинского политехнического института (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок) и Лос-Анджелесского университета (А. Алчиан, Г. Демсец, Дж. Хиршлейфер). Труды этих ученых, а также работы их последователей превратили «экономический империализм» в мощное движение, с которым нельзя не считаться. Достаточно сказать, что в структуре главной международной экономической конференции – Ежегодной конференции Американской экономической ассоциации – порождения «экономического империализма» занимают до 40 % всей программы [2].

Многообразие работ, в которых методы неоклассической экономической теории применяются (и зачастую весьма плодотворно) к предельно широкому кругу поведенческих проблем, заставляет серьезно отнестись к той, порой только подразумеваемой, имплицитно проводимой, а порой и явно выражаемой, эксплицитно развернутой претензии «экономического империализма» выступить методологической парадигмой для всей области социально-гуманитарных дисциплин. Актуальность анализа такого рода претензии представляется сегодня особенно значимой, поскольку современное состояние отечественного (как и мирового) обществоведения характеризуется своего рода парадигмальным вакуумом, когда, не пережив распада СССР, оказалась девальвированной последняя фундаментальная методологическая парадигма в области социально-гуманитарных дисциплин – марксистская. (Не надо, впрочем, забывать, что роль общеметодологической платформы для обществоведения марксистский подход играл лишь в рамках социалистического лагеря; на Западе, где марксизм никогда не получал статус «единственно правильного» учения, парадигмальный вакуум в социально-гуманитарной сфере образовался существенно раньше.)

Итак, что же скрывается за движением «экономического империализма», насколько основательны его методологические претензии? Попробуем разобраться. (Заметим при этом, что «поляна» рефлексии по поводу «экономического империализма» уже порядочно вытоптана. На эту тему писали многие, начиная от классика «экономического империализма» Г. Беккера [3] и вплоть до лучших отечественных представителей социально-экономической теории: В. С. Автономова [4], С. М. Гуриева [2], Р. И. Капелюшниковой [1], А. Н. Олейника, В. В. Радаева, В. Л. Тамбовцева [7], А. Е. Шаститко [8] и др. И все же, как представляется, еще одна попытка продумать этот вопрос не будет лишней.)

Начнем с истории. Как известно, неоклассическая экономическая теория оформляется после так называемой маржиналистской революции, когда выходят в свет написанные совершенно независимо друг от друга три эпохальные книги: «Теории политической экономии» У. С. Джевонса (1871), «Основания политической экономии» К. Менгера (1871) и «Элементы чистой политической экономии» Л. Вальраса (1874). А уже начиная с 1890-х гг. маржиналистская (неоклассическая) теория в маршаллианском и вальрасианском вариантах становится в большинстве стран господствующей и образует так называемый экономический мейнстрим.

Маржиналистская революция была настолько радикальной, что изменилось даже название экономической науки. Начиная с У. С. Джевонса и А. Маршалла в англоязычных странах ее стали называть *economics* вместо *political economy*. Самое главное, в корне поменялся концептуальный подход к анализу того, что было принято обозначать как экономические реалии.

Классическая политическая экономия – от А. Смита до К. Маркса и Дж. Ст. Милля – пыталась выявить общие законы, лежащие в основе обмена, производства и распределения материальных благ, от чего, как считалось, зависело богатство и благополучие народов (в национальном плане рассмотрения) и общественных классов (в социально-политическом плане рассмотрения). При этом в соответствии с общефилософскими принципами той эпохи основной упор делался на поиск некоей субстанции, определяющей логику протекания всех этих экономических отношений. В конечном счете на роль такого рода субстанции выдвинулась стоимость, мера которой в данном продукте наделяла его определенной ценой и делала, таким образом, товаром, способным участвовать в рыночном обмене.

Истоком стоимости, ее порождающей причиной согласно трудовой теории Д. Риккардо, развиваемой далее К. Марксом, считался человеческий труд (точнее, производительный труд, который с легкой руки А. Смита противопоставлялся непроизводительному, в зависимости от того, создавал ли данный вид труда осязаемый материальный объект). На вооружение была принята концепция, в соответствии с которой в процессе производительного труда в продукт как бы «закачивалась» определенная стоимость, задающая его цену. Обмен товарами в норме (т.е. без использования мошенничества или воровства) производился в соответствии с эквивалентной стоимостью разных товаров. Один сюртук стоит столько же, сколько стоит пара ботинок или три рулона ткани, потому что в каждом из этих товаров содержится равная стоимость, воплощающая затраченный на производство, соответственно, сюртука, пары ботинок и трех рулонов ткани абстрактный (по выражению К. Маркса) труд.

Следует отметить показательное сходство этой теории с принятой фактически в то же самое время теорией теплорода – особой жидкости, переносящей тепло. Холодный предмет нагревается при соприкосновении с горячим благодаря тому, что теплород перетекает от более нагретого тела к менее нагретому. Когда количество этой субстанции – теплорода – в те-

лах становится равным, их температура выравнивается. Позже, однако, выяснилось, что, несмотря на то, что теория теплорода достаточно точно описывала эмпирические термодинамические закономерности, никакого теплорода как особой субстанции не существует. Основой термодинамических эффектов было признано движение молекул, и, соответственно, базовой теорией для термодинамики оказалась молекулярная физика (статистическая физика).

