

## **Модели человека в экономической науке, или ищущий Человека**

*Цель данной статьи* – обратить внимание на роль человеческого фактора в истории экономической мысли и обосновать необходимость его рассмотрения в связи с тенденциями развития современной экономической науки и изменением места человека в обществе в целом. Здесь не рассматривается подробно совершенствование модели человека в экономической мысли, но показываются основные направления формирования представлений о его значимости в экономике. Дело в том, что экономические отношения порождаются через установление институциональных норм и ограничений. Почему же люди впоследствии выпадают из исследования, если они и являются первопричиной возникновения экономики?.. Ведь экономический процесс – это, прежде всего, отношения между людьми по поводу различных условий производства и жизнедеятельности в целом. Это несоответствие и требует обращения к данной теме.

### **1. Субъективное и объективное в экономической науке**

Вещь, созданная в чисто «экономическом пространстве» лишь постольку имеет значимость в мире товаров потребления, поскольку человек невольно приписывает каждой вещи определенную субъективную ценность. Начиная с момента производства и до факта потребления продуктов труда, человеческое отношение присутствует повсеместно. Но оно действует, как правило, не в качестве самостоятельной силы, а вместе с экономикой, техникой и технологией, слитно с ними. В этой слитности психологический фактор оказывается замаскированным непосредственно воспринимаемыми факторами производства, а поэтому, зачастую ускользает от «здравого смысла». С одной стороны, казалось бы, экономика является причиной психологии, но с другой, сама психология оказывается действенным фактором, определяющим важнейшие характеристики экономики. Как известно, политическая экономия изучает производственные отношения в тесной связи с производственными силами, причем эти отношения рассматриваются как независимые от воли и желания человека. Значит, политэкономия мало интересуется, оказывает ли психология человека

какое-либо влияние на экономические отношения. Что касается психологии, то отношения людей всегда находятся в центре внимания последней, но они рассматриваются обычно вне экономического контекста. Таким образом, субъективные, фактически складывающиеся в процессе производства, обмена, распределения и потребления отношения людей по поводу вещей не рассматриваются ни в экономической, ни в психологической науках. Как известно, экономисты берут исходный материал для своих исследований из хозяйственной практики, в центре их внимания – факты материального мира. И это вполне оправдано. Психологи же стараются не выходить за рамки сознания человека, выявляют и сопоставляют различные его образующие. При таких различных подходах, психологи вообще могут никогда «не встретиться» с экономистами. А ведь в реальной жизни экономические и психологические мотивы людей действуют вместе и когда человеческий фактор не рассматривается при разработке моделей экономики, то и на практике человек оказывается неучтен или непредусмотрен как в производстве, так и в потреблении. Поэтому необходимо указать на междисциплинарный подход в отношении изучения экономики и особенно хочется обратить внимание на связь экономики с психологией и социологией. Многие постулаты экономической науки опровергаются психологией, а значит и реальной жизнью. А если ни психология, ни экономическая теория не могут справиться с задачей объективного отображения экономической жизни человека, используя свой научный опыт, значит необходимо найти такое сочетание достижений этих наук, которое помогло бы устранить недочеты, связанные с ограниченностью сфер исследования этих наук. Человек представляет собой единое целое и должен рассматриваться в целом. Но междисциплинарный подход к анализу экономики как к действующему и изменяющемуся организму, вовсе не означает преодоления границ между различными дисциплинами. Смысл его, прежде всего в том, что экономические проблемы должны рассматриваться на междисциплинарной основе. Такие наработки в экономической науке уже имеются. В качестве примера можно привести работы психолога-экономиста Д. Канемана, которому в 2002 году была присвоена Нобелевская премия по экономике.

Субъективность в экономической науке можно устранить только устранив ее носителя – индивида, но никакая экономическая теория не может обойтись без рабочей модели человека, то есть определенных допущений относительно детерминантов и способов его эконо-

мического поведения. Главными компонентами такой модели является гипотеза о мотивации экономической деятельности человека, гипотеза о доступной ему информации и определенные допущения о физических и, главное, интеллектуальных возможностях человека, позволяющих ему в той или иной мере добиваться своей цели. Существовало огромное количество экономистов, не принимающих во внимание человеческий фактор, считающих, что теорию цены, можно сформулировать и без его наличия. Здесь можно высказать свою точку зрения на то, в какой мере необходимо рассматривать человека в экономической теории. Его присутствие, без сомнения, обязательно, но глубина психологических исследований в экономической науке, действительно, должна варьироваться в зависимости от конкретного предмета анализа. Так, например, при анализе структуры капитала и при рассмотрении проблемы потребления, значимость человека различна, поскольку субъективная природа человека в этих вопросах проявляется в разной степени.

В том, что человек многими экономистами рассматривается как простейшее существо, с заданным набором элементарных действий, которые регулируются разумом без чувств, видна некоторая слабость экономической теории, обусловленная необходимостью введения абстракций. Эти абстракции, применяемые в большом количестве, конечно, значительно облегчают им работу, но и, одновременно, отрывают их модели от реальности. Иногда создается впечатление, что экономисты абстрагировались от того, что им мешало и при включении удаленных частей в систему, она совершенно сбивалась с налаженного ритма работы. Абстракции необходимы и полезны, если они помогают достоверно объяснить какие-то отдельные явления в данный момент времени, но если экономист хочет создать систему, то уровень абстракций должен быть таким, чтобы элементы системы составляли единое целое и не противоречили друг другу. Поэтому, качество моделей можно измерять количеством в них абстракций и, как следствие, приближенностью к действительности. В отношении рассмотрения человека я условно разделил методы абстрагирования на микро- и макроабстракции. У одних экономистов абстракция – «народ», у других – «индивид». И те, и другие неправы, потому что абстракция «народ», не работала, если из нее «вытесняли» индивидов, а абстрагированные индивиды не отвечали требованиям реальности, если из них составляли т. н. народ. Хотя те, кто рассматривал индивидов, скорее всего, ближе подошли к пониманию человеческой приро-

ды. Но они утверждали, что то, что справедливо по отношению к одному человеку, справедливо и по отношению к обществу, что мне кажется неверным. Вообще, чем точнее и детальнее формулируется экономическая модель, тем уже окажется круг людей, поведение которых она может описать.

Субъективности нельзя избежать и потому, что нет такого метода, который позволил бы объективно рассматривать человека в экономике. Так, например, мотивы индивидуальных (но не изолированных) хозяйствующих субъектов не только не соответствуют мотивам общественным или индивидов в совокупности, но и могут быть с ними в резком противоречии. Это явление хорошо иллюстрирует пример образования цен. Однако множество покупателей и продавцов вступают в область рыночных отношений с некоторой (приблизительной) оценкой своих и чужих товаров; в результате их борьбы устанавливается некоторая рыночная цена, которая отнюдь не совпадает с индивидуальными оценками громадного большинства контрагентов. С другой стороны, все люди разные, но можно найти такие элементы поведения, которые будут в целом для всех одинаковыми, то есть, можно смело предположить, что в какой-то ситуации большинство людей поступит одинаково. Это большинство и составит ту силу, которая перевесит чашу весов, а индивиды с отклоняющимся мнением не будут ничего значить.

Человек, как правило, принимается экономистом как константа и экономист не может с ним что-нибудь сделать, даже если он хочет, чтобы человек был более рациональным и менее подверженным влиянию субъективных факторов – это всего лишь его желания.

Даже если экономисты рассматривали человека, не вдаваясь в его психологию, они не могли в своих теориях обойтись без учета субъективности. Так, например, Кейнс выделял склонность к потреблению и склонность к накоплению. Смит, создавая трудовую теорию стоимости, столкнулся с противоречием между объективными параметрами экономической деятельности и субъективным представлением о них. Таким образом, он был вынужден рассматривать две стороны этого противоречия, например, стоимость и потребительную стоимость, выражающую полезность товара для потребителя. Даже Маркс – «крайний объективист» по Зомбарту, рассматривает субъективное и объективное потребление. Сохранив двойственность оценки, ее объективную и субъективную составляющие, именно Смит заложил основы для формирования двух подходов к анализу экономической деятель-

ности – инженерно-технократического, абсолютизирующего роль объективных факторов, и этико-гуманистического, ставящего во главу угла субъективные факторы.

Рикардо и Маркс развили именно инженерно-технический подход, элиминировав психологическую составляющую, что считается скорее недостатком их теорий. Экономика не может быть совершенно объективной еще и потому, что некоторые явления нельзя наблюдать непосредственно. Экономисты имеют дело с чем-то неуловимым, ускользающим. Также принципиальной методологической трудностью «является не присутствие субъективного фактора, неопределенность или вероятностный характер процессов, а проблема понимания того, что же именно наблюдает «наблюдатель», проблема определения того уровня, на котором происходят первичные экономические факты; то есть проблема установления границы, на которой заканчивается наблюдение и начинается интерпретация.

