

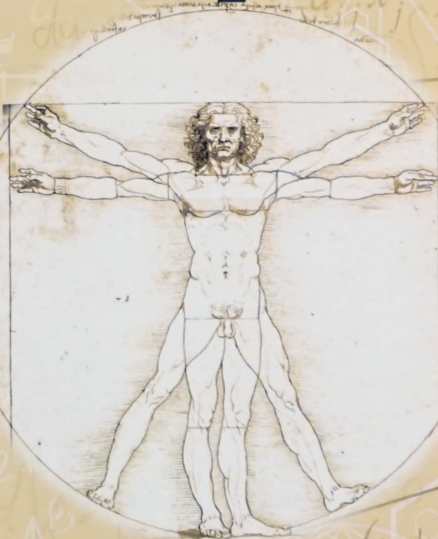
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. ЛОМОНОСОВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ



ЧЕЛОВЕК

Я.И. Нисанов

как объект
экономической теории



Москва
БуксусПринт
2013

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова
Экономический факультет



Я. И. Нисанов

Человек как объект экономической теории

Монография

Москва
БуксусПринт
2013

УДК 330.16
ББК 65.01
Н69

Нисанов Я. И.

Человек как объект экономической теории: Монография. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; БуксусПринт, 2013. — 132 с.

ISBN 978-5-906533-01-2

В настоящей работе представлены направления реставрации целостного учения о человеке, с привлечением новых методов и возможностей информационных технологий. Используя накопленное многообразие экономических знаний, а также антропологические экономические характеристики как штрихи к портрету многогранного интегрального Человека, настоящая книга повествует об устойчивых тенденциях в проявлении образа Человека в современных хозяйственных реалиях, в рамках традиции использования научных методов, инструментов и восстанавливая в исследовании знания о подзабытых в последние годы истинах всеобщих духовных приоритетов экономического поведения людей.

Данная работа предназначена для студентов, преподавателей, научных сотрудников, специализирующихся в области экономической антропологии, а также широкого круга читателей.

ISBN 978-5-906533-01-2

Оглавление

Введение	5
Глава 1. Экономический человек и экономическое поведение: анализ категорий	11
1.1. Трактовка экономического поведения человека в экономической теории	11
1.1.1. Эгоистический тип экономического поведения	16
1.1.2. Альтруистический тип экономического поведения	28
1.2. Понятие экономического человека в отечественной научной традиции	47
1.2.1. Марксистский этап в развитии отечественной теории экономического поведения	47
1.2.2. Философско-хозяйственный анализ экономического поведения современного человека	63
Глава 2. Моделирование экономического поведения человека: системно-концептуальные подходы	73
2.1. Моделирование экономического поведения на основе традиционных научных представлений	73
2.1.1. Рациональность как основной мотив в модели экономического поведения	73
2.1.2. Модель «экономического человека» и ее недостатки	74
2.1.3. Модели «неэкономического человека» в экономической сфере	88
2.2. Моделирование экономического поведения человека в аспекте современности	94
2.2.1. Специфика экономического поведения в условиях информационной экономики	94
2.2.2. Интегральная модель поведения «экономического человека» в условиях российской трансформируемой экономики	103
Заключение	109
Библиография	116

Введение

Задача описания человека в рамках экономической теории представлялась исследователям всегда остро актуальной, но мало решаемой из-за беспрецедентной широты, междисциплинарной рассредоточенности и многоуровневой эклектичности феномена исследования, каким по сути является человек. В этой связи, казалось бы, совершенно неразумно и бесперспективно обращаться к такому сложному объекту исследования. Но вместе с тем с самого начала обучения специальности — политической экономии — автор стал перед коллизией проблемой, когда в классическом учебнике определение политической экономии представлено как «науки об отношениях, возникающих между людьми... [в процессе производства, распределения, обмена и потребления]» (см., например, Политическая экономия, учебник. Т. 1. А. М. Румянцев и др., третье издание, дополненное, 1978 г.), и в этом смысле понятие «человек» никак нельзя было обойти, но на самом деле для человека в политической экономии места не нашлось...

В стремлении разобраться со сложившейся ситуацией удалось обнаружить много причин такого положения вещей. Наиболее важной и общей для всех конкретных выявленных причин была все-таки необъятная информационная и интеллектуальная емкость такого феномена, каким является человек. Это послужило главной проблемой для каких-то других, более конкретных причин.

Наряду с выявленной причиной активно развивались условия для ее преодоления — это информационные, информатологические и компьютерные технологии, которые по-новому позволили отнестись к проблемам охвата объемных пластов информации по каждому предмету. Как показала практика использования современных информационных технологий, авторская позиция, гносеологический подход, по-прежнему оставались выше возможностей машины и стояли в вершине разветвленной информационной системы. В стремлении минимизировать субъективизм авторского подхода при исследовании о человеке, в том числе и в настоящей монографии, потребовалось изучение мнений и результатов исследований большого числа исследователей

по избранным проблемам. Таким образом, авторские исследования по описанию человека в рамках экономической теории, начатые еще в начале 80-х годов прошлого века, были основаны на аксиоматичности преимущества научного исследования, его истинности и практической применимости. Вместе с тем навеянные противоречивыми ценностями в политической экономии того периода эти исследования оставались невостребованными. Несколько изменилась ситуация в связи с современным этапом развития отечественной экономической теории и практики.

Актуальность изучения феноменов¹ экономического человека и экономического поведения обусловлена, прежде всего, глубокой трансформацией хозяйственной системы России на рубеже XX и XXI вв., когда произошел резкий переход от административно-командной формы хозяйства к рыночной экономике.

Опережающее разложение старых институтов и форм поведения хозяйствующих субъектов в сравнении с гораздо менее быстрым становлением новых вызвало сложные социоэкономические приспособительные процессы, имевшие неоднозначные следствия для хозяйствующих субъектов и образа их жизни: с одной стороны, имели место освоение принципов экономического поведения и превращение хозяйствующего человека в экономического человека, а с другой — формировавшийся экономический человек не особенно следовал канонам рыночной экономической системы, предпочитая отличный от этих канонів образ именно хозяйственного поведения.

Отсюда возникает проблема оценки поведения новых субъектов в новых хозяйственных и институциональных условиях, перспектив превращения этих субъектов в полноценных экономических субъектов, чье поведение могло бы быть вполне адекватным современной

¹ Феномен — философская и общенаучная категория. В онтологическом плане категория «феномен» имеет два значения. С одной стороны, феномен означает явление, проявление, раскрытие, обнаружение скрытой сущности, закона, всего того содержания, которое недоступно чувственному познанию. И в этом плане феномен зависим, произведен от смыслового содержания определяющей его сущности (ноумена). С другой стороны, в истории философии, науки, искусств с первых же шагов их развития можно проследить иные, фундаменталистские, значения категории «феномен», из которых в XIX—XX вв. родилась самостоятельная философская дисциплина и отдельное философское течение — феноменология.

Нон в полной мере превратил феноменологию в особую философию и методологию Э. Гуссерль. Благодаря его трудам феноменология стала методологией социально-гуманитарных наук. В этом плане категория «феномен» отражает реальность, ее предметное многообразие в качестве самодовлеющих, самодостаточных и самообусловленных целостных структур, которые одновременно служат для себя явлениями и сущностями, причинами и следствиями.

экономике и цивилизации. Актуальность исследования определяется слабой разработанностью проблемы экономического человека и экономического поведения в отечественной науке, для которой данные проблемы являются относительно новыми.

В настоящее время знание об экономическом человеке и образе его поведения представлено в основном в трудах зарубежных ученых. Можно выделить работы Г. Беккера, К. Бруннера, Дж. Бьюкенена, М. Вебера, Ф. Найта, Д. Норта, Г. Саймона, О. Уильямсона, Ф. Хайека, П. Хейне, Ю. Эльстера, Т. Эггертссона.

В самое последнее время в России появились работы, посвященные предпринимательскому, потребительскому и сберегательному поведению: С. Б. Авдашевой, Е. М. Авраамовой, И. А. Исаевой, Р. Н. Капелюшниковой, И. В. Манаховой, Н. В. Манохиной, А. Е. Миллера, Л. Н. Овчаровой, В. В. Радаева, Л. И. Ростовцевой. Это способствует преодолению суженного ракурса рассмотрения экономического поведения. Следует также отметить попытки комплексного анализа феномена экономического поведения в работах: Т. Л. Александровой, М. В. Малаховской, Н. В. Поляковой, Н. Г. Сухоруковой. Важный вклад в разработку проблем экономического поведения индивидов принадлежит В. С. Автонову, М. И. Скаржинскому, А. Е. Шаститко.

Научный анализ человека в моделях экономической теории занимает особое место в философско-хозяйственной школе, которая развивается в настоящее время на основе трудов С. Н. Булгакова и в творчестве Ю. М. Осипова. Материалы, идеи, подходы этой школы в настоящей работе рассматриваются отчасти обзорно — в связи с определенными ограничениями стандартов научного исследования, в первую очередь в рамках исследовательской научной работы. Но во многих аспектах мы вынуждены постоянно выходить за рамки узконаучного специализированного подхода и вводить в наше исследование онтологическую и смысловую философскую информацию, которая накоплена, в том числе, и в трудах по философии хозяйства.

Особо следует отметить, что, несмотря на весомое количество публикаций по вопросам экономического поведения, остаются слабо освещенными многие проблемы, связанные с поведением российского «экономического человека» в условиях трансформируемой экономики.

Для достижения цели настоящей монографии — провести анализ экономического поведения человека в условиях трансформируемой экономики — были рассмотрены следующие комплексные вопросы:

- проанализировать существующие теоретические модели и методологические подходы к изучению феномена экономического

поведения; обобщить его предметные, динамические и смысловые элементы с целью определения сути, объема и содержания этой категории;

- определить структуру и типологию феноменов экономического поведения;
- выделить и описать классическую, т. е. западную, «парадигму» экономического поведения и экономического человека;
- раскрыть роль трудовых и социальных факторов в формировании различных типов экономического поведения;
- определить и охарактеризовать основные модели экономического поведения и «экономического человека» в условиях трансформируемой экономики современной России.

В качестве теоретико-методологических основ предлагаемой монографии использованы результаты зарубежных и отечественных исследований в области экономической теории (ее классической, марксистской, неоклассической, кейнсианской и институциональной концепций); теории рационального выбора, концепций рациональности. В нашем исследовании мы рассматриваем экономическое поведение человека в рамках методологии системного подхода, охватывающего совокупность поступков, реакций и действий экономического субъекта во всех сферах хозяйственной деятельности: производства, распределения, обмена и потребления. Методология системного подхода предписывает, во-первых, выявление структуры экономического поведения, во-вторых, фиксацию относительно устойчивых связей между ее элементами. В качестве дополнения к системному подходу использовались элементы феноменологической методологии¹. В процессе исследования использовались такие методы научного познания, как исторический, логический, индуктивный, дедуктивный, анализа и синтеза, абстрагирования и моделирования.

¹Феноменология, ограничивая познавательную значимость разделения вещей на сущности и явления, рассматривает все предметы как самодостаточные целостные образования. изучает совокупность внешних и внутренних условий, при которых становятся возможными возникновение, эволюция, функционирование и сохранение таких целостностей

В рамках предлагаемой монографии феномен и феноменологическая методология используются в качестве дополнения системной методологии. Такой синтез позволяет изучать экономическое поведение человека в качестве целостного предмета, охватывающего в своем содержании всю полноту экономических и внеэкономических элементов, его внутреннюю самодетерминацию и внешнюю обусловленность. Целостный, холистический, подход к изучению человека в стандартах экономической теории явился важным результатом применения феноменологического метода в экономической теории. И это, само по себе методологическое нововведение позволило достичь важного обобщенного образа для последующей возможности формирования его модели.

В рамках представленной монографии были исследованы следующие наиболее значимые положения:

1. Уточнено и дополнено понятие «экономическое поведение». Посредством выхода за пределы простой поведенческой рациональности и учета ценностных, иррациональных элементов экономического поведения аспектов вводится понятие «иррациональное экономическое поведение», находящееся в неразрывной и противоречивой целостности с понятием «экономическое поведение».
2. Введено понятие «структура экономического поведения» в целях выявления характерно-особенных, специфических аспектов видов поведения. Такой подход потребовал конкретизировать общее понятия «человек», что стало возможно только посредством введения научной абстракции «модель человека» и только в рамках предложенной модели. Это привело к необходимости предложить информационную систему описания экономического поведения, что методологически связано с современным интегрированным информациологическим исследованием.
3. В процессе обзора и анализа западных научных школ были выделены основные смысловые компоненты и сделаны соответствующие уточнения посредством детализированного понятия — «экономически действующий человек». Это привело к возможности соблюсти необходимую аксиоматическую полноту в изучении такого феномена, каким вообще является человек (в отличие от использования понятия «экономический человек»).
4. Исходя из трактовки экономического человека в марксистской и отечественной научной мысли, исследованы основные положения экономической теории о человеке, содержащейся в марксизме. Данная часть монографии направлена на восстановление возможности преемственного развития общественной науки, включающей, в том числе, и марксистскую ветвь ее развития.
5. Разработана модель экономического поведения человека применительно к российской реальности. Предложена и развита характерная для отечественной хозяйственной традиции концепция альтруистического типа экономического поведения человека. Рассмотрены разновидности альтруистического поведения в хозяйственной сфере. Этическое понимание альтруизма в экономике увязано в работе с пониманием альтруизма как в современном естественно-научном концептуальном синтезе, так и в рамках современного философско-хозяйственного подхода.

Представленная монография по отдельным поставленным и исследуемым вопросам позволила обозначить направления их научно-исследовательского развития, несмотря на характерную для этого научного исследования эклектичность, традиционно считавшуюся ранее далеко выходящей за стандарты научного познания.

Глава 1. Экономический человек и экономическое поведение: анализ категорий

1.1. Трактовка экономического поведения человека в экономической теории

Основным вопросом политической экономии, не всегда теоретически определенным, но тем не менее, присутствующим подсознательно, был вопрос достижения гармоничного сочетания различных потребностей и интересов всех членов общества. Многообразие, изменчивость этих потребностей и интересов привели к необходимости постоянного развития учения об их гармоничном сочетании, подобно тому, как в математическом уравнении изменения аргумента функции X и значения функции Y требуют в случае нахождения их нового соотношения составления совершенно другого уравнения¹.

«...Классическая экономическая теория, — пишет современный американский экономист М. Майерс, — появилась как ответ на проблему, которая... связана с взаимоотношением между личной выгодой и общественным благополучием...»².

Поскольку экономическая теория в ходе такого развития вставала перед необходимостью гармонизации личных и общественных интересов, постольку она наталкивалась на вопрос о типичном экономическом поведении человека как характерного представителя определенных потребностей и интересов. Характерный тип экономического человека становился определяющим в тех или иных научных выводах. Не всегда экономическая теория специально описывала образ человека, но он всегда подразумевался либо как единственно нормальный

¹ Scitovsky T. Human Desire and Economic satisfaction Essays on the Frontiers of Economics. — Brighton, 1985. — P. 71.

² Myers M. The Soul of Modern Economic Man: Ideas of Self-interest. Thomas Heftes to Adam Smith. — Chicago, 1983. — P. 32.

(например, буржуазная классическая политическая экономия: человек — рациональный эгоист, стремящийся исключительно к личной выгоде), либо как единственно справедливый, правильный (политическая экономия социализма: человек — сознательный трудящийся; альтруист, работающий с полной отдачей сил во имя достижения высоких общественных целей).

Таким образом, открыто или определено в экономической теории всегда присутствует мировоззренческая концепция человека, решающим образом влияющая на постановку и решение основных вопросов данной теории.

Разные концепции понимания человека становились базой для различного описания сферы его экономического поведения¹. К экономическому поведению человека мы относим те его поступки, действия, акции во всех их видах и проявлениях, которые связаны с участием этого человека в экономических отношениях. Экономические отношения — это отношения, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ, созданных в результате общественного разделения труда.

Общая концепция человека определяет теорию его экономического поведения настолько, насколько эта концепция предполагает характер деятельности человека, связанный с его деятельностью по своему видовому воспроизводству, добычей источников жизни в виде материальных ресурсов и созданием условий для видового расширенного воспроизводства. В этом состоит зависимость теории экономического поведения человека от общей мировоззренческой концепции человека.

Следующим этапом, по логике восхождения от абстрактного к конкретному, является анализ теории экономического поведения, классификация его типов.

В западной теории существуют различные варианты трактовок экономического поведения, различные типы его классификации. Так, например, М. Вебер различает «экономическое действие» и «экономически ориентированное действие»². Разница между ними заключается в том, что «экономически ориентированное действие» в меньшей степени, чем экономическое, носит рационально направленный характер.

Так, экономически ориентированное действие есть любое действие, направленное первоначально на внеэкономические цели, но при их достижении принимающее во внимание экономический фактор, или любое действие, ориентированное первоначально на экономические цели,

Лавренко И. М. Феноменология экономического поведения // Экономическая социология. — Вып. 13. — Тула: ГПУ им. Л. Н. Толстого, 2000. — С. 126.

Weber, M. The Theory of Social and Economic Organization. — N. Y., 1947. — P. 138.

но использующее в качестве средств неэкономические методы¹. Соответственно, среди типов экономически действующих групп Вебер выделяет группы, «вовлеченные в экономическое действие», и группы, «управляющие экономическими действиями». Категория «экономическое действие» играет роль необходимой абстракции, развивающей теорию целей экономической деятельности, которая служит следующим этапом его классификации. Экономическое поведение как совокупность «экономических действий» и «экономически ориентированных действий» может быть направлена как на достижение рациональных экономических целей (формальная рациональность, выражаемая численно), так и каких-либо экономических нерациональных целей, детерминированных какими-либо этическими, религиозными, национальными и другими абсолютными ценностями (субстанциальная рациональность, не выражаемая численно). Однако, продолжает Вебер, «необходимо принимать во внимание тот факт, что экономическая деятельность так или иначе ориентирована на определенные конечные цели: будь то этические, политические, утилитарные, гедонистические цели, достижение социального отличия, равенства или чего-нибудь еще»².

Иллюстрацией субстанциальной (в отдельных переводах — «субстантивной») рациональности может служить обычай, описанный одним из участников обсуждения эволюции восточных обществ: «Восточный предприниматель, открывая дело, нанимает группу родственников или земляков, оказывая им пожизненное предпочтение...»³.

Выделяя субстанциальную рациональность наряду с формальной рациональностью экономического поведения, Вебер делает важный вывод из такой классификации: «Субстантивная рациональность не может быть определена на основе только формальных расчетов, она также включает отношение к абсолютным ценностям или к содержанию тех определенных целей, на которые она направлена. В принципе, существует неопределенное число возможных стандартов ценностей, которые в этом смысле рациональны»⁴. Категория субстантивной рациональности позволяет методологически выразить очень важную мысль: **существует единство экономических отношений и тех отношений, которые традиционно остаются за пределами экономического анализа.** В действительности экономические отношения «корректируются» той своеобразной формой человеческих отношений, которая

¹ Ibid. — P. 158—159.

² Ibid. — P. 185.

³ Агаджанян А. Обсуждение. Эволюция восточных обществ: синтез традиционного и современного // Народы Азии и Африки. — 1987. — № 1. — С. 161.

⁴ Weber M. Op. cit. — P.

присуща той или иной общности людей — будь то кровнородственная, этническая, конфессиональная или любая другая. Каждая такая общность действует в определенной экономической среде, komponует ту форму, которая задается отношениями между членами данной общности, концептуальным пониманием человека и его статуса в структуре общества. Такая взаимозависимость оказывает воздействие и на экономическую деятельность, которая выходит за рамки рационального экономического поведения. Будем относить ее с некоторыми оговорками к иррациональному экономическому поведению. С оговорками, ибо экономически иррациональное поведение, например, благотворительность, с социальной точки зрения является вполне рациональным. С другой стороны, самое наирациональнейшее экономическое поведение, например материальное стимулирование в запрещенном предприятии, может быть по своим конечным плодам экономически иррациональным и пагубным.

Таким образом, пройденный этап классификации экономического поведения можно обозначить как выявление **типов** — рационального и иррационального экономического поведения.

Такое разделение характерно не только для концепции М. Вебера, но и для других западных экономических теорий, основанных на описании какого-либо одного из двух выделенных типов экономического поведения.

Для концепции рационального экономического поведения характерно понимание человека как индивида, стремящегося исключительно к достижению личной выгоды. Главным экономическим мотивом его поведения является собственный интерес, который в рамках экономической деятельности проявляется как стремление к повышению своего благосостояния либо к денежному накоплению. Действующим элементом этой группы экономических теорий является эгоистический экономический человек, движимый естественным стремлением к личной выгоде. Таковы люди в экономических теориях английской классической школы (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Милль), маржинализма (У. Джевонс, Л. Вальрас, К. Менгер) и неоклассического направления (А. Маршалл, М. Фридман и др.).

Предметом дальнейшего исследования в рамках рационального типа экономического поведения на следующей ступени восхождения от абстрактного к конкретному станет образ экономического эгоиста, научность и обоснованность такого понимания экономического человека.