Нечто подобное переходу от термодинамики к молекулярной физике, но только уже в русле развития экономической науки, ознаменовала собой маргиналистская революция. Маргиналистский подход за основу рассмотрения берет не субстанциальный, а молекулярный, можно даже сказать – атомарный уровень. В качестве такого атома выступает отдельный человеческий индивид. Функционирование экономической системы маргиналисты рассматривают через призму обменных взаимодействий между такого рода атомарными экономическими агентами. Но чем же определяется логика подобных взаимодействий?

Дело в том, рассуждают маргиналисты, что уже в силу своей природы человеческий индивид наделен разнообразными потребностями и, таким образом, нуждается в различного рода благах как средствах удовлетворения своих потребностей. При этом многие необходимые человеку блага, во-первых, характеризуются относительной редкостью и, во-вторых, имеют неравномерное распределение. Следствием этого становится ситуация, когда отдельный индивид обладает сравнительным избытком благ одного рода и недостатком благ другого рода. Важность или ценность блага для индивида определяется степенью его полезности (под которой понимается способность удовлетворить соответствующую потребность или в другой, более ранней, восходящей к Бентаму и Госсену редакции – доставить удовольствие) и его редкостью. Причем в соответствии с первым законом Госсена по мере уменьшения дефицитности блага его ценность для индивида уменьшается. Первая порция мороженого в жаркий день доставляет немалое удовольствие, вторая порция – уже меньшее, а пятая порция, вероятно, не вызовет уже никакого интереса.

В зависимости от степени полезности и редкости для данного индивида имеющиеся и искомые им блага выстраиваются для него в некоторую ценностную иерархию, определяющую всю логику проводимых данным индивидом обменных операций. Обменная операция осуществляется только в том случае, если ценность отчуждаемого индивидом блага (согласно имеющейся у данного индивида в данный момент времени ценностной иерархии) меньше, нежели ценность приобретаемого в результате данной обменной операции блага. Причем из всех возможных в данный момент времени обменных операций выбирается та, которая несет наибольшую добавленную ценность (опять же согласно имеющейся у индивида ценностной иерархии). Таким образом, определяется общий принцип всего основанного на проведении обменных операций поведения индивида. Согласно этому принципу, поведение индивида всегда имеет максимизирующий характер, оно, по выражению маржи-

налистов, направлено на максимизацию функции полезности данного индивида.

Причем надо иметь в виду, что (не говоря уже о различного рода эндогенных воздействиях со стороны внешней среды) в результате проведенной обменной операции изменяется, по крайней мере, степень редкости имеющихся у индивида благ, что может повлечь за собой трансформацию всей характерной для данного индивида ценностной иерархии благ. Соответственно, если рассматривать ситуацию в общем виде, в каждую новую обменную операцию индивид вступает, вообще говоря, с новой структурой ценностных предпочтений.

(Здесь напрашивается аналогия с принятым в квантовой физике описанием микрообъектов через такую их фундаментальную характеристику, как волновая функция (ни один из экономистов, насколько мне известно, такую аналогию не проводил, скорее всего в связи с далекостью от достижений современной физики). Как известно, волновая функция задает вероятностное распределение пространственных и скоростных параметров микрообъекта, которые можно обнаружить в результате соответствующего измерения. В этом смысле можно сказать, что волновая функция задает вероятностные характеристики «поведения» микрообъекта. Непрерывное изменение волновой функции во времени описывается уравнением Шредингера. Но характерно, что в результате взаимодействия данного микрообъекта с другим происходит скачкообразное изменение волновой функции, так что новое «поведение» объекта (т.е. после взаимодействия) нужно описывать исходя уже из новой волновой функции.)

Отталкиваясь от такого понимания стратегии проведения индивидом своих обменных операций, маржиналистская теория описывает функционирование рынка. Действительно, при встрече индивидов, характеризующихся отличающимися конфигурациями избыточных и дефицитных (для них) благ и, следовательно, различными ценностными иерархиями, между этими индивидами естественным образом устанавливается обменное взаимодействие, носящее, что следует особо подчеркнуть, ценностно неэквивалентный характер. Каждый индивид склонен обменять свое, относительно избыточное и потому менее ценное с его точки зрения благо на чужое, относительно дефицитное и потому приобретающее в глазах данного индивида большую ценность блага. Обмен будет происходить до тех пор, пока ценности отдаваемых и получаемых в рамках обмена благ с точки зрения индивидов не выравняются. Эта ситуация означает, что индивид уже не в состоянии путем рыночного обмена увеличить свою функцию полезности. Она, таким образом, достигает своего максимума в данных рыночных условиях.

Подобного рода представление в математическом плане оформляется как решение задачи на нахождение максимума некоей функции, описывающей баланс между поступающей и отчуждаемой (в процессе рыночного обмена) ценностями. В том случае, если график этой функции носит выпуклый характер (что просто отражает закономерность, выражаемую первым законом Госсена, а именно уменьшение ценности имеющихся

благ по мере уменьшения их дефицитности), решение математической задачи на нахождение максимума фактически сводится к приравняванию нулю первой производной этой функции, что означает приравнявание к нулю так называемого предельного приращения функции. Отсюда, кстати, возникает и само понятие «маржинальный», т.е. предельный. Действительно, чтобы теоретически находить максимумы функций от баланса приходящих и исходящих (однородных) величин, нужно оперировать предельными характеристиками, т.е. предельно малыми приращениями этих величин. Индикатором достижения функцией максимума как раз и является равенство нулю предельного приращения функции, что, в свою очередь, означает равенство предельных величин «прихода» и «исхода».