## **2. Социально-исторические предпосылки экономической науки**

Больше, чем что-либо, экономисты испытывают на себе влияние эпохи. Нельзя сравнивать ученых, чье время жизни разделяют столетия. Эти экономисты жили и творили в совершенно разных исторических условиях и, если уж их сравнивать, то только по вкладу в развитие экономической науки или по объективности отражения экономической жизни. Лучше всего воспринимаются идеи современников; они понятнее, какими бы разными они ни были, потому что они описывают то, что мы можем легко сопоставить с действительностью. Всякая теория бывает хороша в свое время, и развитие науки состоит в том, чтобы, исследуя опыт прошлого, добавлять в теории новые характеристики для объяснения реальных процессов.

На то, каким экономисты видели «своего» человека, влияло огромное количество внешних факторов, помимо чистых идей мыслителя. Практически всегда, в экономических течениях, становившихся популярными в свое время, просматривается след социально-экономических условий и принадлежность ученого к какому-либо классу. Эти факторы невольно влияют на позицию экономиста в его исследованиях. Это естественно, если ученый принадлежит к буржуазии и отстаивает ее интересы. Более того, теоретики, находившиеся на стороне какого-то класса, менее склонны видеть общество в будущем

кардинально изменившимся, в отличие от их революционно настроенных коллег по другую сторону классового общества, которые ставили себе задачу «преодолеть» существующую экономическую систему. «Пролетарий» смотрит в будущее также с определенной позицией. В нем присутствует решительность и активность. «Его мышление вообще и его научное мышление в частности, носит, поэтому ярко выраженный динамический и исторический характер». Плюс к этому – у пролетария формируется психология производителя, у буржуа – потребителя.

Еще есть версия, что если какая-либо теория не подтверждается реальными явлениями в какой-либо стране, то эта страна, скорее всего, не оценит эту теорию по достоинству. Напротив, наиболее общие теории принимаются многими. Так определяется популярность.

Часто новые течения рождались не параллельно, а становились именно оппозицией существующим. Так, например, было во Франции XVI в., когда еще господствовал феодальный строй и Кольбером проводилась политика меркантилизма. Сельское хозяйство приходило в упадок и экономическая мысль Франции не могла не быть обеспокоенной сложившимся положением. Таким образом, сосредоточение внимания Буагильбера, а позднее физиократов, на сельском хозяйстве, было не случайным. Они пытались его спасти. О сельском хозяйстве и отмене крепостничества в XIX в. писали революционно настроенные российские мыслители – Герцен, Огарев, Чернышевский. Главным источником их экономических учений была сама крепостническая действительность России, они не могли писать ни о чем другом. Американские экономисты, в силу специфики экономической ситуации в стране, не были склонны напрямую использовать идеи классиков. Они наблюдали не понижение доходов по мере увеличения населения при ограниченности пригодных к обработке земельных площадей, а рост этих доходов, по мере развития более производительной деятельности и в связи с переходом на более плодородные земли». Таким образом, если для американской экономики и стояла проблема ограниченности ресурсов, то в совсем другой плоскости – как ограниченность трудовых ресурсов. Для молодой американской экономики самым важным была защита от английского торгового и промышленного капитала. Отсюда идея протекционизма и тарифных барьеров.

Характерно, что на протяжении всей истории развития экономической мысли новые теории часто рождались из-за желания опровергнуть предшественников, а не из-за необходимости реагировать на из-

менения в предмете изучения.

Теории различались еще и тем, что явления хозяйственной жизни рассматривались с точки зрения разных этапов экономического процесса. «Начальная стадия развития буржуазной политэкономии, слагающаяся в эпоху торгового капитала (меркантилизм), характеризовалась тем, что рассматривала экономические явления с точки зрения обмена. Последующая стадия соответствовала той эпохе, когда капитал сделался организатором производства; идеологическим выражением этих отношений была классическая школа, которая стала рассматривать экономические проблемы с точки зрения производства («трудовые теории» Смита и Рикардо). У австрийцев появляется последовательно проведенная точка зрения на потребление.

Кроме того, что экономисты жили в различные эпохи, они, к тому же, жили в различных социально-политических условиях и в разных странах. Безусловно, существует много общего в их воззрениях, но то, что они различны, во многом опосредовано принадлежностью к какой-либо нации. Так, например, и Маркс и австрийцы были юристами по образованию, что, впрочем, не помешало им написать крайне противоположные теории. Хорошие или хотя бы компетентные экономисты встречаются крайне редко. Парадокс этот объясняется, очевидно, тем, что экономист высшей пробы должен обладать редким сочетанием множества способностей. Он должен одновременно быть математиком, историком, государствоведом, философом. Он должен понимать язык знаков, символов и уметь выражать свои понятия и концепции словами. Он должен уметь разглядеть в частном общее, одновременно держать в уме и абстрактное, и конкретное. Он должен изучать настоящее в свете прошлого во имя предвидения будущего. Ни одну сторону природы человека и его институтов экономист не должен оставлять без внимания. Так говорил Дж. Кейнс в предисловии к известной книге А. Маршалла «Принципы экономической науки».

Каждому следующему поколению экономистов было, с одной стороны легче, с другой – труднее, чем их предшественникам. Легче, потому что каждое новое поколение получало в наследство от предков бесценный опыт и мудрые идеи, так что им не приходилось изобретать понятийный аппарат, а оставалось лишь осмысливать уже готовые понятия и двигаться вперед в науке, придавая этим понятиям новые характеристики и находя новое их понимание. К определенному моменту этих знаний накопилось такое количество, что их структурирование и упорядочивание уже рождало новую теорию, и даже

если бы Смит, Маркс или Маршалл больше ничего не написали, кроме своих проработок и критики теорий огромного количества экономистов, наука все равно была бы им признательна.

С другой стороны, общество усложнялось, появлялось множество институтов, влияющих на экономическую жизнь, усложнялись отношения между людьми, да и вообще, если вернуться к основному предмету моего исследования, усложнился и сам человек. Нельзя сравнивать дикаря, ковыряющего землю палкой, и капиталистического промышленника – совершенно разная психология, опосредованная внешними условиями.

Таким образом, каждый экономист видел мир по-своему и изучал человека по-разному. Анализ результатов этих наблюдений представлен в следующем вопросе.

### **3. Интерпретация человеческого фактора различными экономическими школами**

На протяжении многолетних несогласованных интеллектуальных усилий, полных противоречивости, и отражающих многообразие обстоятельств реальной жизни, экономисты различных течений и эпох пытаются найти истину и открыть действительные законы экономической реальности. Одним из вечных вопросов является место человека и его роль в экономических процессах, а именно, влияние на объективные явления субъективной человеческой природы, восприятия и отражения его сознанием этих явлений и его представлений об объективности и рациональности. Складывается впечатление, что экономисты не пытаются заниматься непосредственно проблемой человека в экономике. Они решают другие проблемы, а человек просто выступает как более или менее значимый фактор в экономических моделях.

Человек усложняется в процессе своего эволюционного развития. Этот факт влияет на то, каким он предстает в моделях экономистов. На стадии дикости борьба за существование выходит на первый план и она является, прежде всего, борьбой человека с окружающей его враждебной природой. Условия жизни общества делали в ту эпоху совершенно необходимым сотрудничество, коллективные формы хозяйствования, иначе бы люди были обречены на гибель. При накоплении производственного опыта и совершенствования технологии производства, происходило повышение производительности труда. Человек начинал производить больше, чем необходимо для поддержания его жизни. Это создало возможность эксплуатации. Образовался «празд-



ный класс. Если раньше человек противостоял природе, то теперь он противостоит человеку. Так видит развитие человеческой истории Веблен. Здесь это выглядит довольно обобщенно, но верно. Экономисты описывали изменяющегося человека, и он выступал в своих разных ипостасях. Человека рассматривали в качестве изолированного индивида (Робинзонады) или как человека, принадлежащего определенному социальному слою. Ему приписывали и рациональность поведения, граничащее с абсурдом, и полное отсутствие такового. А также человеку приписывали различные цели его экономической деятельности, что, кажется, более всего влияло на его облик, при включении его в систему анализа. Главное различие между «людьми» в этих теориях состоит в том, что одни экономисты используют человека активно, в качестве рабочей модели, то есть принимаются определенные допущения о его интеллектуальных способностях и влиянии его противоречивой природы на экономическую жизнь. Другие экономисты применяют человеческий фактор пассивно, он рассматривается лишь как ресурс, статья затрат, объект вложений. Второй подход более характерен для ранних экономистов.