Иррациональный тип экономического поведения предполагает также определенную выгоду экономических действий, но выгоду не обязательно в экономических показателях. Помимо дохода и богатства в цели иррационального экономического поведения может входить

поддержание моральных, национальных, религиозных и культурных традиций, бездоходное альтруистическое действие и т. д.

Такой тип экономического поведения предполагается в экономических теориях исторической школы (Г. Шмоллер, В. Зомбарт, М. Вебер), институционализма (Т. Веблен).

Предметом дальнейшего исследования в рамках иррационального типа экономического поведения на следующей ступени восхождения от абстрактного к конкретному будет образ экономического альтруиста, научность и обоснованность альтруистического понимания экономического человека.

В той последовательности, в которой мы ввели рациональный и иррациональный типы экономического поведения, приступим к описаниям эгоистического и альтруистического экономического человека.

Изложенную классификацию и дальнейшее ее развитие в этой главе можно представить в виде схемы из 7 уровней.

Таблица 1. Гносеологические уровни исследования структуры типов экономического поведения

1. Онтологический	Общее понимание человека						
2. Естественно-научный	Этология (наука о человеческом поведении)						
3. Политико-экономический	Экономическая этология (теория экономического поведения)						
4. Классификация экономического поведения. Типы.	Рациональный			Иррациональный			
5. Виды экономического поведения	Эгоистическое			Альтруистическое			
6. Научное обоснование поведения видов	Астрофизическое	Психологическое	Политэкономическое	Политэкономическое	Социобиологическое	Этнографическое	Астрофизическое
7. Модели — (методологический синтез путем моделирования)	Интегральная модель экономического поведения						
	Составляющие модели экономического (в нашей редакции — экономически действующего) человека						

Заключительный уровень в данной работе будет намечен лишь перспективно. Но вся работа ориентирована именно на создание такой модели и представляет собой сбор необходимого материала для создания в итоге целостной модели экономически действующего человека.

1.1.1. Эгоистический тип экономического поведения

Исследование человека как составной части природы, со всеми его естественными проявлениями, в том числе и с определенной степенью эгоизма, имеет в общественной науке давнюю традицию, и на настоящий момент накоплен богатый научный материал по этой теме¹.

Изначально философы и теологи базировались на одном принципиальном положении: человек и общество — составная часть природы. И поэтому они должны изучаться как часть общего — природы вообще. Они видели человека как творение вышестоящей силы, постоянно находящегося под ее влиянием. Принцип такого понимания человека предполагал, что все человеческие мотивы связаны с общей организацией окружающего мира и образуют общий порядок вещей. Если мир и все в нем действуют четко и взаимозависимо (они предполагали это), тогда и человек, действующий как природный индивид или общность, должен быть подвластен этому упорядочиванию.

Одним из первых фундаментальных исследователей взаимосвязей личных и общественных интересов был Томас Гоббс (XVII в.). Личная выгода, по Гоббсу, — самый сильный стимул к деятельности. Этот стимул настолько силен, что в конечном счете он делает жизнь в обществе невозможной. «Самая могущественная и самая разрушительная человеческая страсть» предопределяет естественное состояние общества: «войну всех против всех». Для поддержания мира и порядка в обществе необходима всеильная авторитарная власть. Авторитарное правительство является абсолютной необходимостью для обеспечения того, чтобы человек жил в мире и пользовался плодами цивилизации.

Концепция Гоббса, постулирующая антагонистическое сосуществование интересов индивида и общества и уповающая на централизованную сильную власть как единственное спасение от хронического состояния войны, многократно оппонирована различными учеными социальных и естественных наук, на вершинах которых вскоре появились экономические концепции английской классической политической экономии, маржиналистской теории предельной полезности и современного неоклассического направления.

См.: Человек — этнос — человечество. — М.: Парнас, 2005. — С. 4—14.

Но задолго до появления классической экономической теории многие ученые и философы, выдвигая обоснование достижимости гармонии личной выгоды и общественных интересов, оппонировали Гоббсу по следующим трем основным направлениям.

1. Физический подход.

Личный интерес представляет собой эквивалент сил притяжения во вселенной на уровне человеческой природы. Личная выгода и сила гравитации имеют одну и ту же причинность, заложенную в общем порядке вещей, и обуславливают направление движения одних вещей по отношению к другим. Если порядок в Солнечной системе обеспечивается силами гравитации, то упорядоченная структура общества — действиями личной выгоды.

2. Психологический подход.

Человеческая психика и, в частности, ее важнейший орган — мозг, состоит из нескольких компонентных функций¹. Личная выгода — всего лишь одна из них. Существует естественный баланс между компонентами. И поэтому личная выгода как деструктивная функция, проявляющаяся в виде разрушительной деятельности и опосредованная стремлением к достижению интересующих целей, нейтрализуется под давлением других компонентов. Такова организация живой системы.

3. Политико-экономический подход.

Разделение труда — объективная тенденция экономического развития. Индивиды отличаются друг от друга по своим способностям, интересам, мастерству. Именно разделение труда позволяет каждому реализовать свои цели посредством принятой в действие личной выгоды. Индивид делает так, чтобы больше «выгадать». Это делается через увеличение объема деятельности, которой он занят в системе разделения труда. Повышение продуктивности его труда приносит выгоду обществу в целом, так как способствует повышению общего благосостояния.

Дальнейшая легитимация личной выгоды в понимании экономического поведения развивалась в рамках совершенствования моральных институтов, и важнейшего из них — религии. Наиболее благотворное влияние на достижение гармоничного соотношения личной выгоды и общественного благосостояния оказало религиозное учение протестантов.

Сущность протестантизма заключается в вере в особенную значимость индивида в его отношениях с Богом. Если протестант хочет спасти свою душу, ему необходимо общаться с Богом с глазу на глаз, один

¹ Коврин А. С. Психология. — М., 2006. — С. 19.

на один. Он сможет сделать это только сам (вера в его самостоятельность, важность, значительность, персону), и никакие побочные объекты (церкви и т. п.) и церемонии не смогут ему в этом помочь. Каждая мысль, каждое действие в его повседневной жизни находятся под прямым наблюдением высшей силы. Спасение души возможно только через непрерывный труд. Такой труд способствует появлению аскетизма, а аскетизм приводит к самодисциплине. Это в обыденной жизни является средством спасения души¹. Таким образом, труд в протестантизме представляется не как кратковременное действие для достижения определенной цели, а как нормальное состояние жизни, постоянный процесс, необходимый для спасения души.

В результате постоянного труда возникает материальное богатство. Таким образом, накопленные вещи являются внешним признаком интенсивного духовного напряжения, связанного с деятельностью по спасению души. Хотя «мирские вещи» являются у пуритан более низкой категорией достояния по сравнению с религиозным вдохновением, тем не менее как внешнее проявление духовного напряжения они оправданы в своем существовании и накоплении.

Таким образом, присутствует прямая зависимость между духовной чистотой и богатством. Для сравнения: в социалистической моральной традиции, созвучной с первоначальным христианством, честность и богатство являются обратными «величинами». Одно исключает другое. Богатые эксплуатируют, а бедные — честны. Если есть желание быть честным, нужно непременно оставаться бедным. При моральной устойчивости общество остается стабильно бедным...

Для протестантизма энергичная предпринимательская деятельность является лишь средством спасения души. В XVIII в. значение предпринимательской деятельности начинает еще больше возрастать. Это обуславливает изменение отношений к экономически действующему человеку, так как писатели XVIII в. начинают понимать, что предприимчивость бизнесмена, направленная на удовлетворение личного интереса, оказывает большое позитивное влияние на благосостояние общества и народов в целом.

Развитие торговли и выдвижение в XVII—XVIII вв. меркантилистской доктрины обозначили новый аспект поведения экономического человека. При этом государством ставилась прежняя задача: создать условия для соответствия деятельности экономического субъекта, движимого эгоистической личной выгодой, интересам обогащения государства. Изменились лишь действующие лица: законодатель,

Волошин В. А. История христианства. — СПб, 2004. — С. 117—118.

определяющий условия торговли, и торговец, действующий эгоистически¹.

Что касается теоретиков-меркантилистов, то они не ставили себе задачу беспристрастного описания «рядового» экономического субъекта. В центре внимания была фигура законодателя. Обсуждению подлежали лишь условия, на которых он может разрешить своим подданным действовать по собственному усмотрению, в соответствии с их природными эгоистическими наклонностями, которые законодатель должен подчинить интересам государства.

Успешному развитию торговли и поддержанию ее на высоком уровне через поведение людей меркантилистами придавалось большое значение. Так, Д. Дефо в работе «Планирование торговли Англии» писал: «...Люди вне торговли... слишком печальны и удручены, бедны и несчастны, тяжеловесны и ленивы для того, чтобы сделать труд более прибыльным...»².

В XVIII в. отмечается бурный рост промышленного производства. В Англии экономический строй, построенный на прогрессирующем росте общественного благосостояния в результате массовой реализации стремления к личной выгоде, столкнулся с новым явлением: на определенной стадии обогащения человека, движимого исключительно личными интересами, происходит превращение этого человека в монопольного обладателя каким-либо общественно полезным продуктом, и это сопутствует его дальнейшему обогащению без роста объема произведенного продукта, а лишь на монопольном повышении цен. Личная выгода на этом этапе перестает способствовать повышению общественного благосостояния, а личный интерес не соответствует общественному. Этот факт нашел отражение в наблюдениях экономистов XVIII в.

Дж. Таккер (1755) активно выступал против предпринимателей, перешедших в поколение монополистов, так как монополизм позволял легко подавить активность других экономических субъектов, и эта дополнительная сила нарушала естественный ход развития, который приемлем лишь при наличии свободной рыночной конкуренции. «Монополии были сформированы, — пишет Дж. Таккер, — с благословения смехотворно абсурдной претензии на всеобщее благо, в то время как фактически единственное, чего они позволили достичь, — это личной наживы» отдельных монополистов³.

¹ Жаров И. О. *Эволюция Европы*. — М., 2003. — С. 181.

² Myers M. *Op. cit.* — P. 15.

³ *Ibid.* — P. 18—19.

Первым экономическим учением, положившим определенное представление о человеческой природе в основу целостной теоретической системы, стало учение Адама Смита. Человек, принимаемый Смитом, был максимально приближен к реальному характеру, включающему кроме стремления к личной выгоде еще ряд склонностей и свойств. Не всегда реализация личной выгоды способствует общественным интересам. Если исследуемый экономический человек — предприниматель, то он стремится к максимизации прибыли, а норма прибыли обратно пропорциональна общественному благосостоянию. Поэтому интересы предпринимателя в малой степени используются с выгодой для общества. Если же это не предприниматель, а рабочий, то он, участвуя в разделении труда, обладает определенной специализацией. Чем больше развита специализация, тем больше рабочий превращается в простого исполнителя непонятных для него операций. Это отрицательно влияет на физическую природу рабочего. Слишком большая специализация может его разрушить. Несмотря на то что специализация выгодна для общества, она становится вредной для личности. В этом случае также выступает несоответствие интересов общества и личности. Объясняется такое положение тем, что Смит источник богатства общества видит не в личной выгоде, как это до него было традиционно принято, а в инстинктах человека, и особенно в инстинкте к созиданию. Личная выгода работает при выборе из разных видов деятельности в общественном разделении труда наиболее прибыльного. Во многом теория Смита отличалась от всех предшествующих, и поэтому на ней необходимо остановиться более подробно.

А. Смит начинает свою теоретическую систему с определения природы человека, вносит это представление в основу всей системы¹. Свойства человека, по Смиту, определяют все виды его хозяйственной деятельности². Одно из важнейших свойств человека — это склонность к обмену «одного предмета на другой». Второе — эгоизм, стремление к личной выгоде, «одинаковое у всех людей постоянное и неисчезающее стремление улучшить свое положение»³. Первое свойство ведет к разделению труда, второе побуждает индивида к выбору максимально выгодного для него вида деятельности из числа тех, на которые он способен.

В известной работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит соглашается с выводами своих предшественников в том, что личный интерес в итоге служит благополучию общества.

Смит А. Исследование о природе и кризисах богатства народов / Пер. с англ. — М.: Связькиз, 1962.

Там же. — С. 27—29.

Там же. — С. 253.

Но он не согласен с методами хозяйствования, которые оправдываются при абсолютизации личной выгоды: несоответствие личного и общественного интереса в ранеприведенных примерах с предпринимателем-максимизатором и рабочим — узким специалистом служат тому примером. Согласно Смиту, однозначная исключительная абсолютизация личной выгоды недостаточно конкретно определяет все многообразие эффективных хозяйственных методов. Наряду с этим обращается внимание на то, что первопричиной богатства общества является производительный труд. Объем национального продукта зависит, в первую очередь, от производительности труда нации¹. Производительность труда, в свою очередь, зависит от разделения труда. Разделение труда, по Смиту, не результат мудрости человека, а результат, как уже указывалось, определенной склонности человеческой природы к обмену, к ведению меновой торговли. Он подчеркивает, что это стремление человека торговать уникально: «Никто еще не видел, чтобы собаки между собой добровольно обменивали одну кость на другую». В процессе обмена как продавец, так и покупатель считают, что они реализуют свой личный интерес и получают выгоду. В итоге разделение труда поддерживается желанием удовлетворения личной выгоды, но это происходит так, что личную выгоду получает и другой участник обмена.

Что является причиной алчности, корыстности, стремления к богатству, власти, исключительности? По Смиту, это порождается внутренним, заложенным в природе человека стремлением к благополучию, страхом перед бедностью. А богатство выступает как защита от бедности.

Богатство возможно накопить через наследство, но главным средством для накопления богатства является все-таки торговля².

Стремление к богатству, помимо страха перед бедностью, А. Смит объясняет еще и тем, что у человека имеется эмоциональная склонность к упорядочиванию, совершенству, соразмерности. А когда мы на богатство смотрим с положительной стороны, мы восхищаемся красотой тех или иных украшений; нас радуют регулярность и гармония действия какого-то механизма, системы, посредством которой создается благо. Смит считает, что природа, наделившая человека такими стремлениями и чувствами, поддерживает в постоянном движении

¹ «Постоянный труд. — писал А. Смит. — любого народа является, базовым источником получения этим народом как предметов первой необходимости, так и предметов роскоши» (Там же. — С. 137).

² «Каждый человек живет посредством обмена или становится торговцем в той или иной мере», — пишет Смит (цит. по: Myrers M. Op. cit. — P. 115).

индустрию и человечество. Человек работает не только ради хлеба, хотя это позволяет ему поддерживать целостность своего тела; он так же старается угодить своим эмоциям, что, в свою очередь, держит в целостности душу.

Таким образом, экономическая теория Смита является наиболее серьезной попыткой создания целостной экономической теории, в основу которой ставится природа человека.

Дальнейшее развитие английская классическая политэкономия получила в исследовании Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения». Главная задача этого исследования — определить объективные законы, которые управляют распределением благ. Ответ на такой вопрос, подразумевающий объективную обусловленность экономических процессов и, следовательно, не допускающий их субъективных различий, ставит экономически действующего человека из положения свободно определяющего цели и средства на место пассивного элемента в действии объективных экономических законов. Для ответа на такой вопрос Рикардо не делает никаких допущений относительно человеческой природы, считая, что уровень исследования экономического поведения ограничивается самоочевидным стремлением к личной выгоде. Вместе с тем концепция человеческой природы, из которой неявно исходит Рикардо, в главных чертах совпадает с концепцией Смита. Главная фигура — это «капиталист, ищущий прибыльного применения своих средств»¹. Как и у Смита, собственный интерес не сводится к чисто денежному², что приводит к разным нормам прибыли в разных отраслях. Рикардо также отмечает большую разницу в экономическом поведении отдельных классов, среди которых лишь капиталисты ведут себя в соответствии с логикой собственного интереса, но и это стремление модифицируется различными привычками и предрассудками, например нежеланием расставаться с разоряющимися предприятиями или предубеждениями против выгодных вложений капитала за границу, побуждающими большинство лиц со средствами скорее довольствоваться низкой нормой прибыли у себя на родине³.

Методология классической школы и, в первую очередь, концепция «экономического человека» подверглись фундаментальному теоретическому осмыслению в работах Дж. С. Милля⁴.

Рикардо Д. Соч. Т. 1. — М.: Политиздат, 1955. — С. 82.

Там же. — С. 82—83.

Там же. — С. 118.

¹ On the Definition of Political Economy and on the Method of Investigation Proper to It // Mill J.S. Collected works. Vol. 4. — Toronto, 1970. — P. 309—339.

Милль был далек от веры Смита и Рикардо в вечность и естественность «собственного интереса». Он подчеркивал, что политическая, экономия охватывает не все поведение человека в обществе. «Она рассматривает его лишь как существо, желающее обладать богатством и способное сравнивать эффективность разных средств для достижения этой цели. Она полностью абстрагируется от любых других человеческих страстей и мотивов, кроме тех, которые можно считать вечными антагонистами стремления к богатству, а именно отвращения к труду и желания безотлагательно пользоваться дорогостоящими наслаждениями»¹.

Милль считал подход Смита и Рикардо односторонним: действительное поведение человека намного сложнее, однако утверждал, что такая абстракция, когда «главная цель рассматривается как единственная»², есть подлинно научный способ анализа общественных явлений. Политическая экономия, по Миллю, наука абстрактная, подобно геометрии, ее исходный пункт не факты, а априорные предпосылки (абстракция человека, стремящегося только к богатству, может быть уподоблена, по мнению Милля, абстракции прямой линии, имеющей длину, но не имеющей ширины)³.

Концепция экономического человека Милля была основана на неразрывной связи с хозяйственной практикой А. Смита и Д. Рикардо, но изрядно оторвалась от нее в стремлении Милля к безупречному с точки зрения формальной логики виду. Понимание Миллем экономического человека как теоретической абстракции имело определяющее значение для развития буржуазной политической экономии. При этом следует подчеркнуть, что в своих собственных теоретических трудах Милль, как и его предшественники, уделял большое внимание случаям, когда исходная концепция «экономического человека» не действует⁴.

Другим представителем английского утилитаризма был Дж. Бентам. В его концепции целью всякого человеческого действия и «предметом каждой мысли любого чувствующего и мыслящего существа» является «благополучие (wellbeing) в той или иной форме»⁵.

Все явления бытия, согласно Бентаму, «могут привлечь внимание человека лишь как источник счастья или как защита от несчастья»⁶. Следовательно, единственной целевой функцией экономически

¹ Ibid. — P. 321.

² Ibid. — P. 323.

³ Ibid. — P. 325—326.

⁴ Милль Дж. С. Указ. соч. — С. 394—402.

⁵ *Jeremy Bentham's Economic Writings*. Vol. 1. — L., 1952. — P. 82.

⁶ Ibid. — P. 83.

действующего человека является достижение благосостояния. Благосостояние Бентам предлагал определять вычитанием суммы страданий из суммы удовольствий за данный период, а единственной универсальной общественной наукой, по его мысли, должна стать эвдемоника — наука или искусство достижения благосостояния. Интересы общества, предполагал Бентам, не более чем сумма интересов граждан, и идеальный свод законов должен быть решающим для достижения «максимального счастья для всех». Он был чужд идеям рыночного регулирования и свободной конкуренции. Если классикам «экономический человек» представлялся только как исходная предпосылка объективного исследования естественного порядка вещей, то Бентам целиком остался в рамках «этического» аспекта. В целом же концепция экономического гедониста-счетчика, содержащаяся в работах Бентама, целиком укладывается в концепцию эгоистического экономического поведения, или поведения экономического человека, направленного на максимизацию удовлетворения личной выгоды.

Развитие концепции экономического поведения человека происходило не только в рамках экономической науки. Так, Уильям Годуин в своей работе «Политическое право» (1788) описывал условия, необходимые для достижения человечеством состояния совершенства. Для этого, как он пишет, человек должен освободиться от алчности и корыстолюбия: «Разделение труда порождает алчность»¹. А существует оно лишь как средство для обеспечения сильных мира сего, заключает Годуин, за счет интенсивного труда.

Таким образом, в теоретической традиции появлялась новая оптимальная модель экономического человека. Раньше он был бережлив, предприимчив, цивилизован и общителен, доброжелателен. Он — носитель благосостояния и даже своего рода соучастия сотворения на земле высшей космической судьбы, так как стремление к выгоде определялось как имеющая всеобщую гравитационную природу сила притяжения. Даже этот экономический эгоист несколько разочаровывает теоретиков: он узок в своих интересах, вреден при превращении в монополиста, нечестен, так как только и думает о том, как проэксплуатировать других ради своей личной выгоды.

Т. Карлейль, увидевший промышленный подъем XIX в. и восхищающийся вместе со всеми плодами экономической цивилизации, с одной стороны, хвалил слой предпринимателей потому, что они лидеры среди людей, а этот факт признавался одной из черт героев; с другой стороны, ругал их, обращая внимание на безработицу, другие социальные болезни.

¹Myers M. Op. cit. — P. 20.

Карлейль отрицает возможность того, что свободная и неконтролируемая частная инициатива будет работать в гармонии и приумножит общественное богатство. Доказательством служит то, что стремление к повышению результативности личного интереса может быть ограничено конкуренцией, силами внешнего рынка, так как существует факт «перепроизводства», в то время как потребности общества остаются неудовлетворенными.