В такой стилистике и начинает работать маржиналистский анализ, определяющий суть современной микроэкономической теории. Стандартное решение проблем с позиций маржиналистского анализа сводится к двум этапам. На первом этапе строится теоретическая модель исследуемого явления, модель, которая предполагает использование некой балансовой функции. На втором этапе включается математический аппарат, с помощью которого находятся экстремумы данной функции, т.е. точки, в которых достигаются равновесные состояния (предельные величины задающих соответствующий баланс показателей уравниваются). Эти равновесные состояния, как правило, играют роль аттракторов, к которым и направляется динамическое развитие системы.

Насколько велика объясняющая и эвристическая сила маржиналистского подхода? Этот вопрос не получил окончательного решения до сих пор, хотя успехи, достигнутые на пути применения маржиналистского подхода в экономике, очевидны. Поначалу, например у Менгера, маржиналистский анализ применялся к ограниченному кругу явлений. Рассматривался преимущественно простой обмен (бартер) между отдельными индивидами. Но уже в самое ближайшее время круг исследуемых с позиций маржинализма явлений стремительно расширяется. В область анализа включается не только функционирование спроса, обеспечивающего с позиций маржиналистской теории ценностную характеристику товара, но и область предложения, обусловленного производством товара. Возникает маршаллианский синтез спроса и предложения, балансовое отношение между которыми определяет формирование рыночной цены товара. Так, начиная с А. Маршалла, конституируется экономическая неоклассика.

Что также характерно для неоклассики, теперь на место отдельных индивидов Менгера, максимизирующих свою полезность путем бартерного обмена, приходят агрегированные экономические акторы: фирмы, максимизирующие свою прибыль, и домохозяйства, максимизирующие свое благосостояние. Расширяя модели бартерной экономики, маржиналистский анализ осуществляет свою экспансию на область товарно-денежного обмена, т.е. переходит к освоению более сложных типов функционирования рыночного хозяйства. Благодаря введению агреги-

рованных показателей функционирования товарно-денежного хозяйства становится возможным строить достаточно эффективные модели частичного рыночного равновесия (А. Маршалл) и даже модели общего равновесия, в явном виде включающие производство (Л. Вальрас, позже К. Эрроу и Ж. Дебре). В рамках модели «денежной экономики» формируются маржиналистские теории ликвидности (К. Виксель, И. Фишер) и теории распределения дохода (Дж. Б. Кларк, Ф. Г. Уикстид, К. Виксель). Оформляется и достаточно успешно развивается выстраиваемая в рамках маржиналистской парадигмы экономическая теория благосостояния (В. Парето, А. Пигу). Эффективная экспансия маржиналистского подхода в экономической науке XX столетия – налицо.

В то же время даже в рамках самой экономической науки, начиная с представителей исторической школы в политической экономии (Ф. Лист, Г. Шмоллер) и так называемого «старого» институционализма (Т. Веблен, У. К. Митчелл, Дж. Р. Коммонс), не переставая, звучит критика в адрес маржиналистского подхода. К этим голосам представителей экономической дисциплинарной области добавляется мощный хор социологов, психологов, философов.

Стратегическое наступление армии критиков неоклассической экономической теории (маржиналистского подхода) можно свести к двум основным направлениям. Первый тип удара наносится по базовой онтологии человеческого бытия, развиваемой маржиналистами. Человек просто не есть рациональный максимизатор полезности, калькулирующий страдания и удовольствия, – с пафосом возвещают такого рода критики. «Человека, – писал, например, глава «старого» институционализма Т. Веблен, – нельзя представить в качестве молниеносного вычислителя удовольствий и неприятностей или маленького шарика, раскатывающегося под действием стимулов, которые швыряют его туда-сюда, но в то же время он остается невозмутимым» [9, с. 123]. Человек, «на самом деле», – эмоциональное, проникнутое различного рода социокультурными влияниями, зачастую действующее иррационально существо. Трактовать же человека как рационального максимизатора удовольствий – и нелепо, и «богопротивно».

Мы не будем останавливаться на анализе такой критики, поскольку это требует обстоятельного разговора. Заметим только, что соответствующий анализ, во-первых, должен привлечь внимание ко многим «передегиваниям», упрощениям и искажениям, которые допускают радетели «истинно правильной» онтологии человека по отношению к подходу маржиналистов; во-вторых, должен указать, что онтология человека, выстраиваемая (более имплицитно, чем эксплицитно) основателями маржиналистского подхода, даже не претендует на завершенность. В своих онтологических допущениях маржиналисты делают акцент лишь на части необходимых условий протекания человеческой деятельности, но отнюдь не дают полного описания такого рода достаточного условия.