Экономическая мысль первоначально не отделяется от других форм мышления о человеке и обществе. Первым экономистом можно назвать Аристотеля, который пытался осмыслить экономическое устройство греческого общества. Первой действительно экономической школой стал меркантилизм, в котором человек в качестве рабочей модели, правда, не фигурировал, но шла речь о его «природных правах», соблюдение которых должно было обеспечить государство. Противопоставляли частный интерес общему благу. Они не собирались описывать человека таким, какой он есть. Разве что рассматривали фигуру законодателя и, в этой связи, вопросы : что он хочет и что не может разрешить своим подданным.

### **а. Классическая школа**

Идея «экономического человека» принадлежит, по существу, физиократу Кенэ. «Его» человек получает наибольшее удовлетворение, достигнутое с наименьшими затратами или тяготами труда. У Смита «экономический человек «склонен к обмену» и имеет «одинаковое для всех людей постоянное и неисчезающее стремление улучшить свое положение». В этом случае экономический субъект, будучи рациональным, стремится делать то, что у него лучше всего получается

и то, что он может обменивать у подобных ему, стремящихся к выгоде. Поэтому вещи оцениваются в зависимости от большей или меньшей неприятности трудовых усилий. Склонность к обмену Смит считал фундаментальным свойством человеческой природы, рассматривая ее внеисторически, независимо от этапа общественного развития. Созданное Смитом представление о природе человека и отношениях людей в обществе легло в основу взглядов классической школы, абстракция «*homo economicus*» появляется у очень многих. Люди обмениваются продуктами труда, руководствуясь личной выгодой; от других мотивов человеческого поведения, по мнению Смита, можно абстрагироваться. Но, преследуя свой интерес, человек одновременно способствует прогрессу общества. Едва ли можно ожидать пользы для общества от человека, который утверждает, что он все делает для общества, а не для себя. Трудно сказать что-либо подробно о концепции человека в теории Д. Рикардо. Он не рассматривает, каким должен быть человек и какова его психологическая природа. В его анализе присутствует человек, но он не является рабочей моделью. Рикардо заботится об обществе, интересы которого представляет вполне определенно. Для него это – устойчивое денежное обращение, свобода торговли и отмена хлебных законов – словом все, что содействовало развитию промышленного предпринимательства. Он очень последователен и беспристрастен. В отношении человека много внимания уделяется его свободе. Так, Рикардо выступает за свободу высказывать свои религиозные взгляды, за тайное голосование, при котором будет отсутствовать давление со стороны, против закона для борьбы с «мятежными действиями» и преследование за инакомыслие. Он защищает «самый принцип свободной торговли хлебом», и считает, что «каждому человеку и классу людей должно быть предоставлено право использовать свой труд и свои ресурсы самым прибыльным способом для них самих, а тем самым и для страны». Это совпадает с точкой зрения Смита о значимости деятельности индивида для общества. Рикардо не стоит на чьей либо стороне в вопросе о классах. Конечно, он относится к рабочим с большим сочувствием, но трудно сказать, что он отстаивает только их интересы. Он просто объективен и беспощадно логичен. Он задается только одним вопросом – что будет лучшим для страны.

Дж. С. Милль считал, что политическая экономия охватывает не все поведение человека в обществе. Она рассматривает его, по мнению Милля, как существо, желающее обладать богатством, и способ-

ное сравнивать эффективность разных средств для достижения этой цели. Она полностью абстрагируется от любых других человеческих страстей и мотивов, кроме отвращения к труду и желания безотлагательно пользоваться дорогостоящими удовольствиями». Богатство Милль объявляет как основной предмет политэкономии и всеобщий предмет человеческих желаний. Человек, по его мнению, существует как цель, во имя которой существует богатство. Всякая практическая деятельность человека начинается с постановки цели, но конечным основанием всякой цели служит достижение блага, то есть удовлетворительного результата. Однако то, что для одного представляется удовлетворительным результатом, для других может быть величайшим злом. Тем самым Милль приходит к обоснованию моральной стороны всякой практической деятельности. Вся деятельность Милля, в конечном счете, направлялась поисками этического идеала, критерия различения добра и зла в конкретно-историческом социальном аспекте, несмотря на то, что он разочаровался в утилитаризме. Он также стремился к созданию особой науки, которую называл «этологией». Необходимость такой науки он усматривал в том, что в обществе поступки людей связаны с побудительными причинами иным способом, чем проявляется причинно-следственная зависимость в природе. При оценке социального поведения людей Милль рассматривал проблему выбора. Социальная причина, воздействуя через волю и сознание человека, определяет лишь спектр выбора социального поступка, но точно предсказать, каким будет этот поступок, невозможно. В этом же контексте Миллем был поставлен вопрос об индивидуальной ответственности человека за свое социальное поведение. Считает, что человек стоит над природой, но пока не в силах сделать эту власть безграничной. Говорит о неподготовленности «человечества в целом и трудящихся классов в особенности», их крайней непригодности для такого социального устройства, которое предъявит сколько-нибудь значительные требования к их интеллекту или добропорядочности, где сочеталась бы наибольшая личная свобода с таким справедливым распределением труда, которое нынешние законы не ставят своей целью. Существует два мнения, по поводу вклада Милля в экономическую науку: одни рассматривают его как классификатора и систематизатора классического направления, другие настаивают на оригинальности его учения в решении ряда проблем и на том, что он, сам того не ведая, проложил дорогу маржиналистской революции.

Классики считали, что если человек действует нерационально –

он не глуп, но существует влияние посторонних факторов: эмоций, недостаток информации и т. п., но он стремится действовать рационально и в своих интересах. Рациональность как категория, надо отметить, не рассматривалась более подробно, а считалась как нечто данное само собой и известное.

### **б. Индивид в учении К. Маркса**

На формирование концепции человека у К. Маркса большое влияние оказали философские идеи Гегеля и Фейербаха. У Гегеля человек стремится к познанию абсолютной истины; чем глубже ее познает, тем свободнее становится. У Фейербаха – человек стремится к счастью, которое недостижимо в одиночку, поэтому выходит за рамки эгоизма.

К. Маркс большое внимание уделяет общественной определенности человека. Важнейшей его потребностью считает потребность действовать для всеобщего блага и таким образом проявить себя в обществе. Потому его и не устраивает капитализм, что там нет труда во благо общества и единения всех людей. Интересно, что, в отличие от многих других экономистов, прибыль марксового капиталиста не является источником обогащения, целью создания прибыли является ее неустанное движение. Человек у Маркса усилиями угнетенного класса старается вырваться из дисгармоничной предыстории человечества и вступить в его подлинную историю. Чем дальше мы уходим вглубь истории, тем в большей степени индивид, а, следовательно, и производящий индивид, выступает несамостоятельным, принадлежащим к более обширному целому. Значит, логичным было бы все большее обособление, индивидуализм в качестве прогресса. Маркс, напротив, видит идеал в стремлении к совместному действию. В отношении же истории можно найти у Маркса мысль о том, что вся история есть не что иное, как непрерывное изменение человеческой природы. Поэтому у него экономическая история развивается вместе с историей общечеловеческой.

С первого взгляда может показаться, что человеку в теории Маркса нет места. Но, в действительности, он там фигурирует. Рассматривается, однако, не с точки зрения психологии, а с точки зрения социологии. Маркс вообще склонен рассматривать индивидов в совокупности производственных отношений. Вообще противоположность между субъективным и объективным есть противоположность между ме-

тодом социальным и индивидуалистическим. Индивид, по Марксу, есть общественное существо, поэтому всякое проявление его жизни – даже если оно и не выступает в форме непосредственного, совершаемого коллективно совместного действия, – является проявлением и утверждением общественной жизни.

Что же такое общество по Марксу? Это продукт взаимодействия людей. Возьмите определенную ступень развития производительных сил людей, и вы получите определенную форму обмена и потребления. Возьмите определенную ступень развития производства, обмена и потребления, и вы получите определенный общественный строй, определенную организацию семьи, сословий или классов, – словом, определенное гражданское общество. Маркс рассматривает общество целиком, потому что он исходит из того, что в современном мире все друг от друга зависят своим существованием. Индивиды производят только для общества и в обществе, что особенно отчетливо проявляется в акте обмена.