В таком случае личный интерес в условиях конкуренции стремится снизить объем производства. Карлейль критикует классиков, которые утверждают, что контроль и уравнивание и другие атрибуты воздействия на прибыль и потери приведут человечество к большому успеху. По его мнению, никакой рациональный механизм не оправдан в том случае, если ему приносят в жертву человеческое достоинство, добродетель, справедливость.

Работой, осуждающей эгоистическую модель экономического человека, является новелла Ч. Диккенса «Тяжелые времена» (1855). Проводится аналогия экономического человека с машиной, ее механизмом: дымом, шумом... Рабочие тупы и единообразны так же, как и их здания, улицы. Жизнь течет как какой-то законченный механизм, без всякой цели. Экономический человек, одурманенный адом индустриализма, разделяет свою душу на две части и показывает, как чувственная, потенциально лучшая ее часть не выживает.

Джон Раскин продолжает критику эгоистического экономического человека. Главную проблему эпохи Раскин видит в качестве жизни. Богатство — понятие относительное. Истинная ценность той или иной вещи зависит от вида богатства, от того, где оно находится и как оно используется. Истинное богатство присутствует в случае соответствия: «определенная вещь — определенному человеку», а это гораздо больше, чем «простая арифметика». Плохо произведенная вещь или произведенная в несоответствующем количестве понижает ценность гуманного начала в человеке. В классической экономике эти истины игнорируются.

«Умное потребление, — пишет Раскин, — гораздо сложнее, чем умное производство. Жизненно важным является не вопрос „как много производить?“, а вопрос „с какой целью используется?“»¹.

В условиях обострения противоречий реальной экономической действительности, сильных социальных потрясений, вызванных нищетой, безработицей и т. п., эгоистический характер экономического поведения, направленный на постоянную максимизацию личного потребления,

¹ Myers M. Op. cit. — P. 26.

удовлетворения стремления к личной выгоде, в общественной науке и литературе осуждается. Тем не менее, в экономической науке происходит дальнейшее развитие теории. Для продолжения описания действий человека по максимизации личной выгоды в экономической науке происходит обособление образа экономического эгоиста из психологического обоснования в своеобразную формулу математического уравнения на оптимальное решение, при заданных ограничениях и целевой функции, направленной на максимизацию полезности (или минимизацию затрат). К числу таких теоретиков, освободившихся от психологизма экономической теории через ее перевод на язык математики, относятся В. Парето, Х. Д. Авенпорт, У. С. Джевонс.

Вместе с тем предельный анализ как новая концепция экономического развития не мог не учитывать общественное положение описываемого субъекта хозяйственной деятельности. Этот вопрос разрешило взаимоувязывание маржиналистской теории с концепцией общего экономического равновесия. Маржиналистский человек может достигать максимума полезности только в равновесном гармоническом мире, согласующем их оптимумы друг с другом. В этом аспекте маржиналисты оказались гораздо ближе к Смиту с его «невидимой рукой», чем к Бентamu, требующему государственного вмешательства в рыночные процессы. Но Смит не останавливался специально на реальных трудностях согласования индивидуальных и общественных интересов, тогда как маржиналисты математически доказали возможность создания равновесного общества, «лучшего из миров», в котором участник обмена достигает максимума полезности¹.

Наиболее видным представителем маржиналистского направления был А. Маршалл. Он попытался увязать основные черты образа гедониста-оптимизатора с реально действующим экономическим субъектом. Он постоянно подчеркивал, что *«экономисты имеют дело с человеком как таковым, но не неким абстрактным, или „экономическим“ человеком, а с человеком из плоти и крови»*².

Важную роль в мотивации экономического поведения Маршалл отводил привычке. Действие диктуется преимущественно привычкой, особенно когда дело касается экономического поведения³. Потребности человека, по Маршаллу, носят исторический, эволюционный характер и находятся под решающим влиянием производства: «Каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов

Кочеврин Ю. Б. Неоклассическая теория производства и распределения // *Мировая экономика и международные отношения*. — 1987. — № 10. — С. 42—45.

Маршалл А. *Принципы политической экономии*. Т. 1. — М.: Прогресс, 1983. — С. 36.

¹ Там же. — С. 76

деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывает к жизни новые виды деятельности»¹. Это положение неизбежно ставит вопрос: что же вызывает к жизни новые виды деятельности, если не априорная потребность в будущих продуктах такой деятельности? Видимо, следует отделять людей, действующих по зову потребности, от людей, потребляющих по результатам производства. Отсутствие такого вывода предполагает недостаточность типов характеров экономического поведения в концепции Маршалла. В целом же образ человека, описанный им на высоком научном уровне, синтезирует основные достижения трех крупнейших направлений экономической теории: классического, маржиналистского и исторического. Автор действительно стремился отразить в своей работе «человека из плоти и крови». Но этот подход необходимо было согласовать с основным содержанием книги: описанием экономических закономерностей. Они сформированы у Маршалла для ситуации частичного равновесия, т. е. равенства по силе двух мотивов экономического человека: стремления к удовольствиям, определяющего размер спроса, и мотива избежания тягот (связанных с трудом или отсрочкой потребления), регулирующего величину предложения. Ключевым моментом в таком поведении являются рациональные действия эгоистического экономического человека, или бентамовского человека-гедониста.

Разрешая противоречие между рациональностью, определяющей экономическое поведение субъекта в своей теории, и несоответствующим поведением на практике, Маршалл вводит понятие «нормального действия». В определении Маршалла нормальное действие — «это ожидаемый при определенных условиях образ действия какой-либо профессиональной группы»². Таким образом, теория Маршалла, ориентированная на реально существующее, рациональное и устойчивое «нормальное действие» человека, совершенно не рассчитана на иррациональное поведение. Сложность определения иррациональности научными, а значит «рациональными» в определенном смысле методами требует для своего описания иных, в большей мере художественных, образных, подходов. Иррациональным проявлениям экономического поведения отводится отдельный методологический подход, менее распространенный в концептуальных схемах экономической теории.

¹ Там же. — С. 152.

² Там же. — С. 90.

1.1.2. Альтруистический тип экономического поведения

В современной политической экономии произошел недопустимый, на наш взгляд, разрыв между выводами экономической теории и исследованиями этических ценностей общества. Этика как бы считается совершенно не входящей в круг вопросов, интересующих политическую экономию. Такое положение автоматически исключает понимание причин, побуждающих людей действовать как простейших экономических субъектов, строго определенным образом, так как этика человека является наиболее широким ограничителем допустимых видов экономического поведения.

В то же время следует заметить, что в самом начале своего появления в установленных курсах европейских университетов экономика изучалась как часть этики, а один из первых классиков политической экономии — Адам Смит — был профессором этики. После его исследований в политической экономии намечается развитие по двум условным направлениям: технократическому и гуманистическому. Технократическое направление развивалось в теоретической традиции объективности существующих законов развития и экономических законов в их числе; гуманистическое направление не ориентировалось на детерминированность объективных законов и развивалось по направлению доминирования субъективного фактора в развитии, т. е. человека. В сложившемся делении Д. Рикардо, а затем и К. Маркс приняли за основу развития объективную обусловленность хода развития вообще и объективность экономического развития в частности. Это, особенно в подходе Рикардо, больше принимало технократический характер развития теории, и впоследствии человек как субъект, подчиняющийся действию объективных законов развития, общества, как бы совершенно выпал из поля зрения ученых. Вряд ли можно считать правильным такой подход, так как по многочисленным наблюдениям становится ясно, что природа человека — определяющий, элементарный подуровень общественного устройства человека.

Попробуем проиллюстрировать зависимость экономического поведения человека от его этического уклада на примере характера потребления блага, являющегося общим достоянием. Для этого введем простые определения эгоистического и альтруистического типов характера.

Альтруизм — бескорыстная забота о благе других и готовность жертвовать для других своими личными интересами.

Эгоизм — себялюбие, предпочтение своих личных интересов интересам общественным¹. Таким образом, на уровне этических типов

¹ Словарь иностранных слов. — М., 1954.

личностей вопрос о соотношении общественных и личных интересов решается по-разному, вплоть до противоположных результатов. Такие разные этические типы личности при равном доступе к общему благу будут по-разному решать вопрос о степени пользования этим благом. Альтруист будет жертвовать своей частью при любой необходимости, проявленной со стороны других людей, а эгоист, видимо, будет в числе тех, кто ставит такую необходимость.

Как в таком случае решать проблему распределения «по потребностям»?

В марксистской политической экономии с годами развития сложилась традиция считать эгоизм и альтруизм порождением классовой психологии, и при этом эгоизм всегда носит буржуазный характер, являющийся необходимой чертой класса собственников. С исчезновением класса буржуазии в политической экономии появился «мелкобуржуазный эгоизм», в основном отнесенный к классу крестьян и других мелких собственников. В их адрес была направлена политика «перевоспитания» человека, искоренения из него мелкобуржуазного эгоистического чувства «хозяичика» под руководством «единственно прогрессивного класса», лишенного всякой собственности, — под руководством пролетариата.

Затем на протяжении многих десятилетий проходила реальная политика по «перевоспитанию» человека, изменению его природы, уничтожению в нем эгоистического «порока». При этом «перевоспитание» приняло ширококомасштабный и высококвалифицированный характер: от уничтожения всякой собственности до создания новой мощной культурной традиции («социалистический реализм»), воспевающей альтруизм во всех его видах: от жертвования жизнью во имя защиты Родины в борьбе с врагом до отказа от благополучия и уюта во имя участия в «стройках коммунизма». Моральная традиция тщательно реализовывалась в создании и поддержании специфического «морального климата коллектива» в самых широких слоях населения. И чем настойчивее проявлялся эгоизм в ходе проведения очередной кампании коллективизации, тем беспощаднее он «перевоспитывался» в следующих кампаниях. Но человек остался прежним. И этот факт не был допущен в политическую экономию социализма.

Результаты неудавшегося «окультуривания» человеческой «поросли» методами искоренения «сорняков-эгоистов» и массового взращивания коммунистического человека-альтруиста будут, видимо, еще специально исследованы в экономической теории. Но уже сегодня можно делать вывод об устойчивости человеческой природы и возможности обоснования на ней первопричин развития общества.

«Непривившаяся» модель коммунистического человека-альтруиста свидетельствует о том, что она несовместима с природой человека, с его «естественной моделью». Как писал А. С. Ципко по этому вопросу¹, не только утопично, но и опасно стремление к полному преодолению индивидуального материального интереса в общественной жизни. Наши борцы с экономическим стимулированием, сеющие ненависть к «личной выгоде», к так называемому «хозяйственному обрастанию», к «узким рамочкам бытового уюта», не ведают, что творят. Их победа может привести к разрушению производства, семьи и личности, о которой они так пекутся. Чувство личности, самости, формируется в процессе осознания индивидуального интереса...

Такими были первые теоретические итоги борьбы с природой человека, с его «мелкобуржуазным эгоизмом» и «порочным» стремлением к личной выгоде. Они говорят о том, что альтруизм и эгоизм как определения личности, характеризующие его отношение к обществу, органически присущи природе человека и их научное определение требует еще большей конкретизации по сравнению с этическим и философским пониманием и будет, видимо, происходить и в сфере естественных наук, в частности; мы рассмотрим это ниже на базе исследований социобиологии.

Научное определение альтруизма и эгоизма входит в число вопросов, интересующих политическую экономию постольку, поскольку понятия эти как лежащие в основе изучения человеческого поведения вообще определяют характер экономического поведения в частности. В прикладной экономике научное определение альтруизма и эгоизма будет учтено как основание, определяющее субъективные нормы трудоотдачи и потребления каждого участника экономической деятельности и может быть использовано в вопросах прогнозирования производительности различных групп людей, а затем и в распределении результатов труда между ними.

Таким образом, научное определение альтруизма имеет существенное значение и для дальнейшего развития политической экономии.

Современный этап исследования альтруизма и эгоизма вышел за рамки наук, изучающих их как феномены морали, этики, общего философского мировосприятия человека. Вопросы эти изучаются в настоящий момент на уровне естественно-научного анализа. Основной материал по этому вопросу накоплен в недавно появившейся науке — социобиологии².

¹ Ципко А. С. Размышления о причинах исторической устойчивости кооперации // Обратного хода нет. — М., 1989.

² Брух И. Л. Теоретические предпосылки социобиологии. — Саратов, 2005. — С. 33.

По свидетельству Э. Уилсона¹, одного из создателей новой науки, социобиология возникла в результате дискуссий по проблемам альтруизма. Понятие альтруизма стало ведущим в социобиологическом подходе объяснения поведения. Это обусловлено полным неприятием социобиологами концепций дарвинизма и объясняется несогласием социобиологов с той «эгоистической» картиной мира, которую выводят социал-дарвинисты. Многие искренние исследователи Дарвина настолько увлеклись идеей конкуренции, однозначно понятой борьбы за существование в органическом мире, что немало способствовали укреплению ставшего расхожим мнения, что мир живого — это господство «животности», «зверинности», эгоизма. Принималось без обсуждений, что лишь человек может вырваться из пут эгоизма благодаря сознанию и одухотворенности. В концепциях социобиологии к альтруизму относится не достигаемое в результате воспитания качество, а необходимое условие эволюции, понимаемой не как борьба за существование отдельных видов, а более широко — как борьба за существование, включающая в себя сотрудничество особей, их кооперацию, взаимопомощь. То есть человек, по выводам социобиологов, «обречен» быть альтруистом всем ходом эволюции. Его сопротивление этой судьбе определяется несовершенством социальных условий, искажающих природу человека и его представление о самом себе. Говоря об альтруизме как условии эволюционного развития видов, социобиологи сформулировали концепцию альтруизма в животном мире. Проблема состояла в том, что альтруизм человека как нравственный принцип, регулирующий этику восприятия своего и общего с преимущественной значимостью общего, не смог быть в таком виде использован для описания эволюции в животном мире. В связи с этим к определению альтруизма был применен естественно-научный подход.

В соответствии с современными эволюционными взглядами приспособленность организма измеряется вкладом особи в общий генофонд следующих поколений. Наиболее приспособленные оставляют наибольшее потомство, достигающее половой зрелости. Борьба за существование в таком понимании, на первый взгляд, требует максимальной активизации всех «эгоистических» устремлений индивида. Однако, как показывают наблюдения исследователей, среди видов получили широкое распространение такие формы поведения, которые могут быть названы альтруистическими. Появились гипотезы о том, что поведение это может быть передано по наследству. Объяснение имеющихся феноменов «альтруистического поведения» стало для

¹ Классической в данной области знаний является работа Э. Уилсона «Социобиология: новый синтез» (Wilson E. O. *Sociobiology: The New Synthesis*. — Cambridge (Mass.) etl., 1975.)

социобиологов «центральной проблемой»¹. В ходе ее решения альтруистическим поведением в социобиологии называлось «действие или совокупность действий индивида (группы особей), приводящих к росту приспособленности другого индивида (группы) за счет „альтруиста“». Поведение, в результате которого происходит усиление или снижение («эгоизм») приспособленности какой-либо особи, на которую оно направлено, ведет к устранению одной из двух. Таким образом, понятия альтруизма и эгоизма оказываются связанными с фундаментальным понятием эволюции — отбором².

Отбор, предполагающий поведение, которое может рассматриваться в системе «альтруизм—эгоизм», может протекать в среде родственной, групповой и половой.

Альтруизм в родственном отборе объясняется механизмом совокупной (или итоговой) приспособленности, предложенной У. Гамильтоном³. Так, особь, «жертвующая» собой ради родственников, не исчезает бесследно: присутствующие в генотипе родственников ее гены передаются следующим поколениям.

Один из полученных им результатов заключался в суждении о том, что «альтруистическое» поведение будет подхватываться отбором не в любом случае, а только тогда, когда выгода от него в сообществе превышает возможные потери. При этом «решение» об «альтруистическом» или «эгоистическом» поведении будет зависеть от «коэффициента родства». «Альтруизм» по отношению к родным братьям и сестрам проявляется тогда, когда выгода от него вдвое превышает возможные потери, по отношению к двоюродным — вчетверо и т. д.⁴ Кроме того, «альтруистическое» поведение, которое приносит выгоду членам сообщества безотносительно к степени родства, будет возникать, если риск погибнуть, не подав сигнала, или невыгодность молчать (речь идет об «альтруизме» при подаче сигнала с риском для жизни при приближении хищника к жертвам одного помета. — Я. Н.) совершенно очевидны, а соседи не слишком удалены. Если же все условия для осуществления альтруистического поведения соблюдены и «альтруист» «жертвует собой», то остальные члены сообщества теми или иными способами воздают «компенсацию» родственникам погибшего⁵.

¹ Карпинская Р. О., Никольский С. А. Социобиология. Критический анализ. — М.: Мысль, 1988. — С. 68.

² Там же.

³ Hamilton W. D. The Evolution of Altruistic Behavior // Readings in Sociology / Ed. by T. H. Glutton-Brock. — N.Y., 1978.

⁴ Ibid. — P. 32.

⁵ Ibid. — P. 32—33.

Когда же речь заходит о неродственных особях или сообществах, то понятие «компенсация» чрезвычайно усложняется и вновь упирается в проблему иррациональности альтруизма, которая до того была временно решена вскрытием внутренней «рациональности» родственного альтруизма в повышении родственного генофонда. Другой многовариантной рационализацией альтруизма была мысль о взаимопользости альтруизма. Это понятие предложил Р. Триверс¹, полагая, что какой-либо «альтруистический акт, невыгодный одной особи, но выгодный другой, неродственной или даже принадлежащей к иному виду, может совершаться первой в расчете на аналогичную «услугу» в будущем или на признательность со стороны других особей благодетельствуемого вида. Такое поведение будет тем более вероятно, чем жестче будет отбор против так называемых обманщиков — особей, извлекающих выгоду, но избегающих поступать в ответ таким же образом. Так, в группе особей, преодолевающих водную преграду, иллюстрирует Триверс, опасность утонуть для каждой составляет 50% в том случае, если индивиды «настроены» эгоистически. Опасность уменьшается во много раз, если группа состоит из «альтруистов». И даже если выполняющий свою миссию «альтруист» гибнет, продемонстрированное им поведение в аналогичной ситуации будет проявлено по отношению к его родственникам, что обеспечит сохранение в популяции генов «альтруиста».

Если строго следовать философско-социальному пониманию «альтруизма», ни одно из вышеприведенных социобиологических объяснений не соответствует его истинному смыслу. Триверс поэтому оговаривает то, что некоторые исследуемые модели поведения не свидетельствуют об объективном наличии альтруизма в животном мире, но их «удобно определять как „альтруистические“ или „взаимоальтруистические“»². В то же время за любыми «альтруистическими» актами неизбежно стоит забота о благополучии (если не своего, то своих родичей) носителей определенного количества тождественных с индивидом генов.

Таким образом, «в подоснове альтруизма проглядывает жизнь»³. Такое несоответствие зафиксировано и нашло отражение в концепции Уилсона. Он вводит дополнительные понятия «подлинного» и «многого» альтруизма. «Подлинный альтруизм», по Уилсону носит неосознанный характер и в этом случае субъект не ожидает за него никакой

¹ Trivers R. L. The Evolution of Reciprocal Altruism // The Sociobiology Debate / Ed. by A. I. Caplan. — N.Y., 1973. — P. 213—226.

² Ibid. — P. 213.

³ Карпинская Р.С., Никольский С.А. Указ. соч. — С. 70.

награды. «Мнимый альтруизм» носит осознанный характер и имеет эгоистичные мотивы, связанные с ожиданием ответных благ для самого субъекта или его родственников. Этот вид альтруизма преобладает у человека, хотя и сосуществует с «подлинным» альтруизмом. Роль альтруизма в эволюции рассматривается на индивидуальном и популяционном уровнях. Популяции, в которых индивиды проявляют самопожертвование ради пользы других, оказываются в более выгодных условиях, чем те, члены которых прежде всего «заботятся» о собственном благополучии¹. Отбор как на уровне колонии, так и на уровне целой популяции эволюционно закрепляет и генерирует далее «альтруистическое» поведение особей, так как оно способствует выживаемости популяции.

В условиях такой эволюции имеют место как факторы, способствующие укреплению альтруизма, так и нечто, расстраивающее его, а именно стремление некоторых людей получить выгоду от альтруизма, не отвечая взамен тем же. Существуют, пишет Уилсон, «вольные стрелки», т. е. люди просто напросто неблагодарные, нарушающие нормы коллективизма и тем самым разрывающие цепочки взаимного альтруизма. Если это грозит безопасности коллектива, то он (или общество в целом) принимает меры против «больных стрелков», вплоть до их изоляции. В целом же Уилсон утверждает наличие преобладания альтруистического поведения над эгоистическим, существование временного альтруизма во всех многообразных культурах человечества.

Интересны также наблюдения «альтруизма», проведенные в «коллективах» животного мира и иллюстрирующие существование того альтруизма, который Уилсон называл «подлинным», т. е. без всякой «компенсации за альтруизм». Одно из таких наблюдений описано эволюционным биологом В. Е. Кипятковым².