Наконец, следует признать, что онтологическое понимание человеческого бытия у маржиналистов не только является «сырым», слабо разра-

ботанным, но и характеризуется многими с современной научной точки зрения неряшливыми – вплоть до некорректности – формулировками (особенно на уровне деталей). Фактически это неизбежная дань общему уровню развития науки второй половины XIX – начала XX в.

Тем не менее есть веские основания утверждать, что общая онтологическая интенция маржиналистов вполне справедлива, она может быть корректно фундирована на базе современных достижений науки, где, с точки зрения интересующего нас вопроса, нужно особо подчеркнуть концептуальный вклад таких относительно недавно сложившихся направлений, как синергетика (общая теория самоорганизации), синтетическая теория эволюции (СТЭ) и этология (эволюционная теория поведения) [10, 11].

Второе стратегическое направление критики неоклассической экономической теории (маржиналистского подхода) концентрируется на несопадении предсказываемых неоклассическими теоретическими моделями следствий и реальной практики, из чего делается вывод о порочности самой теоретической модели.

Показательной в этом отношении является ситуация, сложившаяся вокруг знаменитой теоремы Коуза.

Теорема Коуза, названная так в честь лауреата Нобелевской премии по экономике Р. Коуза, изложена в его статье «Проблема социальных издержек» (1960), которая посвящена анализу внешних эффектов (экстерналий). Так называют побочные результаты любой деятельности, которые касаются не непосредственных ее участников, а третьих лиц.

Примеры отрицательных экстерналий: дым из фабричной трубы, которым вынуждены дышать окружающие, загрязнение рек сточными водами и т.п. Примеры положительных экстерналий: частные цветники, которыми могут любоваться прохожие, мощение улиц за свой счет и т.п. Существование экстерналий приводит к расхождению между частными и социальными издержками, поскольку социальные издержки в целом складываются из частных и экстерналийных (т.е. возложенных на третьих лиц) издержек. В случае отрицательных внешних эффектов частные издержки оказываются ниже социальных, в случае положительных внешних эффектов частные издержки оказываются уже выше социальных.

Такого рода расхождения исследовались еще А. Пигу в книге «Теория благосостояния» (1929). Он характеризовал их как «провалы рынка», поскольку ориентация лишь на частные выгоды и издержки приводит к перепроизводству благ с отрицательными экстерналиями, равно как и к недопроизводству благ с положительными экстерналиями. Обнаружение таких «провалов рынка» служили для Л. Пигу теоретическим обоснованием государственного вмешательства в экономику. По мысли Л. Пигу, необходимо налагать на деятельность, являющуюся источником отрицательных экстерналий, штрафы (равные по величине экстерналийным издержкам) и возмещать в форме субсидий эквивалент экстерналийных выгод производителям благ с положительными внешними эффектами.

Р. Коуз показал, что, рассуждая в парадигме стандартной неоклассической теории, совсем не обязательно апеллировать к государственному

вмешательству. Рынок сам имеет возможности справиться с внешними эффектами. Теорема Коуза гласит: «Если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структуры производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в правах собственности».

Отметим, что теорема Коуза служила одним из теоретических аргументов правильности действий российских либеральных реформаторов во главе с Е. Гайдаром. Согласно теореме, если мы от централизованной экономики, основанной на государственной собственности на средства производства, перейдем к рыночной экономике, исповедующей принцип частной собственности (что достигается в процессе приватизации), то, независимо от первоначального распределения ресурсов у собственников в момент окончания приватизации, рынок сам отрегулирует распределение ресурсов, достигая их оптимальной аллокации. Соответственно, после того, как реальное положение дел в России как в 1990-е, так и в 2000-е гг. отнюдь не оправдало таких надежд на рыночное регулирование, появилось (казалось бы вполне оправданное) сомнение в правильности как самой теоремы Коуза, так и всей неоклассической теории.

Подобного рода сомнение сродни сомнению в правильности законов классической механики, на основании которых предсказывается, что при отсутствии дополнительных факторов брошенные с башни ядро и перышко должны падать с одинаковой скоростью. Понятно, что в реальной обстановке никто такого эффекта одинакового по скорости падения ядра и перышка не увидит, но не потому, что не работают законы классической механики, а только потому, что в реальных земных условиях надо также учитывать сопротивление воздуха, т.е. среды, в которой происходит падение.

Применительно к теореме Коуза такими «факторами среды» являются издержки спецификации прав собственности и транзакционные издержки рыночных обменов, от которых абстрагируется стандартная неоклассическая теория, выводя свои идеализированные законы. Реальная практика пореформенной России в действительности отнюдь не отрицает справедливости теоремы Коуза, но лишь демонстрирует эффект «сопротивления среды».

В то же время, подобно тому, как принципы классической механики, дополненные учетом фактора среды, вполне эффективно описывают наблюдаемые в реальности особенности падения и ядра и перышка, так и – такова, по крайней мере, установка современного экономического подхода – неоклассика вполне способна эффективно описывать реальные экономические процессы, однако для такого приближения к реальности необходимо учитывать еще и соответствующие дополнительные условия.

Убедительным примером плодотворности такого методологического подхода служит история развития так называемой новой институциональной экономической теории, которая стала выдвигаться на передний план экономической науки, по сути, только с 1980-х гг. Несмотря на свое достаточно позднее оформление (в дисциплинарном смысле, заметим,

еще не законченное), новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) достаточно быстро завоевала признание. Заметим, в частности, что уже три ее виднейших представителя удостоены присуждения Нобелевской премии по экономике: Рональд Коуз (1991), Дуглас Норт (1993) и Оливер Уильямсон (2009).