Исходным пунктом человеческой деятельности выступает производство, как присвоение человеком предметов природы в рамках определенной формы общества и посредством ее. Производство выступает как исходным и конечным пунктом всего воспроизводственного процесса, если последний рассматривать в динамике. Потребление есть не что иное как производство: ресурсов, техники, рабочей силы, времени. В потреблении воспроизводится человек, машины, техника, вся социально-экономическая система. Распределение и обмен, – это промежуточные стадии, находящиеся между производством и потреблением. Но распределение выступает как момент, исходящий от общества, а обмен – момент, исходящий от индивидов. В производстве объективируется личность, в потреблении субъективируется вещь.

Маркса критикуют за то, что он подменяет отношения людей отношениями вещей. Действительно, у Маркса можно найти следующее соображение. Но люди оказывают вещам, деньгам такое доверие, какого они не оказывают друг другу как личностям. То есть не Маркс не прав, как иногда утверждают, а не правы люди, поскольку они, по незнанию, приписывают вещам социальные свойства. Этот феномен Маркс называет «товарным фетишизмом».

Отношения индивидов Маркс характеризует зависимостью, возникающей в процессе обмена. Взаимная и всесторонняя зависимость безразличных друг к другу индивидов образует их общественную связь. Эта общественная связь выражена в меновой стоимости,

которая, в обособленном виде представляет деньги. Зависимость возникает потому, что индивид, в современном нам обществе, не производит необходимых ему средств существования и, следовательно, должен производить продукты, являющиеся меновой стоимостью, которые в процессе обмена приравняются и, собственно, по этому признаку обмениваются. А коль скоро приравняются между собой обмениваемые товары, то обмениваемые индивиды тоже должны быть приравнены. То есть, он фактически приравнивает индивидов к обмениваемым ими вещам. Каждый из субъектов, по мнению Маркса, есть обменивающийся субъект, то есть каждый находится в том же самом общественном отношении к другому, в каком другой находится к нему. Поэтому их отношение в качестве субъектов обмена есть отношение равенства. Невозможно уловить между ними какое-либо различие, а тем более какую-либо противоположность; между ними нет даже никакого несходства. Но это в том случае, если обмену придавать доминирующее значение и не видеть всего воспроизводственного процесса, которому Маркс уделял в своем анализе крайне серьезное внимание и значение.

#### **в. Историческая школа**

Политэкономия Германии выступила как оппозиция классической, и зародилась гораздо позже. Основными ее представителями были Ф. Лист, а потом В. Рошер, К. Книс, Б. Гильдебранд. Между воззрениями этих авторов имеются большие различия, но в основных вопросах теории имеются признаки, позволяющие отнести их к одному направлению – исторической школе. Этими признаками явились: отказ от метода научной абстракции, как основного метода исследования в политической экономии; отказ от познания всеобщих объективных законов экономического развития и возведение в абсолютный принцип или закон национальных особенностей. Как писал Лист, характерное отличие выдвигаемой мною системы – национальность. Все, таким образом, теоретическое здание Ф. Листа основывается на природе нации как среднего члена между индивидуумом и человечеством в целом.

Считали, что к анализу следует привлекать неэкономические факторы и использовать историю, этику, право, психологию, этнографию, поскольку социально-экономическая жизнь не отделяется от других сторон жизненного процесса. Историческая школа привлекла

внимание к проблемам так называемой экономической этики, которая занимает важное место в современной экономической науке.

Индивид в исторической школе представляет собой пассивное существо, движимое внешним влиянием попеременно с эгоистическими и альтруистическими побуждениями. Историки хотели, чтобы в центр экономической науки был поставлен конкретный человек, с его сложной психикой и моралью, с национальными и историческими чертами. Книс считал, что все экономические явления и законы порождены комбинацией двух факторов – реального и личного. Реальный фактор образует материальная внешняя среда, а личный – внутренняя духовная жизнь человека. Характерна попытка поиска аналогий между обществом и живым организмом. Для них индивиды существуют ради государства, а не наоборот, как у Смита и Рикардо. Именно государство защищает человека и обеспечивает ему достойную жизнь. Человек в их системе – продукт цивилизации и общественное существо. Принцип историзма в отношении человека выражается в том, что его потребности и поведение никогда не остаются на месте, а развиваются вместе с обществом. «Историки» выступали против индивидуализма классиков и рассматривали «народ», не как простую совокупность, а как взаимодействующее целое. Факторы, определяющие индивида как часть народа, делятся на две группы : географические и исторические. Среди географических факторов в первую очередь упомянуты природные условия, принадлежность к той или иной расе и национальный характер. Под историческими факторами понимается одновременно накопленная сумма средств производства и уровень культуры в обществе. К эгоизму классиков историческая школа добавляет еще два побуждения: «чувство общности» и «чувство справедливости». Они уже не считают, что цель человека – обеспечение себя максимальным количеством благ и получение при их помощи удовольствия.

#### **г. Субъективная школа**

Субъективная школа включает в себя австрийскую, математическую и англо-американскую. Несмотря на значительные расхождения между этими школами, их можно объединить в одну более обширную родовую группу под названием субъективная или психологическая школа. Существенная особенность субъективистов состоит в том, что они приписывают субъективным моментам роль фактора, определяющего рыночные цены. Поэтому теория субъективной полезности и

вообще теория субъективных оценок играет крупную роль у всех представителей этой школы. Субъективная школа имеет следующие главные особенности:

1) всякую цену они рассматривают как монопольную. Из этой теории вытекает внимание к теории спроса, а теория спроса имеет некоторые точки соприкосновения с теорией потребностей. При неизменных ценах и неизменной покупательской способности важнейшую роль играет изменение потребностей;

2) теория цен строится на основе анализа закона спроса и предложения. Эти две теории в совокупности превращают влияние отдельных покупателей и продавцов в основной фактор, влияющий на цены;

3) учение об экономическом атомизме. Все цены – результат ряда индивидуальных действий;

4) последнюю особенность субъективизма можно назвать собственно субъективизмом. Цены определяются совокупностью индивидуальных действий, а последние зависят от индивидуальных мотивов и субъективных оценок.

Различие между основными течениями в субъективной школе состоит в неодинаковом удельном весе психологизма. Он наиболее заметен в австрийской школе. Она в основу исследования поставила теорию потребностей, при рассмотрении которых происходит абстрагирование от социально-экономических категорий; из анализа потребностей выводится теория субъективных оценок – теория предельной полезности; из теории предельной полезности – теория цен. Математики все еще отводят психологическому анализу много внимания, но теория предельной полезности выступает уже как вспомогательная к теории спроса. Еще скромнее роль психологизма у англо-американцев, которые используют всего несколько кратких предположений «теории полезности».

Австрийская школа основным определяющим признаком экономических процессов считала психологию хозяйствующих субъектов, мотивы, которыми они руководствуются в своей деятельности, их субъективные оценки. В связи с этим, «главную задачу сторонники этой школы видели в изучении отношения человека к вещи, к окружающей его природе, в изучении отношения между потребностями человека и средствами их удовлетворения. Для них характерны робинзонады, где они рассматривают отношения изолированного субъекта к окружающей его природе. В основе метода робинзонады лежит рассмотрение экономики как суммы «хозяйственных атомов». В отличие от классической школы, где действия субъекта предполагались



рациональными, представители австрийской школы считали, что экономический субъект разумен, но не гарантирован от ошибок, но важно, что рынок принимает эти ошибки, которые будут участвовать, например, в определении цены блага. Цены, согласно Бем-Баверку, суть результаты индивидуальных оценок. Соответственно этому, все учение распадается на две части: первая изучает законы образования индивидуальных оценок – «теория субъективной ценности», вторая – законы образования их равнодействующей – «теория объективной ценности». К ошибкам субъектов приводит неопределенность, поэтому «австрийцы» учитывают фактор времени, являющийся ее причиной. Фактор времени вообще играет важную роль, поскольку они учитывают, что человеческое существо, рассуждая, может по-разному оценивать полезность вещи, в зависимости от того, когда ее получают. Субъективные оценки в таком изолированном потребительском хозяйстве зависят только от полезности. Отсюда вывод, что цены зависят исключительно от индивидуальных потребностей.