Обсуждая проблему родственного отбора, Кипятков со ссылкой на исследование И. Миченера и его учеников пишет о том, что представление о «компенсации за альтруизм» не подтверждается даже на уровне примитивных «полуобщественных» и «общественных» насекомых, не говоря уже о высокоорганизованных. Яркий пример тому — медоносная пчела. В семье пчел может быть до 100 тыс. рабочих, причем за год население улья сменяется 4—5 раз. И вот на все эти почти полмиллиона рабочих пчел в улье появляется всего несколько тысяч трутней и от силы 2—3 плодовые самки-матки. Где же тут компенсация за удивительный альтруизм, проявляемый бесплодными рабочими пчелами? «Компенсации за альтруизм», которую по теории отбора

Wilson E. O. On Human Nature. — Cambridge (Mass); L., 1978. — P. 153—156.

Кипятков В. Е. Происхождение общественных насекомых. — М., 1985.

родичей альтруиста, должно получить каждое насекомое в виде роста совокупной приспособленности, в случае с пчелами мы не наблюдаем, и, как это следует из компенсационной теории альтруизма, естественный отбор не может поддерживать проявления альтруизма. Почему же продолжают оставаться бесплодными альтруистами рабочие пчелы или муравьи, не получая эволюционной «компенсации за альтруизм»?

Автор отвечает на этот вопрос достаточно просто: особи не могут вести себя иначе. Вскормленная определенным образом личинка пчелы или муравья становится рабочей особью не по собственному желанию, а по необходимости: ее развитие направляют жесткие регуляторные механизмы, существующие в колонии насекомых. Судьба взрослой особи жестко предопределена ее принадлежностью к бесплодной касте. Она же может не быть рабочей, не может не проявлять альтруизм вне зависимости от наличия или отсутствия какой бы то ни было компенсации за альтруизм. Даже если бы пчелы, осы, муравьи или термиты вдруг «поняли», как мала в действительности их совокупная приспособленность, они не смогли бы найти выхода из этой ситуации¹.

Отмечая неубедительность предположения «компенсации за альтруизм», автор все-таки не дает более убедительного объяснения безкомпенсационного, «подлинного» альтруизма. Это в большой степени объясняется, на наш взгляд, тем, что понимание «подлинного альтруизма» по степени своей иррациональности выходит за рамки возможностей рациональных научных методов.

Объяснение в таком случае ограничивается утверждением типа «они не могут вести себя иначе». Понимая сложность работы в области поведения живого, а также отдавая себе отчет в уязвимости отстаиваемой позиции, социобиологи оговаривают для себя право некоего не совсем строгого надного исследования. Сам Уилсон пишет об этом так: «Социобиология может лучше всего объяснить лишь незначительную часть человеческого социального поведения в манере рассказа. Его полное проявление придет только посредством более глубокого исследования как со стороны биологов-эволюционистов, так и со стороны ученых социологов»².

Необъяснимость «подлинного альтруизма», положения о том, что альтруизм животного «загадочен в своих основах»³, иллюстрируется Уилсоном на примере поведения социальных насекомых. Например, самопожертвование рабочих пчел в момент ужаливания врага: жала рабочих пчел устроены так, что остаются в теле врага, а самой пчеле

¹ Там же. — С. 48—49.

² *Trivers B. L. Op. cit.* — P. XIII—XIV.

³ *Wilson E. O. Op. cit.* — P. 149.

несут гибель. То же и у африканских термитов, солдатская каста которых устроена так, что в сражении с врагами извергается особый секрет, от которого гибнут они сами и их противники, и т. д. Конечно же, замечает Уилсон, «способность термитов к самопожертвованию не означает, что они обладают такими же способностями, что и люди. Но этим указывается на то, что подобный импульс не диктуется чем-то трансцендентным и возможно биологическое объяснение феномена самопожертвования»¹. Далее Уилсон оговаривает, что поведение человека детерминировано не только биологическими факторами, но и культурой.

Он подчеркивает, что «важно понять следующую истину: если мы достигнем полного понимания процессов генетического и культурного детерминизма, тогда каждое поведение может быть проанализировано отдельно и прослежено как дорожка, ведущая от гена до заключительного поведенческого продукта»².

Разделяя мысль социобиологов о том, что «информация о генетических, экономических и эволюционных аспектах поведения животного может быть далее использована при рассмотрении некоторых черт социального поведения человека»³, и переходя к этому рассмотрению далее, необходимо иметь в виду, что приведенные нами исследования социобиологов об альтруизме составляют лишь один из трех блоков, выделенных ими в исследовании многообразных форм «социального» поведения животных и используемого как одна из характеристик поведения.

Наряду с блоком «альтруизм—эгоизм», выделяется блок, связанный с описанием форм поведения сквозь призму репродуктивной деятельности (сексуальное поведение), и блок, касающийся активности особей в их «самоопределении» по отношению друг к другу или к «чужакам» (проблемы агрессивного поведения). Такой трехблочный подход несовершенен в том смысле, что не имеет общей методологической концепции живого, включающей с необходимостью эти блоки как стороны единого целого.

При использовании же результатов исследования указанных блоков для описания поведения человека возможно будет связать их в единое целое на основе фундаментальных идей В. И. Вернадского. Согласно его взглядам, человек — важнейший элемент живого вещества планеты, которое использует природный астрофизический процесс, «встраивается» в поток космического излучения, преобразует поступающую на Землю космическую энергию и аккумулирует ее часть. В такой

Ibid — P. 50—53

Wilson E. O. Op. cit. — P. 301—303

Lumsden C. J., Wilson S. O. Gleeaes. Mind and Culture. — Cambridge (Mass.), 1981. — P. 24.

интерпретации социобиологическое объяснение блока «эгоизм—альтруизм» несколько модифицируется, и альтруизм объясняется не просто как «агент» эволюционного отбора группы, способствующий ее выполнению, а более широко — как составляющая тенденция общего астрофизического процесса, детерминированная назначением человека как элемента живого вещества планеты, с его функцией преобразователя космической энергии, поступающей на Землю, и аккумуляции ее части. Как это выглядит в действительности?

Взаимодействие альтруистических и эгоистических отношений между людьми, объясняемых в вышеприведенной концепции человека как преобразователя и аккумулятора космической энергии, наглядно иллюстрирует описание живых систем, предложенное историком и географом (а также, несомненно, поэтом, философом, психологом и опытейшим естествоиспытателем, накопившим богатый материал наблюдений за поведением огромной группы людей в экстремальных климатических и психологических условиях) Львом Николаевичем Гумилевым¹.

Анализируя проблемы этногенеза, Гумилев ставит вопрос о критерии классификации видов и приводит в качестве ответа теорию открытых систем американского ученого Л. Бертаманфи. Критериями классификации видов, пишет Гумилев², «надо считать не то, что есть, а то, чего нет, но что связывает предметы изучения». В этом поэтически стремящимся к простоте лексическом обороте подразумевается, что критериями классификации видов должны служить не существующие в материализованном виде признаки, а признаки, не имеющие материальной формы, но тем не менее существующие и определяющие характер движения материи. (Для аналогии: магнитное поле в физике не является материей, но тем не менее мы все помним из школьных опытов по физике, когда магнитное поле какого-либо магнита, помещенного под листом бумаги, определяет линии, по которым располагаются металлические опилки, находящиеся на этом листе. Магнитное поле — это именно «не то, что есть, а то, чего нет, но что связывает» в данном случае металлические опилки.)

Для человеческого общества критерием классификации из разряда «не то, что есть, а то, чего нет», являются человеческие чувства. Это интерес («Вот вы и я. Вы меня, слушаете, я вам говорю. Что нас связывает? Именно ваш интерес к тому, что я говорю. Если бы этого интереса не

¹ Гумилев Л. Н. Этногенез и биосфера Земли. Вып. 1—3. № 1001, 3734, 3735.— ВИНТИИ, 1979.

² Гумилев Л. Н. Никакой мистики // Юность. — 1990. — № 2. — С. 3—4.

было, все бы разошлись и система бы распалась»¹). Это любовь («Какие самые необходимые элементы системы необходимы? Это известный факт — семья. В ней участвуют персоны, не похожие друг на друга, а именно несходные: мужчина и женщина. Когда у них появляются дети, система усложняется. Что их связывает? Опять-таки любовь друг к другу. Но что такое любовь? Материя? Энергия? Ни то, ни другое. „Ни съесть, ни выпить, ни поцеловать“. А тем не менее только она держит людей»²). Это ненависть (или нелюбовь) («Оказывается, что бабушка обожает внука и терпеть не может невестку. Связь имеет два знака. Но отрицательная связь столь же крепка, как и положительная»³). Это судьба, понимаемая научно, как астрофизическая потребность в группе, групповая потребность в человеке, человеческая потребность в слиянии («бывают и консорции, то есть люди, у которых общая судьба. И тут уже не имеет никакого значения ни половая принадлежность, ни возрастная. Люди начинают тянуться друг к другу, они нуждаются друг в друге. Иногда они занимаются искусством. Как наша „Могучая кучка“ или школа „Мир искусства“... Консорции — это когда землепроходцы идут через всю Сибирь до Аляски. Шли казаки, или устюжане, из Великого Устюга»⁴).

Гумилев выделяет две системы: конвиксия — родственная, или «система общей жизни», и консорция — общинная, или своего рода система общих действий (или уже — система общих дел). Чувства, которые выделены как критерии разделения этих систем, носят, на наш взгляд, во многом альтруистический характер: в конвиксиях — родственная любовь, в консорциях — заинтересованность и сплоченность в ходе общих действия. И в основном консорции носят бескорыстный характер, что и обуславливает их альтруистичный характер и невозможность их научного объяснения из-за отсутствия полезной цели, рациональности действий...

Консорции и конвиксии иррациональны настолько, насколько остаются иррациональными и необъяснимым до сих пор выделенные в них связи — чувство любви, интереса, ненависти, общей судьбы и др.

На эти вопросы единых ответов пока нет, и более того, может и не быть, так как наукой, как правило, плодотворно занимаются люди, которым удалось «преодолеть эмоции» и «освободить истину» от субъективности⁵. Чувства в научной деятельности принимаются как «иска-

¹ Там же. — С. 3.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же. — С. 3—4.

⁵ См.: Сухотин А. Ритмы и алгоритмы. — М.: Молодая гвардия, 1989.

жатель» объективной истины¹. По этой причине теории чувств чаще относятся к разряду мистических, а не научных.

Но в самую пору задать вопрос: причем тут экономика? Ответ: поразительные успехи экономического развития в первые годы Советской власти, победа советского народа в Великой Отечественной войне, быстрый рост производства в послевоенные годы — все это плоды не столько «рационального» управления, сколько последствия массового подлинного (астрофизического, иррационального, чувственного и т. д.) альтруизма действующих в тех условиях людей.

Рассмотрим эти три периода подробнее, с детальным анализом альтруизма, который тогда имел место.

1. Первые годы Советской власти.

Славные страницы нашей истории — это ГОЭЛРО, Магнитка, Кузбасс, Днепрогэс, Уралмаш, Хибинский комбинат, автомобильные заводы в Москве, в Горьком, тракторные заводы...

В чем источник такого прогресса? Источник, как нам кажется, состоял в новой экономической концепции, предложенной теоретиками научного коммунизма и представляющей собой точную картину альтруистического мировоззрения.

Так, если одно из обоснований эгоизма предлагало политико-экономический подход, а именно концепция Смита с объективной необходимостью разделения труда, то теоретики коммунизма провозглашали временный характер наличия в обществе разделения труда, несовершенный потому, что разобщает людей, отчуждает их от предметов своего труда, в который они вложили частичку себя через свой труд, т. е. персонифицировали его, а такое положение препятствует свободному развитию индивидов, которое является единственным критерием совершенства общества. Эти идеи встречаем и в работах К. Маркса и Ф. Энгельса. «„Санчо“ не хочет, например, чтобы два индивида находились в „противоречии“ друг к другу, как буржуа и пролетарии, он протестует против того „особенного“, что составляет „преимущество“ буржуа перед пролетариями; он хотел бы, чтобы они общались между собой только как индивиды. Он не принимает во внимание, что в рамках *разделения труда* личные отношения необходимо, неизбежно развиваются в *классовые отношения* и закрепляются как таковые и что поэтому вся его болтовня сводится просто к благочестивому пожеланию, которое он рассчитывает осуществить, уговорив индивидов этих классов выбить из головы представления о своей „противоположности“

¹ Хасаншин Р. И. Организация научной работы в высшем учебном заведении. — М.: Педагогика, 1998. — С. 4.

и о своей „особенной“ привилегии»¹ (выделено авторами. — Я. Н.). Далее указывается, что всестороннее развитие индивида ограничено разделением труда, существующем в обществе.

«Мы уже выше показали, что уничтожение того порядка, при котором отношения обособляются и противостоят индивидам, при котором индивидуальность подчинена случайности, при котором личные отношения индивидов подчинены общим классовым отношениям и т. д. — что уничтожение этого порядка обуславливается в конечном счете уничтожением разделения труда. Мы показали также, что уничтожение разделения труда обуславливается развитием общения и производительных сил до такой универсальности, когда частная собственность и разделение труда становятся для них оковами»². Если одним из объяснений эгоистических отношений между людьми было политэкономическое обоснование (А. Смит), и основывалось оно на необходимости разделения труда, то получило развитие также и политэкономическое обоснование подлинно альтруистических отношений между людьми, опирающееся на историческую неизбежность «организовать общество на коммунистических началах»³, нацеленное на создание возможностей для «самобытного и свободного развития индивидов» (цель сама по себе альтруистическая, бескорыстная) и предполагающее противоположную смитовской теории тенденцию «уничтожение разделения труда».

Эта концепция основательно изложена К. Марксом, Ф. Энгельсом, В. Лениным. На настоящий момент тенденции к «уничтожению разделения труда» не наблюдается. Объяснить это можно общим ограничением альтруизма — он иррационален, неэффективен, непрактичен и т. п. Но тем не менее подлинный альтруизм как теория был близок и принят ими не столько в качестве конкретной рекомендации экономического развития, сколько в качестве обоснования внутренней веры в необходимость альтруизма, его гуманность («создать условия для всестороннего развития личности»), благородство («хитрый буржуа обманывает честного простого рабочего» — Наказать! Экспроприировать! Разделить по справедливости»), человеколюбие («Как плохо живут бедняки! Нужно им помочь») и т. д. Стремление улучшить эгоистическое устройство общества по образцу альтруистической морали через ее реализацию в действительность было основной движущей силой всех экономических достижений нашей страны. Это

Имеется ввиду М. Штирнер.

Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. — С. 438—441.

Там же. — С. 433—441

первое экономическое проявление внутренних структур альтруизма (структурирующее чувство в данном случае — любовь к страдающему, или сострадание).

2. «Коллективизация» и «деиндивидуализация» общественной жизни

Альтруизм, описанный социобиологами, обязательно требовал всеобщности альтруистических поступков. Если в общности появлялся эгоист, то либо его необходимо было уничтожить, либо альтруизм общности грозил исчезнуть, так как эгоисту ненаказанному начинали подражать остальные особи. Поэтому эгоизм в альтруистических общностях беспощадно наказывался. Величие этого наказания следовало из величия того доверия, которое связывало альтруистическую общность в целое. Примером такой реакции были «обманщики» в теории Триверса и «вольные стрелки» у Уилсона. Их «предательство» каралось «коллективом».

В экономических отношениях мы наблюдаем аналогичные действия. В числе «обманщиков» были нежелающие вступить в колхозы крестьяне (кампания так и называлась — «коллективизация»), собственники, не желающие сдавать свое имущество в «общенародную» собственность, другие «трудящиеся», не выходящие на работу или работающие не в полную силу — саботажники.

В числе «вольных стрелков» оказалась масса людей, попавших под репрессии 1936—1939 гг. Безотносительно от реальности вины этих людей, подсознательно присуженная вина их заключалась, можно сказать, в предательстве альтруистических норм. Любопытно будет заметить: когда отсеивались эгоисты-предатели из среды альтруистов щедро обеспечивался, сохранялся альтруистически самоотверженный труд на «благо общего дела». Темпы экономического роста оставались высокими.

Таким образом, второе экономическое проявление внутренних структур альтруизма — это уничтожение «обманщиков». (Структурирующее чувство в этом случае — «любовь с обратными знаками», или ненависть.)

3. Великая Отечественная война.

В этом случае работало и первое, и второе выделенные выше экономические проявления альтруизма. Но к ним добавилось еще одно.

Так, в поведении «общественных» насекомых Уилсон фиксировал удивительные примеры самопожертвования: рабочие пчелы в случае ужаливания врага лишались жала и без него погибали; африканские термиты, извергая губительный секрет против врагов, погибали сами.

Великая Отечественная война показала массу подобного альтруистического поведения среди людей: двадцать восемь панфиловцев подбили свыше тридцати танков без пушек и других противотанковых

орудий. Они бросались вместе с гранатой под танк. Александр Матросов и многие другие накрывают грудью амбразуру врага, открывая этим безопасный путь для наступления остальным. Солдат, окруженный десятками врагов, при их достаточной близости взрывает на себе гранату, погибает сам и убивает врагов. Таких примеров — множество. Это позволяет вывести третье экономическое проявление внутренних структур альтруизма — борьба вплоть до самоуничтожения за защиту своей альтруистической общности.

Структурирующее чувство в этом случае — сохранение общности, ее жизнеспособности.

В следующие годы продолжался бурный экономический рост общества. Темпы роста в годы послевоенных пятилеток оставались сравнительно высокими. Но в процессе свободного развития альтруистическая организация достигла, как нам представляется, логического завершения: в условиях повышения благосостояния возрастает тенденция личности к дальнейшей индивидуализации. Этот процесс требует обособления личности, создания его собственной семьи. При этом весь потенциал чувств, структурирующих альтруизм общественный, переходит в чувства, структурирующие альтруизм семейный. Стремление к повышению благосостояния членов своей семьи так же альтруистично, так как достигается деятельностью не «на себя», а на членов своей семьи.

Последующее развитие семьи порождает дальнейший отход личности от общих действий (консорциальных) к семейным действиям (конвиксиальным). Продление рода — эволюционное назначение человека, и в сравнении с ним даже подлинный альтруизм уступает.

Строительство социализма в нашей стране и в других странах мира является богатейшим материалом для изучения подлинно альтруистического человеческого поведения. Таких экспериментов в человеческой популяции всегда не хватало у ученых. Говоря о генетике поведения, один из известных критиков социобиологии пишет: «...В отношении человека трудно накопить достаточные сведения о наследственности. Еще более важно то, что мы не можем ставить брифинговые эксперименты по скрещиванию, стандартизировать среду»¹. Но в данной работе этот эксперимент нас интересует лишь как факт, характеризующий реальные экономические отношения, ориентированные на нормы подлинно альтруистического поведения.

Но кроме «подлинного» альтруизма при анализе экономических систем вскрывается и наличие отношений «мнимого» альтруизма.

¹ Gould S. I. Sociology: the Art of Story Telling // New Scientist. — 1978. 16 Nov. — Vol. 80. — №. 1129. — P. 532.

Как уже говорилось, Вебер выделял формальную, основанную на расчетах, и субстантивную рациональность, основанную на абсолютных ценностях. Вторую мы выделили как иррациональное множество видов экономического поведения, представленного в основном в виде альтруистического. Альтруистическое экономическое поведение может быть подлинным и мнимым. Черты подлинного мы обнаружили на примере со странами, строившими реальный социализм (социалистические страны), и на примере описанного в теории коммунистического способа производства. «Мнимое» альтруистическое поведение выступает, как было показано в социобиологических исследованиях, в двух основных формах: реципрокатный (взаимный) альтруизм и родственный (компенсационный) альтруизм. Последние две формы мнимого альтруизма так же нашли широкое применение в экономических системах общества и в определенной мере описаны в работах политэкономов.

Так, родственный альтруизм исследуется рядом экономистов, описывающих южный (азиатский) способ производства. В соответствии с выделением М. Вебера формальной и субстантивной рациональности в дальнейшем политическая экономия также была разделена на формальную и субстантивную. Последняя развивала теорию интересующего нас южного способа производства. Одной из категорий субстантивной политэкономии является важность, которая определяется Дж. Далтоном как «...движение материальных благ на основе социальной ответственности, вызываемой родственными связями...»¹. Говоря о рациональности экономической деятельности в южных обществах, теоретики-экономисты признают, что модель некоего «рационального экономического индивида», которая была разработана для западных обществ и подразумевала под рациональностью стремление к личной выгоде, совершенно не приемлема для южных обществ. «Ему как бы противостоит экономический альтруизм (южного) человека, действующего на основе субстантивной рациональности, которая с точки зрения западного „экономического индивида“ является иррациональной». По замечанию Т. Зитовского, «экономисты — возможно единственные среди социологов — до сих пор связаны предположением рациональности человеческого поведения... Предположение рациональности человеческого поведения является значительным упрощением экономической модели реальности...»².

¹ Dalton G. Economic Theory and Primitive Society // American anthropologist. Vol. 63. — № 3. — Menasha, 1961. — P. 1—25.