«Старые» институционалисты, скептически относясь к неоклассической экономической теории, опирались в своих исследованиях на традиционную социологическую парадигму, носящую, как известно, холистско-функциональный характер. Во главу угла здесь ставятся общесистемные установки и функции социума, которые, как считается, и определяют поведение индивидов в обществе. В этом смысле «старые» институционалисты, можно сказать, «втягивали» традиционно проходившие по ведомству экономики явления и процессы в область социологического рассмотрения. В отличие от «старых» «новые» институционалисты идут не от социологии к экономике, а скорее, наоборот, от экономики к социологии. Точнее, «новые» институционалисты расширяют сферу применения составляющего экономический мейнстрим неоклассического (маржиналистского) подхода, включая в эту сферу те реалии, которые традиционно рассматривались социологами. НИЭТ, как и неоклассика, исходит из представления о социально-экономической реальности, в которой действуют рационально принимающие решения экономические акторы, озабоченные максимизацией своих целевых функций. В результате обменных взаимодействий между такого рода акторами складываются динамически устойчивые, равновесные состояния, которые и задают направления различного рода социально-экономических трансформаций.

При этом НИЭТ, в отличие от стандартной неоклассической теории, точнее описывает социально-экономические реалии, что достигается благодаря отказу от чересчур упрощенных (прямолинейных) допущений, характерных для традиционного применения неоклассической теории, и дополнению «жесткого ядра» неоклассики своего рода «факторами среды».

Прежде всего, неинституционалисты критикуют стандартную неоклассическую теорию за отступление от принципа «методологического индивидуализма». Согласно этому принципу, реально действующими акторами являются только отдельные индивиды. Любые организации, такие как фирма или государство, не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов. Поведение организации подлежит объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов.

Стандартная неоклассическая теория знала только два вида ограничений: физические, порожденные редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень развития применяемых технологий. В неоклассике не учитывались особенности институциональной среды, не принимались во внимание издержки совершения и обслуживания сделок, т.е. трансакционные издержки; считалось, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко специфицированы и надежно защищены, что имеется совершенная инфор-

мация, абсолютная подвижность ресурсов и т.д. Неоинституционалисты отказываются от такого рода допущений, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире высоких транзакционных издержек, плохо определенных прав собственности и ненадежных контрактов, в условиях существенной неопределенности и соответствующего риска.

В рамках НИЭТ также используется более реалистичная концепция самого процесса принятия решений. Стандартная неоклассическая теория предполагает для экономического агента возможность рационального выбора в условиях «бесплатного» доступа к сколь угодно полной информации, релевантной для данной задачи. НИЭТ рассматривает такие поведенческие установки как неправомерно упрощенные, указывая, что для реального экономического агента характерна ограниченная рациональность, что, в свою очередь, открывает возможность оппортунистического поведения при взаимодействии экономических агентов.

Концепция ограниченной рациональности исходит из понимания того, что знания, которыми располагает человек, всегда неполны, поскольку их получение не бывает «бесплатным», а требует соответствующих усилий и наталкивается на природные ограничения интеллектуальных возможностей человека. Результатом «небесплатности» как получения информации, так и оперирования с ней становится ситуация, когда принимающие решения индивиды зачастую не доходят до отыскания абсолютно оптимальных решений, останавливаясь на приемлемых решениях, т.е. решениях, которые представляются индивидам приемлемыми исходя из имеющейся у них ограниченной информации. При этом рациональность выбора отнюдь не теряется, она, наряду с общей калькуляцией выгод и издержек, будет выражаться в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях. При прочих равных условиях экономические агенты будут предпочитать решения, предъявляющие меньше требований к их предсказательным и счетным возможностям.

В условиях характерной для экономических агентов текущей неполноты информации (из-за ее «небесплатности») появляется и становится достаточно вероятной возможность оппортунистического поведения. Речь идет о любых формах обусловленных корыстными интересами нарушений взятых на себя обязательств, например, уклонении от условий контракта. Индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (скажем, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества) всегда, когда по оценке данного индивида выгода от его оппортунистического поведения будет превышать издержки такого поведения. В неоклассической теории для оппортунистического поведения не находилось места, поскольку постулировалось обладание совершенной информацией, что позволяло автоматически применять «наказание» за оппортунистическое поведение, делающее издержки его реализации запретительно высокими.

Неопределенность и неполнота информации (от чего абстрагировалась стандартная неоклассическая теория), к сожалению, вполне реальны.

Для их уменьшения люди применяют специальные меры, в составе которых важнейшее место занимает создание институтов – формальных и неформальных правил, задающих направления и рамки межчеловеческих взаимоотношений. Благодаря институтам – традициям, обычаям, правовым нормам, различного рода стандартам и др. – уменьшаются негативные последствия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. Как подчеркивал О. Уильямсон, в социальных институтах нуждаются ограниченно разумные существа небезупречной нравственности. Соответственно, если учитывать реальные несовершенства человеческой природы, приходится признать, что, как любят подчеркивать неоинституционалисты, «институты имеют значение».