Один человек, тем более, что он рассматривается вообще как Робинзон, ведет себя на своем острове совершенно иначе, чем если бы он находился среди людей. На острове он сам себе хозяин, ведет натуральное хозяйство – сам производит, сам потребляет, у него отсутствует обмен, а ведь именно в обмене проявляется огромное количество факторов, которые проявляются в отношениях людей и влияют на конечный экономический результат. У них индивид не воспитан историей, а дается в своем первоначальном виде, данном природой и находится с точки зрения истории в состоянии дикости. Таким его нельзя переносить на действительность. У этого человека отсутствует ряд социальных потребностей, которые повлияли бы на его поведение; ему, например, не в чем самоутвердиться. Конечно можно взять всех этих индивидуумов, собрать вместе, и считать, что рассматривается общество, но оно не будет соответствовать реальности, если между Робинзонами не будет контакта. Когда человек действует в обществе, его потребности несколько ограничиваются наличием потребностей у других людей. Они ограничиваются и на острове, но это – ограничения другого рода, то есть, если он чего-то не имеет, то он просто физически неспособен сделать это. И Менгер, и Бем-Баверк, и другие теоретики, когда рассматривают обмен, представляют его тоже изолированным. В нем участвуют два лица и исключается любая конкуренция или давление со стороны, а также предполагается, что производитель сам потребляет свой товар и обмениваются только излиш-

ки без объяснений их происхождения.

Социальные законы, как пишет Бем-Баверк, исследование которых составляет задачу политэкономии, являются результатом соглашающихся между собой действий индивидуумов. Согласие в действиях является, в свою очередь, результатом игры соглашающихся между собою мотивов, которые лежат в основе человеческих действий. А раз это так, то необходимо добираться до движущих мотивов или принимать эти мотивы за исходный пункт. Очевидно, что наше понимание социального закона должно быть тем полнее, чем полнее и точнее мы знаем эти мотивы и их связь с хозяйственной деятельностью индивидуумов. Самым могущественным мотивом является забота о благополучии. Когда мы рассматриваем материальные блага с точки зрения этого мотива, то в результате получается субъективная ценность. Забота о благополучии заставляет всякого благоразумного хозяина соблюдать некоторый строгий порядок в деле удовлетворения своих потребностей. Никто не будет настолько глуп, чтобы все находящиеся в его распоряжении средства потратить на удовлетворение маловажных потребностей. Таким образом, несмотря на предположение о высоком уровне субъективизма, человек Бем-Баверка все же должен обладать некоторым уровнем умственных способностей, которые проявляются, например, при совершении сделки в следующем: человек, во-первых, вступит в меновую сделку вообще только в том случае, если обмен приносит ему выгоду; во-вторых, он предпочтет совершить сделку с большей, нежели с меньшей выгодой; в-третьих, он предпочтет совершить сделку с меньшей выгодой, нежели совсем отказаться от обмена. Но человек «австрийцев», будучи разумным, а не рациональным, свою выгоду оценивает, а не измеряет.

Каждый экономист в начале своего анализа логично задается вопросом, что изучает экономическая наука (и что должна изучать). А поскольку каждый понимает этот вопрос до противоположности по-разному, и поскольку для нас их определение является первым указателем направления исследования, то необходимо иногда приводить такого рода выдержки. К. Менгера писал: «Теоретическая наука о народном хозяйстве занимается не преподаванием практических советов для хозяйственного поведения, а установлением условий, при которых люди проявляют предусмотрительную деятельность, направленную на удовлетворение своих потребностей»<sup>1</sup>. Ссылка на свободу человеческой воли может иметь значение как возражение против полной зако-

---

<sup>1</sup> Менгер К. Основания политической экономии. М., 1898. С. XII.

номерности хозяйственного поведения, но никак не против закономерных явлений, совершенно не зависящих от человеческой воли. Но ведь именно эти-то явления и составляют предмет нашей науки.

Менгер очень четко определяет все категории. Так, полезностью он называет те предметы, которые обладают способностью быть поставленными в причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей. Потребность – разновидность неудовлетворенных желаний, проистекающих из нарушения физиологического равновесия. Он рассматривает потребности как следствие влечений, коренящихся в человеческой природе. Неудовлетворение потребностей ведет нашу природу к гибели, значит, забота об удовлетворении потребностей является самым важным из всех человеческих стремлений, как предположение и основа всех остальных. Люди, по мнению Менгера, достаточно разумны, и когда они стремятся к возможно более полному удовлетворению потребностей, они могут сделать выбор между наиболее важными потребностями и теми, которые они решили оставить неудовлетворенными. Также люди могут достигнуть большего результата от каждой части имеющихся благ путем целесообразного употребления. Оценочные суждения не обязательно могут быть правильными с точки зрения абсолютной рациональности, но в их основе лежит стремление к личной выгоде. Таким образом, в центре теории стоит исследование человеческих потребностей, которые Менгер, однако, не пытается рассматривать эволюционно.

«Австрийцы» последовательно стремятся смотреть на мир глазами самого экономического субъекта. Экономика для них состоит из простой совокупности целенаправленных индивидуальных действий. Описывая экономическое поведение индивида, теоретик, по мнению Менгера, должен исходить из их целей, уровня их осведомленности и компетентности, словом, из содержания их сознания. Вся деятельность человеческого ума: эмпирические исследования, логические размышления, реакция на неожиданные результаты, ожидания, догадки, планы и т. д. – все это согласно методологии «австрийцев» и должно составлять предмет экономической науки.

Как представитель англо-американской школы, А. Маршалл подчеркивал важность роли человека в политэкономии и сетовал на то, что до недавнего времени представления о человеке в экономике были искажены. Как отмечал он, попытки создать абстрактную теорию, лишенную всяких нравственных принципов, успеха не имели, да и осуществлялись они весьма несовершенно. Ни одна из них не рас-

смачивает человека как чистейшего эгоиста. Однако все пытаются исключить влияние каких бы то ни было постоянно действующих мотивов лишь на том основании, что они носят альтруистический характер.

Маршалл указывает на неточный характер выводов, основанных на предполагаемой рациональности субъектов и указывает на те сферы деятельности, где предсказуемая деятельность отсутствует. «Экономическая наука занимается изучением того, – писал А. Маршалл, – как люди развиваются и о чем они думают в своей повседневной жизни. Но предметом ее исследования являются те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на человека в хозяйственной сфере его жизни»<sup>2</sup>. Самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности, по его мнению, служит желание получить за нее плату. Большое значение придает привычке и отмечает эволюционный характер потребностей человека, причем «привычки и обычаи почти наверняка возникли в процессе тщательного выявления выгод и невыгод различных образов действий».

Выделяет Маршалл у людей три типа мотивации, которые, по его мнению, наиболее важны для экономики:

1) стремление к разнообразию; 2) стремление привлечь к себе внимание; 3) жажда признания. По мере того, как человек поднимается на все более высокую ступень цивилизации, его потребности становятся более многообразными. Каждая из потребностей имеет свой предел, считает Маршалл, и приходит к выводу об убывающей предельной полезности.

Теория Дж. Б. Кларка характеризовалась самостоятельным открытием предельной полезности и перенесением этого принципа на сферу производства и сферу распределения, которые он рассматривает как единое целое. Говорил о необходимости нового взгляда на природу человека, и считал, что классики исходят из слишком механистического и ограниченного понимания психологии, в то время как его логика основывается на принципах гедонизма. Упрекает классиков в том, что их «экономический человек» не был даже хорошим гедонистом, поскольку предполагаемый расчет наслаждения приводит к тому, что оценка последствий каждого действия обходится ему дороже приносимых этим действием плодов. Пытался определить связь между человеком и обществом, подчеркивая элемент взаимозависимости. Общество является основой человеческих желаний и хотя оно

---

<sup>2</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. М., 1993. Т. 1. С. 46.

состоит из индивидов, стремящихся к выгоде, они не лишены альтруизма. Развивая эту теорию дальше, пришел к выводу, что «усилия одного человека приносят вознаграждение другому в виде какого-либо продукта, усилия же общества обеспечивают вознаграждение всем его членам в виде произведенной продукции; а если общество – совокупность индивидов, то здесь в неявной форме наблюдается смитовская взаимозависимость общества и человека.

Математическая школа в качестве исходного явления экономической жизни выбрала отношение человека к вещи, проявляющееся в области личного потребления и обмена. К обмену сводится все: распределение, производство, потребление. Целью обмена является получение максимального наслаждения или наибольшего удовлетворения потребностей, которые имеют тенденцию к насыщению. Математики выбирали такого человека (то есть приписывали ему такие свойства) потому, что задача максимизации полезности решалась однозначно. А поскольку во главу угла ставится удобство математического исчисления, то круг признаков, которыми обладает этот человек, сужается. Может они и хотели бы сделать своего человека более реалистичным, но тогда у них не решались уравнения. Человек упрощался еще и потому, что не учитывались те характеристики, которые не влияют на выбор наслаждения и отказ от страдания. Поскольку цель оставалась той же – максимизация полезности, то неудивительно, что экономисты пришли к выводу, что математизация моделей позволит наиболее точно найти оптимум. Главным инструментом экономического анализа у математиков является дифференциальное исчисление.