² Scitovsky T. Human Desire and Economic Satisfaction: Essay on the Frontiers of Economic. — Brighton, 1986. — P. 70.

Таким образом, в экономической литературе зафиксировано наличие южных экономических отношений, основанных на связях, близких к родственному компенсационному альтруизму, выделенному У. Гамильтоном для характеристики биологического поведения. При этом политэкономы предупреждают о возможности недооценки выгоды деятельности южного индивида. По этому вопросу следует принять во внимание замечание Вебера о существовании бесчисленного количества ценностей, которые так или иначе могут быть «рациональны». То есть можно сказать, что в любом на первый взгляд альтруистическом действии южного экономического человека существует внутренний рациональный в определенной системе отсчета смысл, т. е. в подоснове альтруизма проглядывает эгоизм, как сформулировал Уилсон наличие родственного альтруизма в животном мире, назвав его позже «мнимым». Другим примером «мнимого» экономического альтруизма может служить концепция, объясняющая альтруизм как рациональность коллективных действий. Индивид при этом продолжал оставаться «экономическим эгоистом», но при этом допускались ситуации, когда альтруистом оказывалось быть выгоднее. В таком же виде описывал экономический альтруизм и Дж. Хиршлейфер — инновариация эгоизма через выгоду коллективных действий.

Идея необходимости коллективного действия как условия экономической устойчивости присутствует и в идеях Дж. М. Кейнса и его последователей. Наиболее фундаментальное: обоснование рациональности альтруистического экономического поведения предполагает транзакционная концепция экономических организаций (М. Фридман, Дж. Стиглер, Т. Беккер, Р. Коуз, А. Алчян и др.). Несмотря на то, что в роли экономического человека остался рациональный эгоист, стремящийся максимизировать свою функцию полезности в рамках организационной структуры, тем не менее вся логика развития теории транзакционной экономики направлена на минимизацию издержек экономического развития. В соответствии с основной концепцией транзакционной теории, базовой единицей в ней, как и в родственных ей концепциях, является акт экономического взаимодействия, сделка, транзакция. Категория транзакции охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. Она понимается предельно широко и используется для обозначения как обмена товарами, так и обмена различными видами деятельности или юридическими обязательствами, сделок как долговременного, так и краткосрочного характера, требующих как детализированного документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон. Издержки по осуществлению транзакций

выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов.

Многочисленные определения транзакционных издержек сводятся к выделению в них пяти простых подвидов:

1) издержки поиска информации; 2) издержки ведения переговоров; 3) издержки измерения результата деятельности; 4) издержки спецификации и защиты прав собственности; 5) издержки оппортунистического поведения (поведения, уклоняющегося от условий контракта).

В поисках экономической организации, имеющей минимальные транзакционные издержки, мы приходим к образу подлинной альтруистической системы, в которой:

- 1) издержки поиска информации минимизированы на ту величину, которая приобретается за счет бескорыстного предоставления любым агентом любой информации;
- 2) издержки ведения переговоров минимизированы за ненужностью их фиксации, оговаривания многочисленных исходов, так как каждый хозяйственный агент готов пожертвовать личным во благо общего;
- 3) издержки измерения, связанные с убытком от их неточности и затратами на измерительную технику и проведение собственно измерения, стремятся к минимуму в условиях всеобщего стремления к их истинности, безотносительно от степени выгоды этой истины;
- 4) издержки спецификации и защиты прав собственности минимизируются, так как отсутствуют мотивы защиты в случае, если сохранится однородность альтруистического характера человеческих отношений;
- 5) издержки оппортунистического поведения сведены к нулю, так как понятие альтруистического поведения отрицает само существование оппортунистического поведения во всех его формах.

Рациональная ориентация на экономию транзакционных издержек направляет развитие организаций от эгоистических экономических отношений к альтруистическим экономическим отношениям. В этом случае транзакционные издержки минимизируются.

Таким образом, описывая разновидности альтруистического поведения и разделяя методологические утверждения Дж. Хиршлейфера о том, что альтруизм в экономике исходит из альтруизма в биологии, подведем предварительный итог классификации альтруистического поведения в виде схемы, характеризующий этическое понимание альтруизма на социобиологическом, политико-экономическом и прикладном экономическом уровнях.

Таблица 2. Классификация видов хозяйственного альтруизма

Уровень абстракции исследования	Альтруизм (этическое понимание)			
Социобиологический	Мнимый		Подлинный (по Уилсону)	
Этнопопуляционный	реципрокатный (взаимный) (Р. Триверс)	родственный компенсационный (У. Гамильтон)	родственный (конвиксия) (по Л. Гумилеву)	групповой (консорция) (по Л. Гумилеву)
Политэкономический	1. Инновариация эгоизма (Дж. Хиршлейфер); 2. Рациональность коллективных действий; (А. Аксельрод) 3. Минимизация транзакционных издержек (А. Алчян, Коуз Р. и др.)	Родственные экономические отношения в южном (азиатском) способе производства (С. Зитовски, Э. Далтон и др.)	Предложенная в тексте интерпретация экономических проявлений альтруизма социалистической формации	Теоретическая утопия построения коммунизма (рассмотрена в рамках марксистской научной традиции)
Экономический	Европейский способ производства	Южная и Восточная Азия	Реальный социализм до середины 60-х годов	Коммунистический нереализуемый способ производства

1.2. Понятие экономического человека в отечественной научной традиции

1.2.1. Марксистский этап в развитии отечественной теории экономического поведения

В известном коллективном сборнике немецких авторов «Сущность человека. Проблемы исследования»¹ важнейшим выступил вопрос о соотношении биологического и социального в концепции человека К. Маркса. В сборнике отмечено, что уже в 1845 г., рассматривая социальную проблематику и связывая ее с формированием личности, Маркс дал краткую формулу развиваемой в марксизме теории человека: «...Сущность человека не есть абстракт, присущий отдельному индивиду. В своей действительности она есть совокупность всех общественных отношений»². Но этот тезис Маркса был догматически интерпретирован, и сущность человека была сведена к простой, превратно понятой социальности.

В статье И. Германа, опубликованной в данном сборнике, отмечается, что подобные односторонние интерпретации едва ли заслуживали бы упоминания, если бы из них не делались выводы, послужившие основой для «многолетнего пренебрежения молекулярной биологией, генетикой человека, психологией и другими науками, осуществившими поворот к человеку как биологическому, точнее биосоциальному существу»³. В силу этого грубейшего искажения реального марксизма оказалась возможной многолетняя политика насилия над человеческой природой.

Было ли это обязательным этапом развития теории К. Маркса и Ф. Энгельса? Определенно можно сказать лишь то, что это было постольку, поскольку биология, генетика и психология не были заложены в модель человека в той доминирующей степени, в которой они воспринимаются сегодня, через сто с лишним лет. И вряд ли было бы корректным требовать от ученых, работавших более века назад, того уровня понимания вопроса, который приходит сегодня.

а) Основы марксистской теории экономического поведения

Изучение человека К. Марксом и Ф. Энгельсом осуществлено одновременно с исследованием огромного множества других крупных философских проблем общественной жизни. В течение полувека основоположники марксизма развивали, конкретизировали и активно

¹ Emons H.-H. (HrSg). Des Wesen des Menschen Problem der Ferschung. — Berlin, 1987.

² Маркс К. Энгельс Ф. Соч. Т. 3. — С. 3.

³ Emons H.-H. (HrSg). Op. cit. — S. 8.

привлекали учение о человеке для материалистического исследования социальных процессов, обоснования закономерной смены общественно-экономических формаций.

В полемике с младогегельянцами К. Маркс и Ф. Энгельс решительно протестовали против образа человека как лишенной связи с природой и обществом «критически мыслящей», абстрактной личности, что всецело соответствует взглядам современной науки о человеке¹. Выступая против идеализма и механистического материализма, К. Маркс и Ф. Энгельс подчеркивали, что человеческое в человеке не возникает никаким иным путем, кроме как в процессе диалектического взаимодействия природного и социального. При этом природное представляет собой материал, который, не определяя социальных закономерностей, тем не менее выступает основой возникновения и развития социального. Связь человека с природой, а также вопрос о природе самого человека К. Маркс рассматривает в общем контексте проблемы перехода человека из состояния отчуждения его собственной природы к свободному развитию его сущностных сил.

Принципиальные стороны проблемы человека находим, прежде всего, в Марксовой критике положения человека в буржуазном обществе. К. Маркс начинает с констатации того факта, что в условиях господства частной собственности эксплуатируемый человек не является человеком подлинным. Это частичный человек, отчужденный от средств труда, от предмета и продукта труда и превращенный в деталь технологического процесса. В таких условиях сам труд неизбежно превращается лишь в средство удовлетворения физических потребностей человека, а производство «потребляет» человека как физический субстрат. При отчужденном труде человек «не развивает свободно свою физическую и духовную энергию, а изнуряет свою физическую природу и разрушает свои духовные силы»². Осуществляющееся в процессе труда отчуждение означает, что человек овладевает природой не через раскрытие своих сущностных сил, а отчуждая их, т. е. уничтожая возможность своего существования в качестве целостного, всесторонне развитого индивида. *Лишь «теряя свой род», превращая свою «родовую жизнь» в средство для поддержания индивидуальной жизни, человек в условиях господства частной собственности получает возможность существования.*

Что же такое родовая жизнь человека? Современная социальная антропология придерживается той позиции, что человек (особенно человек прошлого) не мог реализовать свой потенциал вне своего рода

¹ Саяченко И. В. Социальная антропология. — СПб, 2002. — С. 11.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42. — С. 90.

и этноса. Так, попавший в иноэтничную среду воин древнего мира или средневековья в лучшем случае становился рабом. Согласно К. Марксу и Ф. Энгельсу, человек отличается от других живых существ своей природой, «родовой сущностью», т. е. теми чертами, которые свойственны человеческому роду в отличие от сообществ растений, насекомых, птиц, рыб, зверей. Важнейшими чертами человеческой родовой сущности могут быть названы универсальность, природность, сознательность, социальность и свобода.

Универсальность человека основана на его способности следовать не только своей собственной логике, но и логике всех прочих объектов. Подобно животным человек изменяет окружающую среду. Но характер этого изменения у человека и прочих живых существ различен. «Животное, — пишет К. Маркс, — строит только сообразно мерке и потребности того вида, к которому оно принадлежит, тогда как человек умеет производить по меркам любого вида и всюду он умеет прилагать к предмету присущую мерку»¹. Человек отличается от животного и тем, что именно он производит. «...Животное производит лишь то, в чем непосредственно нуждается оно само или его детеныш; оно производит односторонне, тогда как человек производит универсально; оно производит лишь под властью непосредственной физической потребности, между тем как человек производит даже будучи свободен от физической потребности, и в истинном смысле слова только тогда и производит, когда он свободен от нее; животное производит только самого себя, тогда как человек воспроизводит всю природу»².

Таким образом, как универсальное существо человек способен стать и становится равноценной всей природе сущностью. Это происходит в силу его способности выполнять в принципе все без исключения функции, присущие остальной природе. Естественно, что реальная возможность заместить природу в том или ином ее аспекте или отношении появляется в истории только с возникновением соответствующих научно-технических средств. Раньше или позже таковые всегда изобретаются. Здесь важно подчеркнуть наличие принципиальной, постоянно превращающейся из возможности в действительность способности человека быть не ограниченным, как все остальные живые существа, а универсальным, т. е. способным к бесконечному взаимодействию с природой, к ее воспроизведению в сфере сознания и преобразования, в сфере практики. Способность человека действовать по логике любого природного объекта обеспечивает ему возможность постоянного вторжения в органическую развивающуюся целостность внешнего мира.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42. — С. 94.

² Там же. — С. 93.

Однако пока силы человека были невелики, природа успешно справлялась с его воздействиями, продуманными наперед в чрезвычайно ограниченных пределах. Впоследствии, однако, оказалось, что темпы наращивания человеком его мощи по овладению природой во много раз превосходят темпы роста его возможностей предвидеть последствия совершаемых действий. «Не будем, однако, слишком обольщаться нашими победами над природой, — писал Ф. Энгельс. — За каждую такую победу она нам мстит. Каждая из этих побед имеет, правда, в первую очередь те последствия, на которые мы рассчитывали, но во вторую и третью очередь совсем другие, непредвиденные последствия, которые очень часто уничтожают значение первых»¹.

Еще более значительными оказываются «отдаленные общественные последствия» недостаточно продуманного взаимодействия с природой. Распространители картофеля в Европе, продолжает Ф. Энгельс, не знали, что вместе с ним распространяется золотуха. «Но что может значить золотуха в сравнении с теми последствиями, которые имело для жизненного положения народных масс целых стран сведение питания рабочего населения к одному только картофелю? Что значит золотуха в сравнении с тем голодом, который в 1847 г. постиг, в результате болезни картофеля, Ирландию и который свел в могилу миллион питающихся исключительно — или почти исключительно — картофелем ирландцев, а два миллиона заставил эмигрировать за океан!»².

Людям потребовались тысячелетия на то, чтобы «в известной мере» научиться учитывать заранее последствия собственных воздействий на природу, писал Ф. Энгельс более ста лет назад. Современная экологическая ситуация в различных регионах и в мире в целом свидетельствует, что человечество плохо распоряжается таким своим родовым качеством, как универсальность. Для того чтобы это осуществилось, стало массовидной реальностью, нужны серьезные социальные преобразования, создание подлинно справедливого общества в масштабах планеты. Это обстоятельство постоянно подчеркивалось К. Марксом в отношении не только универсальности человека, но и его природности. Сохранение живой природы необходимо для постоянного развития человека, поскольку он «живет природой». То, «что физическая и духовная жизнь человека неразрывно связана с природой, означает не что иное, как то, что природа неразрывно связана с самой собой, ибо человек есть часть природы»³.

¹ Там же. Т. 20. — С. 495—496.

² Там же. — С. 497.

³ Там же. Т. 42. — С. 92

В этой связи специально остановимся на марксистской трактовке понятия «природа человека». Истоки «дремлющих» в человеке природных сил марксизм видит в его единстве с природой, возникшей до человека. «Самое материю человек не создал. Даже те или иные производительные способности материи создаются человеком только при условии предварительного существования самой материи»¹.

Возникшие в антропосоциогенезе и развивающиеся в человеческой истории общественные отношения создали и продолжают создавать природу человека. Природа человека в понимании К. Маркса модифицируется в каждую историческую эпоху. Изменяя мир, человек «изменяет свою собственную природу. Он развивает дремлющие в ней силы и подчиняет игру этих сил своей собственной власти»². Присущие человеку от момента порождения природные сущностные силы в процессе его индивидуального развития превращаются в очеловеченные силы.

Развитие природных сущностных сил человека в очеловеченные сущностные силы есть проявление его действительной индивидуальной жизни³. Закономерности и характер протекания этого процесса определяются многими условиями. Прежде всего, К. Маркс обращает внимание на наличие материального субстрата, т. е. того, что подлежит развитию. В этой связи он, например, говорит о присущих человеку физических «органах индивидуальности» — зрению, слухе, обонянии, вкусу, осязании⁴. Если индивид не обладает органом определенной природной сущностной силы, то он никогда не воспримет предмет этой сущностной силы, так как последний может существовать для него только в качестве субъективной способности⁵. «...Для немusыкального уха самая прекрасная музыка не имеет никакого смысла, она для него не является предметом, потому что мой предмет может быть только утверждением одной из моих сущностных сил...»⁶. Процесс превращения природы в сущностные силы человека протекает не только в рамках отдельных индивидов. Решающую роль в его осуществлении, отмечает К. Маркс, играет та общественная среда, в которой этот процесс происходит. Если потребности ребенка удовлетворяет волчица, то в нем культивируются животные потребности, и попытки их удовлетворения впоследствии человеческим способом ведут к его гибели.

¹ Там же. Т. 2. — С. 51.

² Там же. Т. 23. — С. 188—189.

³ Там же. Т. 42. — С. 151.

⁴ См. там же. — С. 120.

⁵ См. там же. — С. 122.

⁶ Там же. — С. 121—122.

При каких же условиях происходит всестороннее и полное развитие природных сущностных сил человека в очеловеченные сущностные силы? Первым и главным условием развития задатков потребностей и способностей человека является участие индивида в деятельности, максимально отвечающей его природным силам. Речь идет о нахождении человеком такого предмета и орудий деятельности, которые хотя и были бы обеспечены ему природой или предоставлены обществом, но позволили бы при взаимодействии с ними развиваться полно и всесторонне его собственным неповторимым качествам. В тех случаях, когда это происходит, процесс становления людей в обществе всегда носит характер творчества. «...История промышленности и сложившееся предметное бытие промышленности являются раскрытой книгой человеческих сущностных сил, чувственно представшей перед нами человеческой психологией, которую до сих пор рассматривали не в ее связи с сущностью человека, а всегда лишь под углом зрения какого-нибудь нынешнего отношения полезности...»,¹ — подчеркивал К. Маркс.

Очеловечивание природных сущностных сил человека — это общественный процесс. Реализуя «свои собственные силы, силы своего существа» в процессе производства, человек производит предмет, который выступает «как бытие для человека, как предметное бытие человека», как «наличное бытие человека для другого человека, его человеческое отношение к другому человеку, общественное отношение человека к человеку»². Существующие общественные отношения определяют процесс превращения природных сущностных сил человека в очеловеченные сущностные силы. Мышление человека как задаток превращается в только ему свойственное, неповторимое мышление потому, что определяется «его индивидуальностью и теми отношениями, в рамках которых он живет»³.

Превращение природных сил человека в очеловеченные силы происходит в процессе деятельности и общения, которые должны отвечать имеющимся у человека задаткам и потребностям. Солидаризируясь с точкой зрения французских социалистов-утопистов, К. Маркс и Ф. Энгельс писали, что утописты не считали, «будто каждый должен выполнять труд Рафаэля». Но «они полагали только, что каждый, в ком сидит Рафаэль, должен иметь возможность беспрепятственно развиваться»⁴.

Там же. — С. 123.

См. там же. Т. 2 — С. 46, 47.

Там же. Т. 3 — С. 253.

Там же. Т. 3 — С. 392.

Большое значение для понимания условий, обеспечивающих очеловечивание всех свойственных индивиду природных сил, имеет представление о необходимом уровне развития общества. «Удастся ли индивиду вроде Рафаэля развить свои талант, — это целиком зависит от спроса, который, в свою очередь, зависит от разделения труда и от порожденных им условий просвещения людей», — отмечали К. Маркс и Ф. Энгельс.¹

В. И. Ленин также был противником тезиса о том, что природа людей одинакова. В статье «Либеральный профессор о равенстве» он подчеркивал, что социализм никогда не понимал равенство как «равенство способностей или одинаковость физических сил и душевных способностей людей»². Более того, он не считал природу человека неизменной, данной раз и навсегда. Он писал: «Мы хотим построить социализм из тех людей, которые воспитаны капитализмом, им испорчены, развращены, но зато им и закалены к борьбе... Мы хотим строить социализм немедленно из того материала, который нам оставил капитализм со вчера на сегодня, теперь же, а не из тех людей, которые в парниках будут приготовлены, если забавляться этой побасенкой»³.

Отмечая тенденцию исторического изменения человеческой природы, вместе с тем нельзя не видеть, что существует и тенденция сохранения отдельных ее черт. Речь идет о свойственных многим людям качествах, вырабатываемых у них в процессе деятельности на определенной ступени развития общества и базирующихся на определенных природных основах. В этом смысле К. Маркс говорил об исторической заслуге капитализма, не только порождающего прибавочный труд, но и вырабатывающего «всеобщее трудолюбие» как сохраняющуюся черту человеческой природы⁴.

Важнейшим свойством человека является его социальность — изначальная необходимость жить не в одиночку, а в человеческом обществе. Бытие человека как универсального, природного и социального существа осознается им, т. е. самоощущается и самоосмысливается. Способность человека осознавать происходящее во внешнем мире и в собственной природе — еще одно его неотъемлемое свойство.

Универсальность, природность, социальность и сознательность обуславливают интегральное, изначальное и неотъемлемое свойство человека — его *свободу*. Безусловно, проблема свободы — многоаспектная

¹ Там же.

² Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 24. — С. 361.

³ Там же. Т. 38. — С. 54.

⁴ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. — С. 280.

и сложная философская проблема¹. Мы ее затронули лишь для того, чтобы подчеркнуть непреходящую родовую характеристику человека — стремление к свободе, которая включает в себя развитие индивидуальности, установление гармоничных отношений между индивидом и обществом, создание условий единства природно-биологических и социальных сторон жизнедеятельности, т. е. фокусирует в себе черты родовой сущности человека.

б) Развитие марксистской теории экономического поведения

Отчуждение труда представлено Марксом не только как отчуждение продукта его деятельности, но и как утрата «сущностных», т. е. природных, сил человека, отчуждение человека социального от человека природного. Отчуждение разрушает бытийно-предметную персонификацию человеческого труда или «опредмечивания человеком самого себя»: «По мере того как предметная действительность повсюду в обществе становится для человека действительностью человеческих сущностных сил, человеческой действительностью, и, следовательно, действительностью его собственных сущностных сил, все предметы становятся для него опредмечиванием самого себя, утверждением и осуществлением его индивидуальности, его предметами, а значит им самим...»².