Концептуальное обогащение неоклассики со стороны НИЭТ позволило вывести современный экономический анализ на существенно более высокий уровень. При этом фактически было продемонстрировано, что «жесткое ядро» неоклассики, общая маржиналистская парадигма являются вполне дееспособными. Работая в рамках неоклассических представлений и учитывая соответствующие «факторы среды», можно добиваться весьма точного и эвристически плодотворного описания реально происходящих экономических процессов.

С другой стороны, творческое развитие неоклассики, характерное для последней трети XX в., еще раз подчеркнуло, насколько велико потенциальное поле применения неоклассического (маржиналистского) подхода, что, впрочем, не удивительно. Ведь еще со времен известной статьи Лайонела Роббинса «Предмет экономической науки» (1935) было показано, что экономический анализ уместен и релевантен всегда, когда необходимо рассматривать проблему выбора между конкурирующими целями, достижение которых требует применения дефицитных ресурсов. (Последнее означает, что, направляя ресурсы в русло одного целедостижения, мы тем самым ограничиваем их использование в рамках другого целедостижения.)

Строй рассуждений, выстроенный Роббинсом в статье «Предмет экономической науки» и приводящий к такому выводу, стал уже хрестоматийным.

Во-первых, Роббинс обращает внимание на то, что рефлексия о предмете и методе научной дисциплины всегда запаздывает по отношению к практическому развитию этой научной дисциплины. Не является исключением в этом отношении и экономическая наука. Как пишет Роббинс, «из самой природы науки вытекает, что определить ее предмет невозможно до тех пор, пока она не достигла определенной стадии развития. Единый предмет науки можно определить лишь тогда, когда обнаружилось единство тех проблем, которые она в состоянии решить, а для этого, в свою очередь, необходимо установить взаимосвязь ее основных объясняющих принципов. Современная экономическая наука возникла на базе практических и философских исследований в различных областях: от изучения торгового баланса до дискуссий о законности взимания процента. Лишь сравнительно недавно экономическая наука стала до-

статочно единой, чтобы обнаружить идентичность проблем, изучаемых этими различными направлениями исследований» [12, с. 11].

Но и первоначальная рефлексия по поводу предмета и метода научной дисциплины не всегда бывает удачной. Путь к адекватному пониманию не дается сразу. Применительно к экономической науке это также справедливо. Исторически первые и наиболее популярные определения экономической науки связывали ее с изучением причин материального благосостояния. Но, как обстоятельно показывает Роббинс, «описывать экономическую науку как исследование причин материального благосостояния просто неверно. Услуги [например] балетного танцовщика [который производит нематериальные блага] составляют часть богатства, и экономическая наука исследует образование цен на них точно так же, как, например, на услуги повара [который производит материальные блага]. Каков бы ни был предмет экономической науки, она, очевидно, не занимается причинами материального благосостояния как таковыми» [12, с. 14].

Не являются удачными, доказывает далее Роббинс, и дольно частые трактовки экономической науки, связывающие ее с изучением социального поведения, обусловленного институтами индивидуалистической рыночной экономики. Во-первых, при таком подходе не дается содержательной характеристики сути экономического анализа и, во-вторых, при всей полезности экономического анализа в рыночной экономике (именно это обстоятельство провоцирует отождествление предмета экономической науки со сферой рыночного хозяйства) его сфера применения отнюдь не ограничивается последней. «Но, – подчеркивает Роббинс, – одно дело – признать, что экономический анализ наиболее интересен и полезен в рыночной экономике, и совсем другое – ограничить его предмет этим кругом явлений» [12, с. 20].

Наиболее правильным и отвечающим современному пониманию сути экономического подхода будет определение экономической науки через «редкость».

«С точки зрения экономиста, – рассуждает Роббинс, – условия человеческого существования характеризуются следующими четырьмя фундаментальными положениями: человек стремится к различным целям; время и средства, находящиеся в его распоряжении, ограничены; они могут быть направлены на достижение альтернативных целей; в каждый момент времени разные цели обладают различной важностью» [12, с. 16].

При этом сама по себе множественность целей не представляет интереса для экономиста. «Если, – пишет Роббинс, – я хочу достичь двух целей, обладаю для этого достаточным временем и достаточными средствами и не нуждаюсь во времени и средствах для каких-то других надобностей, то мое поведение не принимает тех форм, которые относятся к предмету экономической науки».

Сама по себе ограниченность ресурсов также не составляет достаточного признака экономических явлений. «Если средства ограничены, но не имеют альтернативного использования, их нельзя «экономить». Пада-

ющая с небес манна была редким благом, но, поскольку обменять ее на что-либо или отложить ее потребление было невозможно, она не являлась объектом какой-либо деятельности, имеющей экономический аспект. Но и наличие альтернативных возможностей использования редких ресурсов также не представляет собой достаточного условия существования явлений, которые мы здесь изучаем. Если у субъекта есть две цели и одно средство для их достижения, причем обе цели одинаково важны, он уподобится ослу из басни, бесконечно выбирающему между двумя равно привлекательными охапками сена. Но если время и средства для достижения целей ограничены и допускают альтернативное использование, а цели можно расположить по степени важности, то поведение неизбежно принимает форму выбора.