Математический вариант теории предельной полезности рассматривали У. Джевонс, Л. Вальрас и В. Парето. Они не пытались измерить предельную полезность, они пытались найти пропорции. Джевонс считает, что экономисту следует лишь знать является ли наслаждение в одном случае больше, чем в другом, или между ними существует равновесие. В связи с отсутствием надлежащей единицы измерения, решительно отвергает сопоставление полезностей для отдельных людей. В лучших традициях субъективной школы тоже рассматривает изолированные хозяйства под девизом: «Всеобщие формы экономических законов характерны как для одиночек, так и для народов». Также Джевонс сталкивается с проблемой «перенесения» индивида в экономику, носящую общественный характер. Вообще его шаги в абстракциях аналогичны Бем-Баверку. Вторым шагом также явился переход к двустороннему обмену. Два лица обменивающиеся излишками, превышающими их собственные потребности, максимизируют свою позицию тогда, когда дальнейший обмен не может принести им никакого прироста полезности. Таким образом, они ведут процедуру обмена до тех пор, пока не достигнут состояния равновесия. Следующим ша-

гом стало расширение участников обмена. В этом случае потребитель сравнивает цены благ и максимизирует свое потребление, если отношение предельных полезностей двух благ равно отношению их цен. Человек этой школы, разумеется, рационален, создается впечатление, что математики оптимизируют все возможные функции. Но этому человеку легко быть рациональным, потому что Джевонс снабжает его всей необходимой информацией – об иерархии своих потребностей, существующих ценах на предметы потребления и размера средств, предназначенных для их покупки. Здесь уже, в отличие от австрийской школы, индивид выступает не только как потребитель, но и как производитель полезности. Но абстракции Джевонса продолжают тем, что он отвлекается от изменений в численности населения, политических институтов, вкусов потребителя и накопления капитала.

Первооткрывателем математического понимания предельной полезности можно считать Вальраса. Он был более признан, чем Джевонс, вследствие более стройной теории. Концепции Вальраса, как и теории классиков, вращались вокруг «экономического человека» и по примеру Смита он считал, что частные интересы отвечают общественным, поэтому вмешательство государства в деятельность индивида Вальрас считал нецелесообразным и даже вредным. Но, поскольку человек никогда не является в реальности изолированным, государство должно обеспечить такие условия, чтобы каждый индивид мог удовлетворить свои потребности. Между отдельными лицами может существовать неравенство в любых отношениях, но перед государством все должны быть равны. Так же, как и Джевонс, Вальрас абстрагировался от институциональных моментов, но не исключал необходимость учета связанной с ними информации. Вальрас был более категоричен в отношении использования математики, чем Джевонс. Он считал, что доказать правильность теории можно только с помощью математического метода.

В. Парето в основу экономического равновесия положил учение о вкусах и препятствиях, которые находились по обе стороны от потребностей. С одной стороны – вкусы и желания, с другой – препятствия, которые люди должны преодолеть, чтобы удовлетворить эти потребности. Препятствиями являются вкусы других людей, так как их наличием вызывается необходимость распределять среди этих людей существующее количество благ. Таким образом, ограниченные размеры производственных ресурсов, в конечном итоге предreshают, какие потребности удовлетворяются производством и какой будет степень их удовлетворения. Эту теорию Парето развивает в виде ап-

парата кривых безразличия потребителей и производителей. Производство, по мнению Парето, является обменом между человеком и природой, а степень удовлетворения человеческих потребностей зависит, в конечном счете, от условий и эффективности этого обмена. В области теории предельной полезности, Парето заменил понятие «полезность» понятием, означающим обыкновенные предпочтения. Отделял проблему производства от проблемы распределения. Распределение определяется социально-этическими критериями, которые изберет общество, поэтому они не являются предметом экономического анализа. Задачу математики видит лишь в том, чтобы она объясняла в экономической науке взаимозависимость только тех явлений, которые неуловимы для обычной логики.

#### **д. Институционализм**

Институционализм, как направление экономической науки, возник в США в конце XIX – начале XX в. Сам термин происходит от слова «институт» – закрепление обычаев и порядков в виде закона или учреждения, а также преобладающий и постоянный способ мышления, который стал привычкой для группы или обычаем для народа. Институты устанавливают границы и формы человеческой деятельности. В отличие практически ото всех остальных направлений экономической теории они не исходят из человеческой природы как из данности, а пытаются изучить закономерности ее формирования и эволюции, поскольку считают, что факторы, предопределяющие поведение человека в экономической жизни, берут начало в далеком прошлом человечества.

Институционалисты опираются на широко распространенную в конце XIX в. теорию инстинктов. Неоклассическую концепцию поведения, максимизирующего полезность, они стремились заменить концепцией инстинктивного поведения. Роль сознания, таким образом, отодвигалась на второй план. Кроме того, теория инстинктов ориентировалась на изучение фактов, характеризующих проявление инстинктов, что доказывало необходимость эмпирического подхода.

Особое внимание институционалисты уделяли проблеме общественных потребностей, которые могут удовлетворяться как коллективные на вне рыночной основе, а также тем, которые не могут быть отданы на откуп рыночному механизму и, следовательно, должны регулироваться государством. Этот и другие моменты отражают влияние на институционализм немецкой исторической школы.

Наиболее крупными представителями институционализма яви-

лись Т. Веблен, Дж. Коммонс (социально-правовой институционализм) и У. Митчелл (конъюнктурно-статистическое направление). В своих работах они рассматривали весьма различные проблемы политэкономии, но их теории характеризуются следующими общими положениями.

Институционализм констатирует противоречие между быстро меняющейся средой и медленно меняющейся в ответ структурой общества, поскольку изменение характера социально-экономического поведения людей и адаптационные процессы начинаются лишь через некоторый лаг. Институционалисты критикуют классиков за их модель «экономического человека». Теория, дающая удовлетворительную трактовку человеческого поведения должна включать и многие неэкономические факторы и объяснять поведение человека в социальном аспекте. Так писал Веблен, который предпринял попытку изменить методологические основы современной ему экономической теории с целью приближения ее к действительности и превращения в инструмент более точного анализа, происходящих в хозяйственной жизни общества перемен. Для этого он предлагает перенести внимание с собственно производственных отношений на формы их отражения в сознании людей из сферы нравственности, права и т. д. Он считал неправомерным рассматривать человека как машину для исчисления ощущений наслаждения и страдания и пытался создать более реалистичную концепцию поведенческих мотивов, базирующуюся на теории инстинктов.

К числу наиболее важных инстинктов он относил инстинкт мастерства, родительское чувство, праздное любопытство, стремление к самоутверждению, себялюбие. Говоря об инстинктах, Веблен не имел в виду раз и навсегда запрограммированные образцы поведения, а определял их скорее как склонность, определенное направление деятельности; конкретные же формы их осуществления меняются в зависимости от среды, в которой находится человек. На основе инстинктов и формируются различные институты. Институты с течением времени изменяются по причинам, среди которых Веблен называет количественный рост населения, развитие знаний и способностей людей подчинять себе силы природы; также важную роль играет технология, поскольку она предъявляет определенные требования к общественной организации производства. Последние, отражаясь в сознании людей, заставляют их пересмотреть мотивы своего поведения и более активно бороться за ликвидацию одних и упрочение других институтов.

Веблен считает, что преследование личных интересов не всегда совпадает с интересами общества. И весь экономический процесс, в его понимании, носит характер борьбы за обладание товарами. Людьюми движет «завистливое сравнение» – процесс оценки людей в зави-



симости от собственности, которой они обладают, поскольку собственность является наиболее заметным доказательством успеха» и традиционной основой уважения.

Похожее объяснение человеческого поведения встречается у Митчелла. Он считает, что в буржуазном обществе существенным мотивом человеческого поведения служит желание «перегнать соседей», следовательно, деньги, как основной показатель достаточности, является самым главным в жизни человека. А поскольку институты денежного хозяйства формируют и определяют поведение человека, то они и должны быть в центре внимания. За фасадом получения прибыли кроется истинная причина экономической деятельности – привычка к получению и расходованию денег. Деньги – самый эффективный инструмент экономического контроля, потому что их использование навязывает зыбкой и беззаботной человеческой природе строжайшую дисциплину. Митчелл был учеником Веблена, принимал его теорию инстинктов, но считал, что больше внимания следует уделять целесообразному и сознательному выбору в поведении людей.