Поэтому человек, присваивая себе предмет «...не только в смысле непосредственного, одностороннего пользования вещью, не только в смысле владения, обладания. Человек присваивает себе свою всестороннюю сущность всесторонним образом, следовательно, как целостный мир...»³.

Поэтому состояние отчуждения, когда предмет наполнен сущностью человека и этот предмет отчуждается от человека, является ненормальным. Оно требует восстановления «баланса» у человека между живыми сущностными силами, имеющимися в виде своего рода, энергипотенциала живого человека и опредмеченными сущностными силами, или наличием у человека предмета с тем содержанием сущностных сил, которые затрачены им в процессе труда.

Но такой «справедливый баланс» не достигается в результате отчуждения труда, причиной которого, по мысли Маркса, является наличие в обществе института частной собственности. Поэтому «положительное упразднение частной собственности, как присвоение

¹ Геворкян А. III. Выбор как социальная проблема // Политология на пороге XXI века: Сб. ст. — Новосибирск, 1999. — С. 85—86.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42. — С. 116—118.

³ Там же. — С. 115—116.

человеческой жизни, — есть положительное упразднение всякого отчуждения...»¹.

Марксова теория определенно описывает предполагаемое ею экономическое поведение человека, стремящегося преодолеть отчуждения его труда, фетишизацию товара через уничтожение частной собственности. Таким образом, «уничтожение частной собственности означает полную эмансипацию всех человеческих чувств и свойств»². И хотя для К. Маркса коммунизм выступает как «необходимая форма и энергичный принцип ближайшего будущего, но коммунизм как таковой не есть цель человеческого развития, форма человеческого общества»³.

Этот прогноз является достаточно важным для описания поведения будущего экономического человека — оно будет свободным. Не менее важным является также понимание того строя, в котором будут экономически действовать «освобожденные» от вредных общественных институтов люди. Свобода может быть представлена в качестве целевой функции экономического поведения человека в коммунистической формации.

В современной науке создана следующая структура модели экономического поведения. В статье В. С. Автономова «Образ человека в политической экономии»⁴ главными компонентами этой модели представлены:

- 1) целевая функция экономической деятельности человека;
- 2) определенное представление о возможностях и способностях человека, позволяющих ему в той или иной мере добиваться своей цели.

Эта модель опирается на определенное понимание природы человека. Рассматривая эволюцию взглядов К. Маркса на проблему человека, можно выделить три этапа описания человеческой деятельности-поведения.

Первый этап. «Экономическо-философские рукописи 1844 года». Деятельность человека определяется через анализ родовой сущности человека. Этот этап отличается высочайшим уровнем абстрагирования и включает естественно-научный подход во всей мере его необходимости для определения человеческой деятельности.

Второй этап. В процессе критического преодоления натуралистических концепций буржуазной политической экономии — физиократов

¹ Там же. — С. 115.

² Там же. — С. 121—123.

³ Там же. — С. 127.

⁴ Автономов В. С. Образ человека в политической экономии // Мировая экономика и международные отношения. — 1990. № 2. — С. 18.

А. Тюрго, Ф. Кенэ, Ф. Паолетти и «стоящих на их плечах» А. Смита и Д. Риккардо, формируется принцип конкретного историзма во взглядах на проблему человека. «Пророкам XVIII века, на плечах которых еще всецело стоят Смит и Рикардо, этот индивид XVIII века... представляется идеалом, существование которого относится к прошлому; он представляется им не результатом истории, а ее исходным пунктом, ибо именно он признается у них индивидом, соответствующим природе... не чем-то возникающим в ходе истории, а чем-то данным самой природой»¹. На этом этапе происходит переход, перестановка уровня исследования человека с его глубинных «сущностных» сил и «родовой сущности» на конкретно-исторический уровень его общественной деятельности.

Понятие «природа человека» приобретает здесь конкретно-историческую социальную определенность и выводится не из отдельного телесного индивида, а из окружающей его социальной среды. Отношение естественных и общественных основ в человеке предстает в «перевернутом» виде, так что «природное» в человеке нашло свое объяснение на основе конкретно-исторического понимания «общественного».

Развитие человека в этой концепции уступает место «развитию производительных сил» как первому объективному критерию общественного прогресса. Но развитие производительных сил совпадает с прогрессом в области гуманизма лишь постольку, поскольку оно совместимо... с наиболее богатым развитием индивидов (в условиях данного базиса). «Как только этот пункт достигнут, дальнейшее развитие выступает как упадок, а новое развитие начинается на новом базисе»².

В «Экономических рукописях 1857—1859 годов» К. Маркс выделяет три ступени прогрессивного развития общества в зависимости от того, насколько каждая из этих ступеней обеспечивает условия для свободного, всестороннего развития индивидуального человека. «Отношения личной зависимости (в начале совершенно первобытные) — таковы те первые формы общества, при которых производительность людей развивается лишь в незначительном объеме и в изолированных пунктах. Личная независимость, основанная на вещной зависимости, — такова вторая крупная форма, при которой впервые образуется система всеобщего общественного обмена веществ, универсальных отношений, всесторонних потребностей и универсальных потенций. Свободная индивидуальность, основанная на универсальном развитии индивидов и на превращении их коллективной, общественной производительности в их общественное достояние — такова третья ступень»³. Эта,

Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. — С. 17, 18.

Там же. Ч. 2. — С. 34.

Там же. Ч. 1. — С. 100—101.

третья, ступень развития, предполагающая свободное универсальное развитие индивидов и обобществление их достояния, является существенной чертой экономического поведения коммунистического человека.

Таким образом, сущностное ядро модели, отражающей определенное представление о способностях и возможностях человека, позволяющих ему в той или иной мере добиваться своей цели, можно либо сформулировать словами К. Маркса как «универсальность» индивида, либо раскрыть это понятие следующим образом: высокий уровень трудовой мобильности человека, готовность его в случае необходимости заняться любым видом труда, «универсальность» его способностей, позволяющая ему выбирать из всех видов деятельности наиболее желаемый. Мобильность, дающая возможность собственного выбора деятельности, делает индивида свободным.

Третий этап в эволюции антропологических взглядов К. Маркса основан на построении научной теории человека в «Капитале». Он заключается в исследовании человека как производительной силы и в персонификации капиталистических производственных отношений.

Человек предстает в «Капитале» по преимуществу в одной определенности — *homo faber* (человек работающий), а личность — в качестве олицетворения экономических категорий, «персонификации» капиталистических производственных отношений. На этом этапе концепция человека ограничивается рассмотрением его деятельности как момента труда. В таком подходе к деятельности Маркс имел в виду узкую определенность этой категории, отражающую субъективно-творческий момент, квинтэссенцию бытия человека. Эта узкая определенность деятельности отражает, по мнению классиков, сущностное отличие человека от всех животных, а в широком обобщении — отличие описываемого социального человека от человека биологического: «Человек не только изменяет форму того, что дано природой: в том, что дано природой, он осуществляет вместе с тем и свою сознательную цель, которая как закон определяет способ, характер его действий, который он должен подчинить свою волю»¹. Таков характер деятельности человека на наиболее конкретном уровне теоретического исследования — в «Капитале».

в) Теории экономического поведения в современной марксистской политэкономии

Основные черты коммунистического экономического человека (так как в дальнейшем речь пойдет именно об экономическом поведении,

¹ Там же. Т. 23. — С. 189.

для краткости будем называть его «коммунистическим человеком», опустив слово «экономический») предполагались в наследии классиков марксизма-ленинизма производными от общих, абстрактных представлений об экономической системе коммунизма. Определяющими факторами при этом были следующие.

1. Утверждение общественной собственности на средства производства, непосредственной общественной характер труда, которые должны уничтожить отчуждение производителя от продуктов своего труда и привести к тождеству интересов личности как субъекта общественной собственности и общества в целом. Трудящийся в такой ситуации стремится к максимальной реализации своих способностей в интересах общественно полезного труда.
2. Труд перестает быть только средством к жизни, превращается в творческую деятельность, источник радости и наслаждения. Труд как осознанная необходимость принимает свободный характер.

Под воздействием вышеперечисленных факторов объективно обусловлен действующий новый коммунистический человек. Эти факторы коренным образом меняют облик человека. И именно такие «всесторонне развитые индивиды», как отмечает Маркс, вместе с планомерно направленным ими развитием производительных сил, являются предпосылкой высшей фазы коммунизма¹.

Абстрактные представления классиков в период появления теории, в XVIII в., потребовали многоуровневой срочной конкретизации образа человека нового общества в результате победы Октябрьской революции.

В послереволюционных работах В. И. Ленина можно встретить отдельные эпизоды описания нового человека-труженика. Обращается внимание на трезвую, лишённую всяких иллюзий оценку всех классов и общественных слоев тогдашней России. Характерна в этой связи его статья «Великий почин», в которой факту добровольного, бесплатного труда рабочих железнодорожных мастерских придается поистине историческое значение. С созданием новой, социалистической дисциплины, означающей победу «над собственной косностью, распущенностью, мелкобуржуазным эгоизмом», Ленин однозначно связывал неоднозначность перехода от капитализма к социализму². Однако он оптимистически оценивал субботники как «фактическое

¹ Там же. Т. 19. — С. 20.

² Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 38. — С. 5.

начало коммунизма¹. Ленин в то же время признавал, что такого рода явления пока крайне редки даже среди пролетариев, у которого «новая дисциплина... вырастает из материальных условий крупного капиталистического производства»².

Эти черты человека-труженика были приняты за основу в политической экономии социализма, и в неявной форме в современном общественном сознании постепенно сложилось такое же представление образа человека новой формации³. Учебники политической экономии рисуют этот образ, ссылаясь на господствующую общественную форму собственности, и вытекающие из этого обязательные следствия: человек активно заинтересован в эффективном ведении общественного хозяйства. Его личные интересы совпадают «в коренном, в главном» с общественными. Он коллективист, главные черты его взаимоотношений с другими членами коллектива и вообще согражданами — товарищеское сотрудничество и взаимопомощь. Труд постепенно перестает быть только средством к жизни, превращается в творческую деятельность всесторонне развивающейся личности, «высшей наградой за такой труд является он сам»⁴.

Критика такого портрета может быть проведена разносторонне и многоуровнево, с разложением его как по классово групповым, так и по национально-онтологическим различиям поведения человека вообще и экономического поведения в частности.

Но отправным и наиболее хронологически последовательным пунктом критики такого «героя нашего времени» является, на наш взгляд, его связь с реальной ситуацией, приведшей к необходимости в проведении очерченной радикальной экономической реформы.

г) «Советский человек» как модель экономического поведения

Совершенно очевидны взаимосвязь и преемственность советских ценностей с традиционными (табл. 3, 4). Это объясняется не столько живучестью старой культуры, сколько характером нового строя, его сходством с предшествующим: еще велика роль государства, иерархична организация общества, повсеместно распространена система «раздачи» при свертывании сети рыночных отношений. Это крайне важно, ибо дело не в неизменности ценностей, а в сохранении принципиально важных социальных институтов, формирующих ценности.

¹ Там же. — С. 22.

² Там же. — С. 14.

³ Гофман А. Б. Реликты социализма в современной российской коммуникации // Россия: прошлое и настоящее. — М.: Ин-т социологии РАН, 2003. — С. 88.

⁴ Курс политической экономии / Под ред. Н. А. Цаголова. Т. 2. — М.: Экономиздат, 1963. — С. 135—138.

Таблица 3. Традиционные русские ценности и их антиподы

Ценности	Антиценности	Примечания
Духовность	Противопоставление материальным интересам	
Коллективизм, стремление к совместной работе, артельность	Подавление личности, авторитаризм	В примитивных и традиционных обществах всегда силен коллективизм. Ценности традиционного общества
Самопожертвование	Покорность власти, долготерпение. Пренебрежение власти к человеческой жизни	
Соборность: против безличного коллективизма и своеволия индивидуализма. Сильное государство. Успех достигается натиском и удачей	Опасность мессианства, возможность превознесения государства как воплощения «всех». Ожидание чуда	Идеал «каждый за всех» в противовес «каждый за себя» приводит к апологии государства
Склонность к чрезвычайным усилиям, не считаясь с затратами. Труд в удовольствие, для радости творчества	Отсутствие склонности к кропотливой, систематичной работе. Труд ради хлеба насущного, за плату — наказание за грехи. Прибыль предосудительна. Лень, бездеятельность, неорганизованность	Климатические условия: рваный ритм, чрезмерные, но краткосрочные напряжения. Свойства подневольного гурда
Размах, широта, склонность к масштабным делам	Небрежность, беспечность, неразвитость «средней области культуры»	
Стяжательство: богатство — грех, бедность — добродетель; бескорыстие, душевность	Слабость стимулов к труду, бережливости, предпринимательству	Средняя область культуры — между домом / семьей и государственными делами (Н. Лосский). Связь с примитивным нерыночным хозяйством и феодальным патернализмом

Справедливость. Возможность внесудебной «рассеянной санкции»	Справедливость важнее закона	Справедливость чаще толкуется как уравнительность вследствие бедности
Эмоциональность, нестандартность	Распространенность неформальных отношений	

Источник: Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики. — 2003. — № 4.

Вместе с тем заметны определенные расхождения. Меняется отношение к труду ради заработка: он уже не наказание, его низкая эффективность объясняется отсутствием действенных стимулов. За официальной, а для многих и реальной скромностью в потреблении, обусловленной дефицитом, скрывается набирающая силу жажда потребительства. Богатство еще предосудительно, карьеризм официально осуждается, но это своеобразный субститут богатства в советских условиях: карьерный рост равносителен приращению капитала. Появилась принципиально новая и продуктивная ценность — образование.

Таблица 4. Советские ценности и их антиподы

<i>Ценности</i>	<i>Оборотная сторона</i>	<i>Примечания</i>
Коллективизм, сотрудничество, взаимопомощь	Подавление личности, авторитаризм, безответственность. Покорность, долготерпение	Переключается с традиционными ценностями духовности, самопожертвования, собранности. Сродни традиционной справедливости
Причастность к общему делу, разделение целей государства, идеализм и энтузиазм	Уравнительность, отсутствие стимулов, недостижимость	Традиционная ценность, в силу изменения жизненного уклада более позитивное отношение к труду ради заработка
Эгалитаризм, неприязнь к выскочкам и имущим, аскриптивность. Труд как удовольствие	Лень, бездеятельность, неорганизованность как результат отсутствия стимулов	

Нестандартность, избретательность, размах, склонность к масштабным делам	Небрежность, беспечность, неразвитость «средней области культуры»	Традиционная ценность, размах за государственный счет
Образование		
Скромность в потреблении, неприязательность	Слабость стимулов к труду и успеху, уравнительность, нет стремления к достижению карьерного роста, реальное потребление, вороватость	Сродни традиционному нестяжательству, но в новых условиях. Неприязательность, обусловленная дефицитом товаров
Щедрость, бескорыстие, душевность		Традиционные ценности сохранились частично
Патернализм	Иждивенчество	

Источник: Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики. — 2003. — № 4.

«Советский человек» как модель экономического поведения демонстрирует новый тип личности в новом социально однородном обществе. Следует различать модель идеальную, официально декларируемую, построенную на основе учения К. Маркса, и модель реальную. В первой — человек разделяет цели государства, признает общественный интерес как собственный, сознает самоценность труда, обладает «разумными» потребностями. Вторая модель демонстрирует отсутствие у субъекта экономической мотивации к труду, неразвитость потребностей, уравнительность и иждивенчество, социальную пассивность.

Динамику социоповеденческих характеристик «советского человека» можно проследить, анализируя этапы развития советской экономической культуры¹. На первом этапе (1918—1927 гг.) была постепенно уничтожена большая часть экономической культуры прошлого и одновременно в качестве главной созидательной силы нового общества предложена самоценность труда. В качестве итогов этого этапа можно выделить осуждение стремления к собственности, ценность социальной однородности общества, коллективную (групповую) ответственность, идеологию патерналистского государства. Таким образом, подрывались экономические стимулы к труду.

¹ См. Слободской А. Л. Экономическое поведение: социально-психологическое обоснование теоретической типологии. — СПб: СПбГУЭиФ, 1994. — С. 30—43.

На втором этапе (1928—1956 гг.) основные постулаты идеологии были институционализированы. Была разработана социотехника причастности масс к реализации экономических решений. Наиболее существенным элементом здесь являлось социалистическое соревнование. Главным достижением данного этапа следует считать систему мотивации к труду, построенную на идеологических стимулах. Именно такая система мотивации и претерпела значительные изменения на этапе деградации советской экономической культуры (1956—1980 гг.), когда были предприняты попытки, в том числе путем внедрения хозяйственного расчета, перейти от идеологических к экономическим способам мотивации. Весь этап отмечен снижением мотивации и переходом к полной незаинтересованности работника в эффективном труде. С началом реформ (1980-е гг.) произошел распад советской экономической культуры. Однако, совершенно очевидно, что «советский человек» не был подготовлен к рыночным реформам, к новым правилам экономической деятельности, опирающимся на принципиально иные, присущие западному обществу ценности и нормы хозяйственной жизни.

1.2.2. Философско-хозяйственный анализ экономического поведения современного человека

В условиях «нового индустриализма», или «информационного общества», экономическое поведение людей качественно изменяется. Оно насыщается нематериальными, идеальными факторами, становясь новой разновидностью какого-то еще не определившегося типа человека, послужившего, помимо прочего, образцом для создания современного компьютера — «первокирпичика» информационной экономики. В то же время информационные технологии достигают существенной модификации традиционного человека в такой же «первокирпичик» (компьютер) в современной информационной экономике, выступающей как гигантская информационная суперсистема, воздействуя на противоречия, приоритеты и ценностные предпосылки человека как в общественной жизни, так и непосредственно в экономике.

Человек экономический существенно меняется и как человеческий «аргумент», и как экономическая агент. Изменения эти уже не улавливаются традиционными чисто экономическими и чисто философскими методологиями. Требуется некий новый междисциплинарный синтез, одним из современных образцов которого является философия хозяйства С. Н. Булгакова и Ю. М. Осипова.

Прежде чем приступить к изложению и анализу концепций философии хозяйства, предложенной Ю. М. Осиповым, необходимо оговориться.

1. Творческая необходимость созидания и поиски в сфере междисциплинарного синтеза приводят к использованию нестандартных грамматических конструкций русского языка, уязвимых для критики (и даже справедливой), но позволяющих передать автору контуры обновляемых категорий через самостоятельные языковые нововведения, слова-двойники, и др. (что может быть усовершенствовано последующими поколениями исследователей).
2. Концептуальный подход к традиционной в науке истинности знания определенно смещается (и это, по нашему мнению, оправдано) из сферы земного (материального) измерения в области духовные (теологические). Принимая, что это неисследованное поле в российской общественной науке, мы приводим цитаты и выводы без учета классических подходов к критериям истинности научного знания (что для общественных и гуманитарных наук на отдельных этапах развития нового знания вполне характерно).

В развиваемой концепции философии хозяйства Ю. М. Осипов рассматривает хозяйственную эволюцию, выделяя в ней *типы природного, религиозного, гуманистического, вещественного и фиктивного человека*.

Первой формой хозяйствующего человека является *натуральный (природный) человек*; этот человек открыл земледелие, скотоводство, строительство, огонь, металлы, изобрел язык, числа, календарь, создал первые формы хозяйственной и социальной жизни, выявил в своих мифах невидимый трансцендентный мир. Но человек хозяйствующий не только отражает мир, но и сам отражается в нем в качестве его активного будущего; и хотя хозяйственные мысли вначале малы, но они есть, и именно с ними связана дальнейшая экономическая реформация человеческого хозяйства.

Второй формой хозяйствующего человека является *религиозный, духовный человек*. Через идеальные силы души и мысли люди очень рано стали осознавать, что в самом хозяйстве, вне и помимо него есть трансцендентное начало, Бог, недоступное человеческой мысли, воле и действию. Наоборот: человек всецело подвластен этому началу, его никак не обойти, без него не обойтись в жизни, но его никак нельзя втянуть в экономические игры и в торговую суету. Посредством духа своего человек хозяйствовал даже в сфере уже возникших товарно-денежных, чисто экономических отношений.

Третьей формой хозяйствующего человека стал *ренессансный, гуманистический человек, человек Просвещения*. Задачи и цели этого человека выражают наука, капитал, промышленность. Посредством этих макроорганов своей воли данный тип человека преобразовывает природу, общество, индивида, подчиняя их своему стремлению достичь бессмертия не в Царстве Божьем, а уже в этом мире. И основным демиургом гуманистического человека становится стоимость, чувственно-сверхчувственная, трансцендентно-земная, социально-индивидуальная, субъективно-объективная, мертво-живая, самоисчезающая и самовоскресающая, естественно-искусственная реалья. Стоимость вытеснила Бога, природу, духовность, человека, жизнь на периферию бытия, сама становясь самовозрастающей искусственной жизнью.