Каждое действие, предполагающее затрату времени и редких ресурсов для достижения какой-либо цели, подразумевает тем самым, что они не будут использованы для достижения другой цели. Именно такое действие имеет экономический аспект. Если я хочу есть и спать, но в данный момент не могу полностью удовлетворить обе свои потребности, значит, часть их так и должна остаться неудовлетворенной. Если на протяжении своей жизни я хочу стать и философом, и математиком, но моя скорость усвоения знаний для этого недостаточна, значит, мое желание останется частично неисполненным» [12, с. 17].

Такого рода рассмотрение позволяет считать, что «редкость средств, предназначенных для удовлетворения целей разной значимости, – это почти универсальное свойство среды, в которой совершается человеческая деятельность. Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляют единый предмет экономической науки. Фактически экономист изучает способы распоряжения редкими ресурсами. Ему интересно то, как из различной степени редкости благ вытекает ценностное соотношение между ними. Ему интересно, как на это соотношение влияет изменение степени редкости, вызванное изменением либо целей, либо средств, то есть либо спроса, либо предложения». Таким образом, формулирует Роббинс, «экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [12, с.18].

Подобное понимание предмета экономической науки и лежит в основе, можно сказать, составляет суть современного экономического подхода. Но, осознавая таким образом выявляемую специфику современного экономического подхода, мы обнаруживаем, что сфера экономического анализа оказывается (не может не оказаться) чрезвычайно широкой. Экономический анализ применяется (и должен применяться) не столько к отдельным областям социальной жизни человека (например, к рыночному хозяйству), сколько к определенному аспекту поведения, возникающему под влиянием редкости. «Отсюда следует, – подчеркивает Роббинс, – что любой вид человеческого поведения в той мере, в какой в нем присутствует этот аспект, является предметом обобщений экономической на-

уки. Мы не утверждаем, что производство картофеля – это экономическая деятельность, а производство философских идей – неэкономическая. Мы говорим о том, что и тот и другой вид деятельности, поскольку он связан с необходимостью отвергнуть другие заманчивые альтернативы, имеет экономический аспект. Никаких иных ограничений предмета экономической науки не существует» [12, с. 19].

После достижения такого понимания характерная для последних десятилетий экспансия экономического подхода на многообразные типы человеческого поведения («экономический империализм») не представляется удивительной. Экономический анализ уместен всегда, когда возникает проблема выбора, что, соответственно, предполагает отказ от альтернативных возможностей. Сам механизм совершения выбора имплицитно вводит ценностный и далее – ценовой инструментарий. Для того, чтобы человек решился на реализацию одного варианта из некоторого спектра возможностей, он должен маркировать имеющиеся варианты по степени их значимости, т.е. наделять их определенной ценностью. Выбирается тот вариант, который представляется наиболее ценным. При этом ценность отклоняемых вариантов (вынужденных тем самым остаться не реализованными) определяет цену выбранного варианта.

Если есть возможность ввести унифицированный ценностный показатель, количественно измеряющий ценность возможных вариантов действия (таким показателем в некоторых случаях может служить денежный), то проблема выбора приобретает счетный характер. Сравнивая между собой цены различных вариантов действия, мы выбираем тот, который имеет наименьшую цену (или, что то же самое, наибольшую ценность).

Такая возможность перевода проблемы выбора в плоскость количественного анализа наиболее впечатляющим образом реализуется при анализе функционирования товарно-денежного (рыночного) хозяйства, где денежные цены – имманентное порождение рынка – постоянно и ценностно унифицированным способом маркируют варианты возможных покупок и продаж [13, 14]. Именно поэтому экономическая наука исторически сосредоточивалась на анализе товарно-денежного хозяйства.

Однако не всегда имеющаяся перед человеком проблема выбора может быть относительно легко «посчитана». Проблема привычек и пристрастий, проблема стратегического выбора жизненного пути, проблема выбора брачного партнера, проблема организации дружественных связей и т.п., равно как и проблема общественного выбора, проблема выбора политического курса, проблема распространения идеологических представлений и т.д., не имеют простого счетного характера, для них весьма затруднительно очевидным образом ввести унифицированный критерий, позволяющий количественно рассчитать ценности возможных альтернатив (т.е. реализовать так называемый кардиналистский подход к проблеме ценностей).

В то же время невозможность (высокая степень сложности) количественного ценностного анализа отнюдь не отменяет саму необходимость совершения выбора, т.е. саму необходимость ценностного анализа. Так или

иначе, более или менее удачно, более или менее эксплицитно, но ценностное ранжирование имеющихся в данной проблеме выбора возможных вариантов действия обязательно проводится (как правило, реализуется ординалистский подход к проблеме ценностей). В любом случае выбирается ценностно наиболее приемлемый (представляющийся наиболее приемлемым) вариант. Но сама механика выбора, реальные коллизии ценностного ранжирования и ценового расчета зачастую ускользают от должной рефлексии, что существенно затрудняет корректный научный анализ. Однако это отнюдь не отменяет и важность, и уместность, и перспективность научного анализа ценностного выбора.