Коммонс различает привычки и обычаи. Привычка укореняется в личном опыте каждого, а обычай является видом социального принуждения, которое осуществляет по отношению к индивидам коллективное мнение тех, кто чувствует и поступает одинаково. Оставаясь верным институционализму, он также считает невозможным вместить поведение человека в узкие рамки неоклассических постулатов, делая отсюда вывод о необходимости учитывать в экономических исследованиях моменты иррациональности, хитрости, тупости и недалекости. Однако, Коммонс не уделял так много внимания инстинктам, как Веблен. Более характерным для него было подчеркивание базисной роли юридических норм, на основе которых строятся экономические отношения. Переходя к характеристике общества, он писал о существовании в нем групп людей с различными и, часто противоположными, интересами. Это – финансисты и промышленники, должники и кредиторы и т. п. Конфликты между ними должны решаться путем юридических процедур. Также он пишет о необходимости изучения коллективных действий, направленных на контроль действий индивидуальных, что и является действием институтов.

Главным шагом институционалистов было то, что экономическая наука стала рассматриваться как *культурная или социальная междисциплинарная наука*, заимствующая все необходимое из смежных общественных дисциплин – социологии, антропологии, психологии, этики, права, реализует идею системности, согласно которой общество есть многоплановый (состоящий из различных подсистем) и

многоуровневый организм. Такой подход формируется в противовес классикам, которые предполагали, что свойства экономической системы могут быть выведены из свойств ее отдельных элементов и что при рассмотрении экономической системы социальные и психологические аспекты нужно выносить за рамки экономической науки.

#### **е. Место человека в экономической системе Дж. М. Кейнса**

Тенденция к конкретизации модели человека и, прежде всего, рост значения неопределенности и связанного с ней ожидания в конце 30-ых годов, ярко проявилась в трудах наиболее знаменитого экономиста данной эпохи Дж. М. Кейнса. Впервые в истории экономическая теория должна была основываться на представлениях о неизвестном будущем, возникающих в головах людей. Кейнс попытался установить связь между поведением индивидов и фирм и такими агрегатными категориями, как доход, сбережения, инвестиции и потребление. Эта связь выражалась с помощью таких категорий, как предельная склонность к потреблению, предпочтение ликвидности и предельная эффективность капитала. Затем Кейнс перешел к анализу мотивов отказа от расходования денег. Он утверждал, что этот отказ диктуется стремлением к спекуляции и соображениями предосторожности. Основным в теории Кейнса является понятие эффективного спроса. Он считал, что спрос больше определяется психологическими факторами, а предложение технологическими. Кейнса интересовало то, сколько люди намерены тратить, поскольку этим определялся уровень потребления и инвестиций, поэтому он подробно останавливается на факторах, влияющих на потребление и сбережение, делая различие между объективными и субъективными факторами, но от субъективных факторов он вскоре абстрагируется (хотя подробно их рассматривает), поскольку считает их достаточно постоянными. Субъективные факторы описывают те психологические особенности человеческого характера, а также те общественные привычки и институты, которые хотя и не являются неизменными, все же едва подвержены существенным переменам в течение коротких промежутков времени. В процессе исторического исследования или при сопоставлении социальных систем разных типов разницу в субъективных факторах следует считать более значимой. Кейнс, движимой силой экономических процессов счи-

тал поведение людей, а не слепые и объективные рыночные силы. Экономические отношения – это отношения между людьми. Чтобы изменить поведение групп людей, можно успешно применить экономическую политику. Общество не может позволить себе, чтобы необходимый уровень инвестиций зависел от ожиданий индивидуумов, поэтому необходимо создать государственное управление, которое своими решениями влияло бы на течение экономических циклов. Обнаружил, что инвестиции и сбережения совершают разные группы людей, поэтому не считал, что действия индивида для себя обогащают общество. У классиков получается, что акт индивидуального сбережения неизбежно ведет к параллельному акту инвестирования. Суть ошибки – в предположении, будто есть необходимая связь между решением воздержаться от текущего потребления и решением позаботиться о будущем. В действительности же, мотивы, которые определяют последнее, не связаны непосредственно с мотивами, определяющими первое. Акт индивидуального сбережения означает, если можно так выразиться, решение сегодня не обедать. Но индивидуальное решение сберечь не означает никакого заблаговременного заказа для будущего потребления, а лишь аннулирование текущего заказа. Так пишет Кейнс, выводя основной психологический закон. Суть его состоит в том, что рост совокупного реального дохода увеличивает и совокупное потребление, хотя и в разной пропорции. Однако, бедное общество потребляет большую часть дохода, а сбережения делают высокооплачиваемые слои населения.

Кейнс учитывает человеческий фактор и при рассмотрении спроса на деньги и активности на рынке облигаций, вероятность которой возникает лишь в той мере, в какой появление новостей по-разному интерпретируется разными людьми или по-разному затрагивает индивидуальные интересы. Норма процента есть в значительной степени психологический феномен. Фактическая ее величина в большей мере определяется преобладающим взглядом на ожидаемую величину в будущем.

#### **ж. Современное понимание человека в экономической теории.**

Современная наука об экономике стоит на пороге глубоких изменений, связанных с пересмотром ряда методологических предпосылок и возможно даже изменением самого предмета экономической науки. Все это проявляется в ряде моментов: во-первых, обнаруживается несостоятельность модели «экономического человека» класси-

ков; во-вторых, усиливается критика неоклассиков, у которых «выбор» связывался лишь с отдельным субъектом и игнорировалось взаимодействие людей; в-третьих, усиливается критика формализма в экономической науке, чрезмерной математизации научного знания, не дающей ничего содержательной стороне экономической теории.

Преодоление кризиса экономической науки видится в двух направлениях: первое предполагает переход доминирующей роли от неоклассического к институциональному направлению; второе исходит из необходимости создания новой, более общей экономической теории, включающей в себя все существующие ныне направления. Эта новая парадигма связана с помещением в центр анализа богатства человеческой личности, а не богатства вещественного.

Возникает вопрос, можно ли вообще создать единую экономическую теорию? Существует ли основание, под которое все эти школы можно подвести, если они рассматривают различные отношения разными методами? Таким основанием, вероятнее всего, можно считать единство изучаемого предмета исследования всех школ и направлений – общественные. Не менее праздным является вопрос о том, а как будет происходить процесс признания новой теории, которая связана с людьми и их интересами.

Различие школ в рамках данного предмета состоит в том, что каждая делает акцент на различных элементах (объекты, субъекты, содержание инструментария). Так, классическое направление, включая Маркса, акцентировало внимание на объекте отношений – вещественном богатстве, а человек здесь – это, пожалуй, «экономический человек» Смита. Неоклассическое направление переносит акцент на субъекта отношений – рационального человека, хотя его действия связаны, главным образом, с вещественным богатством – максимизацией выгоды потребителя. Еще далее в этом направлении идет неоинституционализм, делая акцент на реальном человеке, на его отношениях с другими людьми.

Такие направления как кейнсианство или историческое направление показывают, что, хотя отношения людей усложнились, господствующие формы их реализации остались прежними – в вещном богатстве. В настоящее время экономическая наука переходит от изучения вещного богатства к изучению духовного богатства человека. Но в таком случае мы рискуем выйти за рамки экономической науки – более науки о средствах, нежели о целях. Таким образом, необходимость междисциплинарного подхода становится все более очевидной.

Такое положение явилось результатом более чем двухсотлетнего развития, которое совместно определяли социально-экономические, теоретические и идеологические факторы. Раньше самую экономику нельзя было выделить как науку, теперь же развивается множество ответвлений, получающих самостоятельность.

#### **4. «Человек экономический» и теория потребительского поведения**

Теория поведения потребителя занимает основное место в современном экономическом анализе, поскольку само явление потребления затронуло умы экономистов уже давно. Не исключено и желание противостоять трудовой теории стоимости с ее естественными ограничениями и установками.

Потребление, как элемент деятельности человека, не включали в систему английские классики и Маркс. У «маржиналистов» потребитель максимизирует свои удовольствия. «Австрийцы» предполагали, что человек и в силу своих ограниченных возможностей достигает наилучшего способа удовлетворения. После Второй мировой войны неоклассический инструментарий усовершенствовался теорией поиска, теорией ожидаемой полезности и другими. И теперь вопрос о необходимости рассмотрения потребления с учетом поведения потребителя решается экономической наукой однозначно и положительно.

Центральная роль в теории отводится мотивации потребительского поведения, сложность рассмотрения которой опосредована взаимодействием и переплетением субъективных и объективных побудительных мотивов в вопросе потребления. Важной категорией в этой связи является «выбор», поскольку выбор непосредственно связан с потреблением. Взяв мировоззренческий ориентир на индивида, трудно не взять методологический на выбор. Выбор является наиболее индивидуалистичным видом активности.