Человек стал рабом стоимости, ее живым медиумом, а между людьми развернулась беспощадная конкуренция за место под ее кровавым солнцем. Стоимость стала искусственной мудростью мира. Оторвавшись от Бога и природы, стоимость и деньги неизбежно стали орудиями инфернализации мира, незаметно трансформируя человека гуманистического в человека чисто экономического, который в свою очередь стал орудием обездушивания, обессознания, обесчеловечивания самого же себя. Хозяйство же поглощается экономикой, в которой доминирует промышленный, производственный капитал, создающий мир вещей и вещественных людей.

Четвертой формой проявления хозяйствующего человека становится *вещественный человек, человек-товар, человек-вещь*. Он не стремится достичь мудрости и высшего мастерства. Он не стремится все знать, все уметь, быть во всем, со всем, быть всегда и везде; он желает иметь все, быть владельцем всего, стать в качестве собственника превыше любой реальности. Вещественный человек уже не отрицает Бога, природу, ибо он не знает о них, забыл о них, целиком предав свою жизнь миру искусственных вещей, видя в них наивысшую реальность. Человек хозяйствующий стал уже целиком «экономическим человеком», а его творческая деятельность выродилась до уровня приспособительного и потребительного поведения.

Ю. М. Осипов полагает, что вещественным человеком завершается хозяйственная эволюция человечности: «Круг замкнулся — уйдя от природы, человек пришел к неприроде, но в ней же и погряз, растеряв не только природное и божественное, но даже и человеческое»¹. Автор считает, что в вещественном человеке проявляется не просто кризисное состояние человечности, а с него берет начало катастрофическая,

¹ Осипов Ю. М. Эпоха постмодерна. — М., 2004. — С. 18.

апокалипсическая автомутация человека, сбрасывающая его в самые нижние регионы бытия, в низость, где смешиваются бытие и ничто, реальное и призрачное, живое и мертвое, где смысла и реальности уже нет, но где безумие, симуляция и имитация еще не стали владыками этого полубытия.

И в этом низменном состоянии человек уже исполняет не свою волю, не волю реальности, а молчаливые приказы информации и Интернета, живет не как цельное существо, а всего лишь как функция этих виртуальных фикций. Катастрофическая автомутация стала высшей наградой человеку за его отречение от Бога, природы, хозяйства, смысла и самого себя. Но тогда нужно допустить еще и «пятое сословие» как продукт апокалипсической автомутации человека.

Поэтому последней ступенью обесчеловечивания, десубъективизации и распрямечивания, самоотречения хозяйствующего субъекта становится человек-призрак, человек-фикция, человек-функция, человек-ничто, человек-никто, грозный и страшный для всего мира и прежде всего для самого себя. Прогрессивный и прогрессирующий все-еще-человек вдруг обнаружил, что человеческое содержание его испаряется, исчезает. А что же все-таки остается?

Последний человек хозяйственно не существует, он не есть, а как-то имеется в чем-то, у кого-то, при чьей-то экономике. Ведь существовать значит быть самому по себе, зависеть от своей сущности, а иметься можно и в хозяйственном ничто, паразитической бездне и финансовой пустоте. Человек даже экономически уже не бытует, а *пере-бивается* около рыночного бытия, подражает самому себе как исчезнувшему хозяину, имитирует самого себя как делового человека, вытворяя из своей уходящей жизни жизнеподобные кредитные фикции. Этот человек обречен, лишен благ полноценной речи, оставлен языком и его логосом. Он выпустил из себя свое экономическое антибытие, своего темного двойника, своего повзрослевшего греховодника, представив его как высшее проявление мудрости, как главный революционный переворот в мире. Ложь, цинизм, алчность, нечестие, жестокость становятся святынями этого уже-не-совсем-человека, хотя все-еще-человека, серьезно занятого своим экономическим поведением.

Человек в выводах исследователей философско-хозяйственной школы даже в экономике перестает быть идеалом для самого себя. Отказавшись от Бога и природы, он нисходит к животному состоянию и далее — к неживым вещам, сам становясь искусственно живой вещью. Но и это еще не предел падения: человек, завершая свое падение, становится призраком, фикцией, имитатором человека.

Идеалом и «богом» такого существа становятся тени экономики и хозяйства — счета.

Это не просто понять, сложнее это признать, но еще сложнее допустить, что с нами, людьми, может такое происходить. Но такое уже происходит. Внешне вроде ничего особенного не произошло. Человек еще остается во плоти, в сознании и разуме, но жить он начинает уже по закону виртуальных призраков финансизма. И эта жизнь может завершиться лишь полным развоплощением, обезразумливанием, обессознанием человека, его превращением в полноценного призрака. В качестве единичного случая подобное описал М. А. Булгаков в своем романе: есть одежда, костюм начальника, а в одежде никого нет. Но самое поразительное, что эта одежда без его владельца вполне исправно выполняет функции того, кто должен был бы находиться в ней. Сегодня такое чудо становится массовидным естественным фактом. Есть вещественная и биологическая одежда, а в ней нет человека; но она исправно выполняет некоторые его функции.

Если вещественный человек все же создавал потребительские стоимости, вещи и предметное знание, то человек-фикция создает вместо них живые пока иллюзии, активную финансово спекулятивную пустоту. Например, составить текст на компьютере, изменить его по всем параметрам, затем перемешать его и из получившихся частей вновь создать якобы новый текст и так снова и снова. Этим делом занимается уже не человек, а пустота, сделавшая человека своим орудием и псевдосубъектом. Почти вся жизнь современного человека состоит из такого рода занятий, которые радикально и незаметно изменяют его биологическую и социокультурную сущность. Теперь он уже сам изгоняет труд на периферию непрогрессивных народов, оставляя себе лишь его информационные компоненты. Творчество он заменяет свободным развлекательством; вещающие вещи — безмолвными пластмассовыми иллюзиями; чтение — аудиовизуализацией; философию и науку — знаковой игрой в головоломки; историю — Интернетом, где неизвестно кто и с кем общается; жизнь — спектаклем. Будучи человеком, он, из последних сил переделывает себя в античеловека, в призрака; обладая сознанием, он с радостью превращает его в тени бессознательного; будучи в бытии, он бездумно устремляется в небытие, работает на него и для него; обладая разумом, он стремится изо всех сил избавиться от него, заменить его искусственным интеллектом, доверяя ему больше, чем самому себе.

Избавляясь от всех (почти) проблем и тягот жизни, такой пост-экономический человек поражается вирусами какого-то неодолимого отращения к самому себе. Все ему претит, и ни в чем он не находит

удовлетворения. Ж. Бодрийяр в этой связи замечает: «Наши действия, наши затеи, наши болезни имеют все меньше объективных мотиваций; они все чаще исходят из тайного отвращения, которое мы испытываем к самим себе, из тайной выморочности, побуждающей нас избавляться от нашей энергии любым способом; это следует считать скорее формой заклинания духов (курсив мой. — Я. Н.), нежели проявлением воли. <...> И в той же мере возрастает отвращение, вызванное отсутствием отвращения»¹. Уже не человек владеет и распоряжается наслаждениями, а наслаждения владеют и распоряжаются им. Наслаждения становятся агрессивными, принуждая такое существо наслаждаться вопреки сути его естества и воли. Ж. Бодрийяр глубокомысленно замечает: «И в этом — большая проблема нашего времени: ничто не является само по себе источником наслаждения — надо заставить наслаждаться и самого себя, и других»².

Внешне этот человек-призрак напоминает футляр, физическую упаковку, из которой изъяты совесть и нравственность; абсолютно свободный в своих желаниях, действиях, безответственен, убийца, эксплуататор, паразит, бесстрастный пожиратель всего, лишенный традиции, смысла, игрок, играющий в человека. Этот новый «человек-античеловек» — мертворожденный, но он все же еще живет. Он мертвый, ибо способен производить лишь ядерные, химические, биологические, генетические, информационные, научные, художественные орудия массового поражения. Он не только страдательно-смертное, но и активно-смертоносное существо, сеющее вокруг себя только одну смерть. Человек как хозяйственный субъект, обладающий практическими органами и предметными силами мысли, становится беспредметным субъектом финансовой пустоты, который постоянно инфицируется патогенными излучениями бесконечного кредита ничто. О его труде, целях и результатах нельзя сказать ничего определенного. А о нем самом можно сказать, что он «уже-не-совсем-человек». «Человек нынче не то, чтобы мелок и пошл, он просто *никакой*; ни теплый, ни холодный, ни умный, ни глупый, ни добрый, ни злой». Началось массовое воспроизводство «ничего-себе-человечков». Для такого рода существ «ничегошность — среда, цель и действие». Даже на вопрос: «Как дела, живешь как?», это существо вполне логично отвечает: «Ничаво!»³.

Современное западное общество «всеобщего потребления» создано за счет других обществ «всеобщего недопотребления» особый тип

Бодрийяр Ж. Прозрачность зла. — М., 2000. — С. 106—107.

Осипов Ю. М. Эпоха постмодерна. — М., 2004. — С. 109.

Там же. — С. 210.

человека, человека-гедониста, человека-игрока, человека-никто, человека по кличке «Нет». Этот человек обладает исключительно высоким порогом антропологической чувствительности. В условиях всеобщей сытости и обеспеченности он незаметно и беспробудно засыпает — умственно, душевно, телесно. Этот человек считает, что он находится вне законов судьбы, провидения, мира, имени и ума. Человеку-никто все безразлично, кроме самого себя и своего благополучия. Этот человек внутренне и антропологически однороден, недифференцирован, хотя внешне эта сущностная пагуба выглядит как фанатическая жизненность, как непреклонное стремление к уникальности, оригинальности, самобытности.

Идет не развитие, не эволюция, не изменение человека, а его переделка в некое полуживое-полумертвое, полуразумное-полуневменяемое существо. Реального хозяйствующего человека выпаривают в алхимической атеноре финансизма, дабы получить из него вождельный золотой осадок. Все это свидетельствует о том, что «на арену выходит античеловек, которого уже ни понять, ни признать, ни полюбить. Пустота... антимира сидит уже в человеке, а точнее, в народившемся античеловеке. Вот, где, пожалуй, фронт, вот где наступление, вот где оборона, вот где борьба. Однако все это проходит на трансцендентном уровне, куда нам хода нет или почти нет»¹. Может и есть, но лишь для искренней хозяйственной мысли и праведной экономики; и вход этот открывает им сама трансцендентность, а не корыстный напор экономического человека.

Доминация фикций над реальностью, человеком и знанием порождает особый тип антихозяйства и экономики — финансономику, в которой деньги становятся «живее всех живых», переворачивая соотношения целей и средств, реальности и фикций, человека и его функций. Деньги, будучи тенью хозяйства и вспомогательным средством экономики, становятся их единовластным господином. Появляется особая финансовая телеология, выдвигающая цели, которые далеко опережают осознанные, реальные цели человека и в корне несовместимые с ними. Цели людям теперь задает бесцельная сущность, а смысл — бессмысленный металл, цифры, коды, мертвые бумаги. Если бы человек хотя бы в малой мере догадывался о конечной цели всех своих целей, включая и цели смерти?! Но увы!

Наступление эры финансономики человечество предчувствовало давно и даже в некоторой мере желало ее. Уже древнегреческая мифология повествует нам о царе Мидасе, мечтавшем превратить все вещи

¹ Осипов Ю. М. Указ. соч. — С. 54.

в золото. Дионис, в знак благодарности за то, что Мидас спас его сотрапезника, исполнил это желание. О, ужас! Золотом становилась и пища царя. Дионис, правда, спас неудавшегося финансиста, будущего олигарха. Мысль мифа ясна — господство золота над хозяйством означает гибель человека.

Аристотель яростно отвергал хрематистику, занятую безмерным накоплением денег. В бесконечной жажде денег Аристотель видел стремление превратить саму жизнь в мертвую абстракцию, которая одна лишь способна вместить в себя все богатства мира. Господство денег превращает жизнь в абстракцию смерти, а смерть — в действующую абстракцию денег.

В философии хозяйства финансовика понимается как паразитическое владычество призрачных, фиктивных форм над реальной трудовой жизнью, хозяйством, экономикой. Финансовика — это способ властвования смерти, способ сбора живых налогов для мертвого. Самое поразительное то, что этих паразитов своей жизни люди почитают как своих благодетелей. Вроде человек работает, занят, но это сегодня лишь видимость, ибо фактически он исполняет разбойную волю виртуальности, разрешающей ему быть ее рабом. Ю. М. Осипов так оценивает эту ситуацию: «Думаете, наверное, что все это не так, что это невозможно, что тут один бред — однако не наш ведь, не философии же хозяйства. Это бред самой экономической реальности, которая по сути уже полная ирреальность. Причем бред не какой-нибудь там безумный бред, а бред и вполне умный»¹. И такими умно бредящими являются скрытые финансовые цари, мечтающие весь мир и человека превратить в золото. Поэтому и современный человек, отказываясь от своей природы, сам себя судит и уже осудил; иначе он не занялся бы искусственным выведением нового человека. Философия хозяйства всерьез относится к этим проектам создания искусственного человека, усматривая в них конечный итог исчезновения человека. «Человек выводит человека... На место человека придёт какой-нибудь *чиповей* (с чипом вместо души и с „веем“ вместо ума)... Чиповейство — уже не фантазия, а реальность, как то же клонирование»². Но не все будущие чиповеи равноценны. Их сообщество образует некую кастовую пирамиду, на вершине которой будут бессмертные существа-чиповеи, в основании пирамиды — запланировано и безнадежно смертные, а посередине — полусмертные менеджеры с продлеваемыми сроками жизни. Человек исчезает как биологический вид и как социальная общность,

¹ Там же С.

² Осипов Ю. М. Время философии хозяйства. — М., 2003. — С. 177.

а учреждается как генетический, научный, административный, управленческий и финансовый институт.

Философско-хозяйственная концепция определяет, что в мире свершается антропологический переворот. Фикции, игры и финансы стали определяющими силами социального мира и человека, оттеснив на периферию бытия все традиционные и вечные ценности духа и труда. Этот переворот, эта смена констант бытия, когда призрачность заменяет реальность, а реальность становится функцией призрачности, этот переворот вне нас уже произошел объективно. Но человек может осознать искусственность, пагубность такого переворота и тем самым объявить ему личную войну, перевернуть сам этот переворот в себе. «Или такой вот переворот — или же полная слепота, правда, неизвестно, что лучше — тут уж выбор должен иметь сугубо личный характер»¹. Лучше все же не слепота, а сознание, ибо лишь сознание придает мужества все-еще-человеку, хотя сегодня все еще не его время.

Информационный беспредел и псевдогуманитаризм человека делают его каким-то сказочным и неуязвимым страшилищем. «Человек, которого мы так хорошо знаем, — страшен. Он не только страх испытывает, сколько страх внушает — всему и вся. И эта страшность переходит на хозяйствование и его итоги, не говоря уже об антихозяйствовании. Не весь человек и не во всем плох, не весь он страшен, но страшного в нем все-таки больше обратного, и трансцендентность такого человека страшна»². Внутри самого человека растет, набирает силу античеловек, выдрессированная горилла со знанием английского и с мобильным компьютерным шейником. И чтобы очеловечить этого растущего искусственного зверя, его нужно вначале хотя бы видеть. А видимым его для «все-еще-человека» делает философия хозяйства.

В философско-хозяйственной трактовке «экономический человек» и «экономическое поведение» выступают как предельно узкие, во многом искусственные и прагматически конвенции. Признавая, что на уровне имен существительных слово «экономический» означает ограниченную сферу, частную функцию целостного человека, а слово «хозяйствующий» означает субстанциальную основу человека, исток его самостоятельности в мыслях, экономических делах, жизни, философия хозяйства стремится к реконструкции цельного «хозяйствующего человека», не побеждаемого глобальной информационной системой, «зависшего» от перегрузки данных компьютера.

¹ Осипов Ю. М. Эпоха постмодерна... — С. 213.

² Осипов Ю. М. Время философии хозяйства... — С. 62—63.

В философско-хозяйственной трактовке человека определяются его характеристики в виде единства духовно-материальных, сакрально-инфернальных, рационально-иррациональных, реально-фиктивных, предметно-символических начал. И эта целостность человека явно или скрыто действует во всех его хозяйственных и экономических деяниях. Жизнь человека реализуется не просто как экономическое, хозяйственное, социокультурное, моральное, религиозное поведение, а как Высокий образ, форма великого Бытия, с которым он связывается через различные формы хозяйствования, экономического поведения и творческой деятельности.

В рамках философско-хозяйственного подхода экономический человек и экономическое поведение преобразуются в хозяйственную деятельность и хозяйствующего субъекта с целью личностной самореализации. Это противопоставлено экономическому поведению «гомо-экономикс», умеющего все считать и рассчитывать, но не ведающего конечного (предполагается — высокого) смысла всех этих изнуряющих математических операций.

Глава 2. Моделирование экономического поведения человека: системно-концептуальные подходы

2.1. Моделирование экономического поведения на основе традиционных научных представлений

2.1.1. Рациональность как основной мотив в модели экономического поведения

Рациональный выбор индивида в условиях неопределенности и ограниченности информации во многом определил разделение экономических парадигм в сфере определения статуса человека в хозяйственной реальности.

Модельное исследование — попытка понять не сам реальный объект в его полноте, а лишь то, как взаимодействуют между собой какие-то его параметры, выбранные исследователем и намеренно идеализированные. При изучении столь сложного и «качественного» по своей природе феномена, как человек, это далеко не всегда плодотворно.

Авторы, пытающиеся построить концепцию человека и общества, порой опираются именно на модельный метод, но делают это стихийно, не подозревая, что «говорят прозой». Тогда они не только абстрагируются от реальной сложности своего объекта (это на определенном этапе исследования является вполне нормальным и необходимым), но и упускают из виду неизбежные ограничения такого абстрагирования. Тогда и возникают крайне идеализированные и упрощенные модели, претендующие, однако, на «подлинное» описание реального объекта во всей его сложности: от модели «рационального человека» эпохи Просвещения (декартовское «человек есть мышление») до новейших поведенческих концепций. А если такую модель еще и стремятся любой ценой претворить в жизнь, ломаются не только законы научного исследования, но и, — на какое-то время, — законы самой жизни и ее нормальное течение¹.

¹ См., в частности: *Моисеев Н. Н.* Человек, среда, общество. — М.: Наука, 1982.

Все это нам известно и памятно, и попытки «втиснуть многообразие жизни в прокрустово ложе модели» неизбежно вызывают настороженность. И действительно, при исследовании такого сверхсложного феномена, как человек, значение модельного метода может быть лишь вспомогательным. Это, однако, не означает, что он вовсе бесполезен. О возможностях приложения модельного метода к исследованиям «феномена человека» много писал в 1970—1980-е гг. Н. Н. Моисеев. Но он говорил о сложных математических моделях, разработка которых — дело неблизкого будущего. Однако и традиционные описательные модели могут оказаться важным подспорьем в исследованиях, если модели используются корректно, с учетом их возможностей и ограничений. Уже одно то обстоятельство, что исследователю приходится в явном виде формулировать свои исходные допущения и предпосылки, позволяет резко повысить методологический уровень рассуждений. А это далеко не единственная из эвристических возможностей модельного метода в гуманитарных исследованиях.

Но для плодотворного использования моделей в гуманитарных исследованиях нужно отчетливо осознавать естественные ограничения этого метода и понимать, когда его использование становится некорректным, а то и вовсе опасным. И здесь особенно поучительна более чем двухсотлетняя история моделей «экономического человека». Они почти сразу стали «жертвой» абсолютизации и некритического использования и в результате были сильно скомпрометированы. В конце концов, само понятие «человека экономического» стало для ученых-гуманитариев чуть ли не олицетворением вульгаризации.

А между тем некорректное использование каких-то профессиональных построений — это еще не основание отказываться от них. Да и те модели человека, которые создавались и создаются в рамках других дисциплин, страдают, как мы постараемся показать ниже, практически теми же недостатками. Однако естественные ограничения модели «экономического человека» таят больше опасностей, чем аналогичные ограничения других дисциплинарных моделей: эту модель чаще других пытаются представить не только как «истинную картину реальности», но и как основу для практических действий.

2.1.2. Модель «экономического человека» и ее недостатки

Концепция «экономического человека» служит традиционной методологической основой экономических исследований. Концепция эта основана на идее А. Смита о воздействии «невидимой руки» на эгоистичного предпринимателя, преследующего личный интерес и осуществляющего хозяйственную деятельность в условиях минимального

вмешательства государства в сферу рыночных отношений¹. Соответственно, модель «экономического человека» исходит из допущений об определяющей роли личного интереса экономического субъекта в мотивации его поведения и о компетентности экономического субъекта в собственных делах и характеризуется конкретностью анализа². Этическим оправданием эгоизма «экономического человека» служит отождествление его личной выгоды с общей пользой.

За двухвековой период в экономической теории разработано множество гипотез, уточняющих структуру предложенной А. Смитом модели. За это время ее исходные допущения заметно трансформировались: акцент на общественную пользу постепенно исчезает, а собственный интерес «экономического человека» абсолютизируется. Впрочем, тенденции трансформации этой модели удобнее представить в виде *табл. 5*.