Учитывая сказанное выше, представляется, что сегодняшнее положение дел в области социально-экономических и гуманитарных наук выглядит весьма вдохновляющим. Современный экономический подход, обретающий свое самосознание и определяющий область своего применения как решение проблем выбора путем ценностной калькуляции возможных альтернатив, всерьез может претендовать на статус парадигмального для всей области социально-гуманитарных дисциплин, поскольку проблематика выбора (предмет современного экономического подхода) обнаруживает себя как сквозная и фундаментальная для всех сфер человеческой деятельности во всех ее разнообразных проявлениях. «...Я пришел к убеждению, – пишет адепт современного экономического подхода, лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 г. за «распространение сферы микроэкономического анализа на широкий круг человеческого поведения и взаимодействий между людьми, включая нерыночное поведение» Г. Беккер, – что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению – к ценам денежным и теневым, вмененным; к решениям повторяющимся и однократным, важным и малозначашим; к целям эмоционально нагруженным и нейтральным; к поведению богачей и бедняков, пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся» [3, с. 35–36]. Мы присоединяемся к мнению Г. Беккера, подчеркивающего, что «...экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения» [3, с. 31].

(Добавим, что, поскольку проблема выбора является центральной не только для человеческого поведения, но и для всех сфер действия естественного отбора, в частности для всей области функционирования и развития жизни на Земле, потенциал и парадигмальный статус современного экономического подхода, вообще, не может быть ограничен только областью человеческого поведения. Однако тема такой – весьма возможной и даже, можно сказать, напрашивающейся – экспансии современного экономического подхода (так называемый глобальный «экономический империализм») требует отдельного, обстоятельного разговора.)

Необходимо признать, что конкретный механизм ценностной калькуляции во многих традиционно входящих в состав человеко- и обществоведения случаях еще не нашел адекватного научного описания. Понятно, что далеко не везде при анализе человеческой деятельности уместно

применять денежные ценовые показатели, но то, что соответствующие ценностные показатели искать нужно, по крайней мере, с точки зрения современного экономического подхода, – не вызывает сомнения. «Чудес не бывает». Если мы хотим научным образом проводить анализ человеческого поведения, мы обречены исследовать реальную логику ценностного выбора и, соответственно, искать адекватное описание ценностных показателей, участвующих в проведении соответствующих калькулятивных расчетов. Немалые успехи в этом направлении уже сделаны. Эффективность современного экономического подхода уже продемонстрирована во многих, в том числе и «нерыночных», областях человеческого поведения (чего стоит только тематический разброс заслуживших всемирное признание работ Г. Беккера!). Конечно, многое и многое только предстоит сделать. Однако парадигмальный принцип в целом уже нащупан. Так что, как представляется, сегодня не нужно изобретать новую методологическую платформу. Она в лице современного экономического подхода имеется. Взяв ее на вооружение, нужно, говоря словами Т. Куна, переходить к «решению головоломок».

Литература

1. *Капелюшников Р. И.* «Экономический империализм» / Р. И. Капелюшников // История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашовой. – М. : ИНФРА-М, 2004.
2. *Гуриев С. М.* Три источника – три составные части экономического империализма / С. М. Гуриев // *Общественные науки и современность.* – 2008. – № 3.
3. *Беккер Г. С.* Человеческое поведение : экономический подход / Г. С. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003.
4. *Автономов В. С.* Модель человека в экономической теории и других социальных науках / В. С. Автономов // *Истоки.* – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – Вып. 3.
5. *Олейник А. Н.* Расширенная версия теоремы Коуза и пределы «экономического империализма» / А. Н. Олейник // *Общественные науки и современность.* – 2008. – № 4.
6. *Радаев В. В.* Экономические империалисты наступают? Что делать социологам? / В. В. Радаев // *Общественные науки и современность.* – 2008. – № 4.
7. *Тамбовцев В. Л.* Перспективы «экономического империализма» / В. Л. Тамбовцев // *Общественные науки и современность.* – 2008. – № 5.
8. *Шаститко А. Е.* Модели рационального экономического поведения человека / А. Е. Шаститко // *Вопросы экономики.* – 1998. – № 5.
9. *Веблен Т.* Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984.
10. *Черников М. В.* Логика социальных взаимодействий в свете двух условий справедливости / М. В. Черников // *Политические исследования (Полис).* – 2004. – № 5.
11. *Черников М. В.* Человек. Команда. Общество : функциональный анализ / М. В. Черников. – Воронеж : ИММиФ, 2007.

12. Роббинс Л. Предмет экономической науки / Л. Роббинс // THESIS. – 1993. – Вып. 1.
13. Хайек Ф. А. Претензии знания : (нобелевская лекция) / Ф. А. Хайек // Вопросы философии. – 2003. – № 1.
14. Шаститко А. Е. Фридрих Хайек и неoinституционализм / А. Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 1999. – № 6.

Институт менеджмента, маркетинга и финансов

Черников М. В., доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии и социально-гуманитарных дисциплин

*E-mail: ch@vmail.ru
Тел.: (4732) 77-59-25*

Institute of Management, Marketing and Finance

Chernikov M. V., Doctor of Philosophy Science, Professor, Head of the Philosophy, Humanities and Social Studies Department

*E-mail: ch@vmail.ru
Tel.: (4732) 77-59-25*