Лишь от человека и его внутреннего состояния зависит, какой вес он придает тому или иному внешнему фактору. Рациональный расчет при выборе покупки занимает отнюдь не главное место. Гораздо сильнее могут оказаться массовые волны оптимизма и пессимизма, которые побуждают потребителя действовать, казалось бы, вопреки здравому смыслу. На эту проблему обращал внимание Дж. С. Милль. Дело в том, что часто покупки люди осуществляют по более высоким

ценам. Они это делают или из-за лени узнать оптимальный вариант цены или по неведению и отсутствию рассудительности, или из-за нехватки времени.

Опять же, возвращаясь к проблеме субъективности, следует отметить, что не может быть объективных теорий потребления, то есть, если уж где нельзя избежать субъективности, то это в теории потребительского поведения. Объективным, в этой связи, является, возможно, лишь то, что сами потребности являются функцией от дохода и социального положения потребителя.

Экономическая теория исходит, прежде всего, из того, что индивид приобретает товар на основе рациональных расчетов. Экономическая психология может предположить, что индивид может симпатизировать дочери продавца более дорогого товара или что-нибудь еще, что заставит индивида поступить нерационально. Такого рода исключительный пример, тем не менее, раскрывает общие экономико-психологические принципы исследования поведения покупателей. Экспериментальные принципы исследования показывают, что на основе рациональных расчетов и рассуждений приобретается очень небольшая доля товаров. Гораздо чаще покупки совершаются в силу привычки или из соображений престижа, что предполагает дополнительные расходы, никак не соотносимые с абсолютной рациональностью «экономического человека».

Нерациональность покупателя выявляется и при выборе места покупки. Если человеку понравился какой-либо магазин, то роль цены товаров, приобретаемых в этом магазине, отходит на второй план. Психологический стереотип выбора магазина выражается у приезжих покупателей в центростремительной тенденции, а у жителей города – в центробежной.

Нерационально поступают и под воздействием традиционных ценностей, которые особенно сильны на Востоке. Например, японский служащий не может предать интересов своей фирмы, находясь под воздействием долга благодарности. Нерационально часто поступает и верующий человек, следуя принципам своего вероисповедания, которое редко когда проповедует экономическую рациональность, более того, значительная часть средств может тратиться на ритуалы.

Ряд моделей поведения покупателя, не согласующихся с экономической теорией, был описан Г. Лейбенштайном: 1) товар покупается не в силу его необходимости, а для того, чтобы не отстать от других; 2) товар не покупается, даже если он необходим, из-за того, что его

покупают все; 3) спрос на товары часто прямо зависит от цены, а не наоборот: высокая цена выступает своеобразным показателем качества товара и увеличивает спрос на него.

То, что человек не потребляет, он сберегает. Впервые эта проблема была затронута и подробно описана Дж. М. Кейнсом. Ни в чем экономическая наука не ошибается так сильно, как в прогнозировании объемов накопления. А ведь знания о тенденциях к накоплению имеют очень важное значение для оценки хозяйственной ситуации: какая часть денежной массы не выйдет на рынок, каков будет объем инвестиций и т. п. Здесь тоже существуют свои закономерности, но не экономические, а психологические, которые объясняются особенностями природы человека. Например, не имеют экономического обоснования, но имеют практические свидетельства такие факты: случайный доход тратится быстрее, крупный доход сберегается, доход, полученный в результате трудной работы, имеет тенденцию к сбережению.

Социально-психологическими препятствиями сбережению можно считать эффект «немедленного вознаграждения» или эффект «нетерпения» и устойчивое социальное предубеждение против накопительства. Согласно экономическим теориям, в случае инфляции должно увеличиваться текущее потребление, однако, как показывают исследования, данное положение верно лишь в условиях гиперинфляции, в то время как невысокие ее темпы стимулируют чаще всего не спрос, а именно накопление.

Не следует недооценивать морального аспекта общепринятых норм, в особенности применительно к так называемому «нормальному» уровню цен. Подавляющее большинство потребителей готово оправдать повышение цены, если оно вызвано увеличением издержек, но считает несправедливым рост цен на товар по причине его возросшей редкости.

Лучше всего показать потребителя получилось у Самуэльсона. Он, потребитель, у Самуэльсона не обязан максимизировать полезность с помощью рациональных вычислений. Он просто делает последовательный непротиворечивый выбор, предпочитая один вариант другому. Хотя потребитель часто очень противоречив в своих действиях и руководствуется иногда спонтанными мотивами.

Ценность вещи у людей выводится из ее полезности и редкости, причем часто приоритет отдается редкости, что, на первый взгляд, не всегда является рациональным. Но редкость предполагает более высокую цену, таким образом, человек предпочитает редкость, чтобы превратить ее впоследствии в полезность.

Если человек считает будущие блага столь же ценными, как и

настоящие, то он распределяет свои удовольствия равномерно на всю жизнь и откажется от какого-то удовольствия сегодня, чтобы гарантировать его получение в будущем. Но подобная дальновидность встречается нечасто. При оценке «внешней стоимости» будущей выгоды человек, обычно, не склонен уравнивать будущие удовольствия с настоящими. Распределение между немедленным и отложенным потреблением зависит от многих факторов, даже от настроения: человек порой испытывает нетерпение, жаждет немедленного удовлетворения, но случается и так, что его мысли и чувства сосредоточены на будущем и он готов отложить все сегодняшние удовольствия.

Чтобы принять более правильное решение при распределении потребления между немедленным и будущим, нужно знать: количество будущего удовольствия; время, когда оно будет получено; шансы на его получение; размер скидки, которую делает человек на будущее удовольствие».

Здесь снова остро встает вездесущая проблема *мультидисциплинарности*, абсолютно необходимая в анализе потребительского поведения, и особенно насущным является опыт психологической науки, как науки о человеческом сознании, которое предстает в рассмотрении потребления в совершенно неожиданном ракурсе.

Таким образом, можно прийти к выводу, что объектом изучения должен быть реальный человек, то есть человек, часто действующий иррационально, под влиянием страха, неизвестных потребностей, плохо осознанных устремлений, прихотей, моды и давления со стороны общества. Таким мы видим нашего современника и таким его должна видеть экономическая наука. Г. Саймон существенно дополнил понятие «рациональности» «ограниченной рациональностью», чем обусловил более глубокое понимание природы человека, делающего свой выбор.

Изменяются не только экономические законы, но и закономерности человеческого поведения. А если предмет анализа постоянно изменяется, то наука должна постоянно реагировать на эти изменения.

Никакой четкой системы рассмотрения человека и его эволюционного развития, в принципе, нет. Каждая школа рассматривает человека либо упрощенно, либо усложненно. Мы рассмотрели все возможные школы и теории на предмет изучения человеческого фактора в экономике. Именно эти школы и именно эти экономисты позволяют наиболее ясно увидеть эволюцию человека в экономической мысли. Сегодня это главный фактор производства.

Часто современники очень много вносят своего личного в интерпретацию высказанных и разработанных ранее идей. Но тот же



инициатор и родоначальник субъективной школы Е. Бем-Баверк отмечал, что не дело политической экономии заниматься выяснением общих законов человеческих потребностей и стремлений. Заниматься этим она не может и должна предоставить такую возможность психологии. Но ведь требуется выяснить нечто совершенно иное, а именно каким образом *интересы* благополучия связываются с обладанием материальными благами и каким путем всеобщее инстинктивное стремление к благополучию превращается в конкретные хозяйственные интересы. Поэтому «человек экономический» – это категория сложная социально-экономическая, которая изменяет свое содержание вместе с эпохой. Примитивное и упрощенное ее толкование приводит к неадекватным исследовательским результатам. Смотрите за реальностью, читайте статистические отчеты и социологические данные и вы поймете, что Мир современного Человека стоически сопротивляется тем политико-экономическим моделям, которыми пытаются обуздать. Причем, это острое противоречие проявляется практически во всех странах. Разрешится оно само собой или народный бунт снова восстанет?..

**адрес служебный:** 220050, комн. 203, 410, кафедра теор. и инстит. экономики, эконом. факультет,  
Белорусский государственный университет,  
пр-т Независимости, 4, г. Минск, Республика Беларусь; тел.: сл. 222 35 93, 222 36 01;  
**адрес дом.:** 220100, д. 78, кв. 493, ул. М. Богдановича, Минск, т/факс 331 96 64;  
e-mail: индивидуальн. [liamp@bsu.by](mailto:liamp@bsu.by); кафедры - [caftiec@bsu.by](mailto:caftiec@bsu.by).