Таблица 5. Эволюция модели «экономического человека» в экономической теории

Автор модели	Образ «экономического человека»	Взаимосвязи личного и общественного интересов	Сущность модели	Основные недостатки модели
Атомистический подход к «экономическому человеку»				
Классическая школа				
А. Смит	Эгоист, обладающий естественной свободой, которая ограничена совестью и общепринятыми нормами; производитель благ, стремящийся к собственной выгоде; гуманный, великодушный, наделенный способностью к самоконтролю	Преследование личного интереса само собой, посредством механизма «невидимой руки», ведет к возрастанию общественного блага	Имплицитная модель рыночной экономики, основанной на свободной конкуренции	Не учитываемая моделью возможность противоречия личного и общественного интересов; независимость средств к существованию от заслуг перед обществом; игнорирование поведения потребителей, в том числе обусловленного внеэкономическими факторами

¹ Смит А. Указ. соч.

² Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. — СПб.: Эк. шк. — 1998. — С. 68.

Д. Рикардо	Неуниверсальный человек с особой логикой поведения предпринимателя, отличной от логики поведения остальных людей, движимых привычками и инстинктами	Дифференциация личных и общественных интересов с учетом классовых различий	Имплицитная модель распределения доходов между основными социальными классами	Социальные проблемы анализируются в узкоэкономическом плане; применяется критерий эффективности утопического социализма, требующего совершенного предвидения
Д. Ст. Милль	Абстрагирующий от всех мотивов, кроме стремления к богатству, способный сравнивать эффективность различных средств для достижения цели	Допускается, что наибольшая сумма счастья всех может достигаться ценой принесения в жертву личных интересов	Дескриптивная модель, опирающаяся на априорные предпосылки и ориентированная не только на оценку действий по их результатам, соотносимым с принципом пользы, но и на соблюдение прав человека	Сведение человеческой природы к приобретательским, эгоистическим мотивам; оторванность от сферы производства; сведение экономического анализа к оценке благ; принятие в качестве допущения универсальной способности мгновенно реагировать на изменение условий
К. Маркс	С одной стороны, активный — управляющий рабочей силой и производственным процессом, с другой — пассивный собственник капитала, заинтересованный в «автоматическом» приращении прибавочной стоимости	Интересы индивида подчинены интересам общества	Модель, ориентированная на максимизацию равенства во владении ресурсами и распределении благ на основе общественной собственности на средства производства	Не позволяет учитывать личные предпочтения при удовлетворении потребностей, игнорирует роль творчества, инициативы и изобретательности в экономическом процессе, не учитывает фактор риска

Маржиналистская школа				
И. Бентам	Пассивный потребитель, управляемый чувственными внешними воздействиями и озабоченный лишь стремлением к наслаждению	Потребности оцениваются и сравниваются на основе целевой функции: «наибольшее счастье для наибольшего числа людей»	Гедонистическая модель увеличения общего блага в условиях ограниченных возможностей путем увеличения суммы наслаждения и уменьшения суммы страдания	Трудно количественно оценить и сооставить общую полезность разнородных потребностей; невозможно установить справедливую долю благ; нельзя учесть различие ценности той или иной конкретной пользы для богача и бедняка; допускаются действия, способные причинить вред небольшому числу людей
Г. Г. Госсен	Максимизирующий удовольствие, которое убывает по мере его повторения или продолжения	Конфликт личных и общественных интересов, обусловленный принятием полезности в качестве исключительного принципа	Модель максимизации предельной полезности в условиях ограниченных возможностей	Модель не универсальна, поскольку люди склонны неравномерно удовлетворять свои потребности и могут предпочитать одновременное удовольствие постоянному комфорту
К. Менгер	Действующий экономически рационально, субъективно определяющий ценность благ	Единство личных и экономически эффективных общественных интересов	Абстрактная модель, сопоставляющая полезность благ с затратами на их производство	Полученные решения без оговорок применяются к поведению реальных людей

А. Маршалл	Рационально действующий в условиях ограниченных ресурсов: рационально и последовательно стремится к реализации поставленной цели	Каждый субъект преследует свои собственные интересы, а интересы других игнорирует	Модель оптимизации использования ограниченных ресурсов для максимизации полезного эффекта	Статичность модели; предполагается наличие у субъекта полной информации, что нереалистично; учитываются только те формы поведения, которые поддаются измерению
В. Парето	Последовательный, строго следующий логике выбора	Все индивиды, стремясь к собственной выгоде, достигают взаимного равновесия интересов и выгод. Но при этом никакой личный интерес не может быть реализован без нанесения ущерба интересам других	Модель оптимизации индивидуальной полезности в пределах, заданных имеющимся запасом благ (или модель оптимизации размещения ограниченных ресурсов среди конкретного контингента субъектов с заданными потребностями)	Оптимальность — единственный оценочный критерий, а эгоистическое поведение — единственная основа выбора. Не учитываются: распределение благ; формирование общественных благ; ценности и мотивы предпочтений; интересы тех, кто не может участвовать в экономической деятельности. Функционирование системы в рамках данной модели не всегда этически оправдано: при парето-оптимальном состоянии «одни могут находиться в крайней нищете, а другие купаться в роскоши»

Л. Мизес, Л. Роббинс, Ф. Найт	Действующий рационально, согласно априорным принципам, которые, в свою очередь, логически выводятся из теории о человеческом поведении в условиях, приближенных к реальным	Вытеснение личного интереса «чистой» надличностной экономической рациональностью	Априорная модель рационального выбора, способная задним числом объяснить любое человеческое поведение	Необходима обширная информация о последствиях различных поступков, которые невозможно предвидеть и оценить с достаточной точностью; не позволяет прогнозировать
Неоклассическая школа				
Г. Беккер	Обладает неизменными во времени вкусами и предпочтениями, а также всеобщими качествами, присущими людям вне зависимости от исторических условий существования	Считается, что рациональное поведение человека может быть ориентировано на общественные интересы	Модель рационального выбора, опирающаяся на концепцию накопления капитала	Повышенная абстрактность модели и ее относительная независимость от реальности; учитывает иерархию будущих предпочтений человека, которая ему самому на момент принятия решения не известна
В. Х. Меклинг	Изобретательный, испытывающий вместе с тем внешние ограничения; ожидания имеют тенденцию к максимизации	Обезличенный характер отношений; выбор индивида ориентирован на личную цель, а интересы других людей не принимаются во внимание	Депсихологизированная модель человека, стремящегося к максимизации собственной выгоды, не обязательно денежной («полезности»)	В качестве основы принята исключительно эгоистическая мотивация. Деятельность человека подчинена одной-единственной цели — повышению собственного благосостояния. Модель служит вспомогательным эвристическим средством анализа рыночных процессов и не предназначена для объяснения реальности

П. Самуэльсон	Потребитель, делающий непротиворечивый выбор, предпочитая один вариант другому	Экономическая рациональность, не противоречащая общественному интересу	Модель соблюдения условий непротиворечивости выбора в ситуации колебания цен пропорционально спросу	Не учитывается информация о потребностях и об альтернативных издержках выбора
Синтезированно-неоинституционалистская школа (в т.ч. инновариация принципа «laissez — faire»)				
Ф. Хайек	Приспосабливающийся к неопределенности, соблюдающий общий порядок, который не является продуктом человеческого разума, а возникает спонтанно; конфликтующий с другими «экономическими людьми»	Общественные интересы реализуются в рамках социальных институтов, вырабатывающих общие беспристрастные правила и нормы	Модель рыночного процесса как игра по известным правилам, результат которой зависит от случая и стратегий участников; в этой игре потребности, орудия труда и ресурсы заданы	Неустранимость фактора случайности; ошибочность допущения, что общие правила и нормы являются достаточным условием для обеспечения свободного общества
И. Шумпетер	Предприимчивый, способный к творчеству; самооценочность прибыли невелика. Согласно созданной им «инновационной теории предпринимательства» мотивы предпринимателя совершенно нерациональны или основаны на ином рационализме, связанном с такими понятиями, как саморазвитие личности, успех, радость творчества, преодоление трудностей ...	Интересы сообществ и индивидов могут в чем-то совпадать, а в чем-то конфликтовать; причем относительный баланс совпадений и конфликтов может меняться. Реализация общественных интересов рассматривается в рамках концепции демократического представительства и политического рынка, управляемого рациональными решениями его участников	Модель «созидательного разрушения», в которой «невидимая рука» рынка превращает выгоды прогрессивного удачливого новатора в экономический прогресс для потребителя	Не объясняет внерыночные механизмы отношений обмена; не учитывает многообразие мотивов поведения

Холистический подход к «экономическому человеку»				
Макроэкономическая теория Дж.М. Кейнса				
Дж. М. Кейнс	Недостаточно информированный и обладающий надындивидуальной рациональностью	Решения принимаются небольшой группой образованной буржуазии, руководствующейся бескорыстной заботой об общественном благе	ИмPLICITная модель совокупности хозяйствующих субъектов; модель стимулирования спроса, который складывается из потребительского спроса, зависящего от соотношения потребляемой и сберегаемой частей дохода, и инвестиционного спроса, определяемого соотношением между «предельной эффективностью капитала», т. е. ожидаемой нормой дохода от инвестиций, и нормой банковского процента	Требует от субъекта полной информированности; предполагает мгновенную реакцию; не учитывает эффекты внеэкономических воздействий
Маржиналистская школа				
Л. Вальрас	Компетентный рационалист, максимизирующий полезность	Взаимосвязь интересов человека и общества реализуется на основе разделения труда	Модель общего экономического равновесия, которое соответствует совпадению оптимальных значений целевых функций потребителя и производителя. Модель имеет три уровня: — структурный, представленный функциями предпочтения и производственными функциями;	Функция полезности применяется к совокупности субъектов, а конкретные субъективные оценки и предпочтения теряют смысл; высокая степень абстрагирования, упрощающая представления о мотивации и рациональности; статичный характер равновесия;

Л. Валлас	Компетентный рационалист, максимизирующий полезность	Взаимосвязь интересов человека и общества реализуется на основе разделения труда	— поведенческий, где максимизируются индексы предпочтения потребителей и чистая прибыль производителей; — счетный, на котором определяется количественное равенство между спросом и предложением по каждому благу	предположение о мгновенной реакции на изменение условий равновесия; предположение о единой системе цен, способной обеспечить моментальный переход к состоянию равновесия; предположение о централизованном рынке с известными совокупным спросом и совокупным предложением
-----------	--	--	--	--

Институционально-социологическая школа

Т. Веблен	Одновременно и пассивный потребитель, и активный деятельный человек; не только максимизирует полезность, но и формирует цели своего развития и систему ценностей	Индивидуальные цели формируются в этико-правовом контексте, а средствами их достижения служат социальные институты	Модель максимизации общественного благосостояния путем выравнивания доходов на основе закона предельной убывающей полезности	Высокая степень абстрактности
Д. Коммонс	Следующий привычке и обычаю	Индивидуальные интересы согласуются с общественными с помощью социальных институтов	Модель согласования действий индивидов с помощью «действующего коллективного института»	Невозможно добиться всеобщей удовлетворенности

Неоклассическая школа

Г. Саймон	Ограниченно рациональный (вследствие ограничений интеллекта и вычислительных возможностей), самостоятельно выбирающий удовлетворительный вариант решения из набора альтернатив	Гармонизация индивидуальных и общественных интересов путем активного и непрерывного поиска возможностей реализации личных целей	Бихевиористская модель ограниченной рациональности, учитывающая процесс принятия решений	Высокая степень абстрактности; действия индивида определяются собственными предпочтениями, на которые этические нормы никак не влияют
-----------	--	---	--	---

Р. Хайнер	Обладающий ограниченной рациональностью и адекватно реагирующий на любое изменение окружающих условий	Приспособление индивидуальных интересов к общественным путем ожидания благоприятных условий для применения готовых наборов правил поведения, способствующих реализации личных целей	Модель инерционного поведения, предполагающая подбор из готовых наборов правил поведения того, что наиболее приемлемо в возникшей ситуации; замена правил обосновывается с помощью формулы универсального условия надежности	Не учитывает возможность оппортунистического поведения и альтруистической мотивации
М. Фридман, Ф. Махлуп	Действующий рационально, но мотивы поведения неизвестны	Наличие связи между экономической свободой и свободой общества	Инструменталистская модель; ее компонентами являются как постулируемые качества человека, не нуждающиеся в экспериментальной проверке, так и условия, соответствующие наблюдаемой реальности	Не позволяет понять, объяснить и предсказать поведение человека
Дж. Шекл	Учитывающий при формировании системы своих предпочтений влияние внешних условий	Приоритет общественных интересов перед индивидуальными; рассматриваются те личные цели, которые полезны для общества	Детерминистская модель максимизации совокупной полезности для общества, позволяющая делать выбор, обусловленный функционированием целостной системы общего равновесия; в этой модели субъект выбирает и цель, и средства ее достижения	Высокая степень неопределенности; непредсказуемость выбора из-за изменчивости и несовместимости предпочтений; волюнтаристский подход к выбору как к беспредпосылочному явлению

Х. Лайбенштайн	Недостаточно информированный и обладающий переменной рациональностью	Конфликт возвышенных стремлений и общественных норм поведения с физиологическими потребностями человека и его стремлением к экономии сил	Модель максимизации эффективности за счет интеллектуального потенциала индивидов	Трудности измерения эффективности
----------------	--	--	--	-----------------------------------

Источники: Автономов В. С. *Модель человека в экономической науке*. — СПб: Эк. шк., 1998. — С. 49, 51, 92, 173, 186, 203;

Козловски П. *Этика капитализма. Эволюция и общество: Критика социобиологии / Пер. с нем.* — СПб: Эк. шк., 1996. — С. 38;

Джордж Р. Т. *Деловая этика: В 2 т. / Пер. с англ.* — СПб: Эк. шк.; Прогресс, 2001. Т. 1. — С. 285;

Франк Р. Х. *Микроэкономика и поведение / Пер. с англ.* — М.: ИНФРА-М, 2000. — С. 55;

Алле М. *Условия эффективности в экономике / Пер. с франц.* — М.: Наука для общества, 1998. — С. 214.

Анализ эволюции моделей «экономического человека» позволяет судить о некоторых тенденциях трансформации исходной модели А. Смита. Это прежде всего:

- упрощение, формализация, деморализация и депсихологизация моделей¹;
- последовательное утверждение безличного характера экономических отношений, все большая изолированность субъектов частных интересов и одновременно усиление их зависимости от конъюнктуры рынка (в результате место «личного интереса» экономического субъекта незаметно заняла безличная «экономическая рациональность»);
- искажение образа реального человека: его качества все больше отдаляются от этических ценностей, которые в моделях подменяются «системными конструктами» — абстрактными свойствами, которые сами являются производными от авторской модели рыночных отношений².

¹ Автономов В. С. «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспекты // *Мировая экономика и международные отношения*. — 1997. — № 12.

² Там же. — С. 204.

Такая эволюция модели привела одновременно и «к расширению предмета экономической теории, превратив ее из эмпирической в чистую теорию рационального выбора», и к сужению этого предмета, сводимого теперь к рассмотрению исключительно рациональных качеств личности. Сосредоточившись на проблеме максимизации индивидуальной полезности, современная модель «экономического человека» превращается в отражение и одновременно в ориентир для процессов, свойственных экстенсивно растущей, а отнюдь не инновационной экономике. Кроме того, данная модель, в отличие от исходной версии А. Смита, совершенно нейтральна к этико-правовым проблемам экономики — а в реальной экономике эти проблемы в последние десятилетия приобрели гигантские масштабы (современная Россия в этом отношении не исключение, а лишь один из наиболее ярких и показательных примеров)¹. Особые проблемы возникают из-за того, что эта модель рассматривается уже не как чисто исследовательский инструмент, а как основа для хозяйственного управления в целом. А в этом качестве она, как и любая чисто дисциплинарная модель, неадекватна, причем тем более неадекватна, чем более рафинирована, т. е. в каком-то смысле более совершенна в профессиональном отношении. Причин такой неадекватности много, и они достаточно очевидны, хотя и не всегда принимаются во внимание, в том числе и самими создателями моделей.

Здесь можно сослаться, в частности, на получившую большое влияние в последние десятилетия теорию иерархии потребностей американского психолога А. Маслоу. Правда, тот же В. Парето предложил формальную модель эффективных, или «справедливых», компромиссов, но без учета внеэкономических факторов приложить эту модель к реальным ситуациям конфликта интересов оказалось невозможным. Почему?

- все явления рассматриваются как чисто экономические, в то время как реальная жизнь людей протекает в многомерном пространстве, измерения которого влияют на всю хозяйственную деятельность (так, качество жизни людей наряду с материальными содержит физиологические, интеллектуальные, творческие, духовно-нравственные, политические и иные составляющие, к изменению которых модель «экономического человека» не чувствительна);
- модель не учитывает влияние неэкономических факторов собственно хозяйственной деятельности, тогда как современный

¹ См.: Сен А. Об этике и экономике / Пер. с англ. — М.: Наука, 1996. — С. 114—116.

рынок подразумевает не только экономическую свободу, но и определенные социальные, экологические, правовые, этические и иные требования к поведению субъектов (гармонизация сталкивающихся интересов, дифференциация доходов, положения слабо обеспеченных, экология территорий вблизи предприятий);

- цели экономических субъектов воспринимаются как заданные, не учитывается, что люди свободны в выборе своих предпочтений, которые являются производными от ценностей общества (эти ценности сказываются на целях деятельности экономического субъекта, отсюда возникает потребность их этического обоснования, что не может быть реализовано с помощью модели «экономического человека»);
- модель ориентирована на получение материальных средств, необходимых для удовлетворения заданных потребностей человека, т. е. исходно статична; но и повседневный опыт, и специальные исследования показывают, что по мере удовлетворения основных «витальных» потребностей возрастает роль других потребностей, не вытекающих из экономики, не поддающихся определению и прогнозированию в рамках экономических моделей, но решающим образом влияющих на экономику, следовательно, и с этой точки зрения проблемы экономического анализа не решить без перехода на уровень этики, политики, права, религии, экологии и т. д.;
- не учитывается зависимость реализации личного интереса человека от поведения других людей, это приводит к тому, что «в реализации эгоистического выбора внутри сообщества людей, имеющих разные цели, цели каждого могут быть достигнуты в меньшей степени, чем если бы они руководствовались другим (не эгоистическим) правилом поведения;
- безразличие модели к нравственным регуляторам поведения не позволяет даже ставить проблемы роли нравственного фактора в экономике и деформаций в системе рыночных отношений от неэтичного поведения рационально устремленных субъектов.

По причине отмеченных недостатков модель «экономического человека» не только не может служить для объяснения реальности (на что нередко претендует), но и весьма ограничена в своих возможностях как вспомогательный инструмент анализа рыночных процессов (рис. 1).



Рис. 1. Структура модели «экономического человека», исповедующего исключительно принцип максимизации собственной полезности.
Характеристика модели — замкнутая

Она не может применяться в системах управления экономикой инновационного типа, которая представляется как процесс постоянного «подтягивания» хозяйства до уровня опережающих потребностей, которые не постулируются, а выявляются научными методами в глубинах общественной жизни.



Рис. 2. Структура комплексной модели человека, ориентированного на нравственные ценности и выполняющего этические требования.
Характеристика модели — открытая во внешнюю среду

Более адекватной могла бы быть комплексная модель, учитывающая индивидуальные склонности и предпочтения человека и чувствительная к влиянию внеэкономических факторов (рис. 2). При ее

построении разумно использовать имеющийся опыт и обратиться к рассмотрению моделей человека, предлагаемых в различных общественных науках.

2.1.3. Модели «неэкономического человека» в экономической сфере

Появление таких моделей связано с обособленным развитием отдельных научных направлений, для каждого из которых характерно свое представление о человеке, его первостепенном благе и логике поведения. В каждой общественной дисциплине выстраивается специфичная модель, где акцентируются те свойства индивида, которые составляют главный интерес для данной отрасли знания.

Современной науке известны, как минимум, модели «психологического», «социологического» и «политического» человека (табл. 5). От модели «экономического человека» их отличает меньшая абстрактность, признание неустранимой неопределенности; внимание к внутренней мотивации поведения индивида; изучение выбора не только в связи с ожидаемыми результатом, но и с точки зрения самого процесса выбора; признание роли привычек, традиций и правил в принятии решений; признание возможности несовпадения рационального решения с оптимальным состоянием¹.

Общими недостатками таких моделей являются узкая специализация, специфичность, противоречивость и описательный характер, что не позволяет применять ни одну из них в качестве системного представления экономических процессов.

Модели «социального человека». Впервые такие попытки предпринимались в учениях исторической школы (Б. Гильдебрандт, К. Книс и др.). В качестве альтернативы модели «экономического человека» была предложена модель «социального человека», в которой индивид представлялся как продукт цивилизации. В дальнейшем эта модель использовалась для реализации институциональных концепций. В ходе их эволюции модель становилась более сложной и конкретной. В современной экономике предложено много модификаций таких моделей: модель инерционного поведения Хайнера, модель поиска и принятия удовлетворительного варианта Саймона, рамочного порядка Сутора, «правил» и «ходов» игры Хомана, принятия решения Фритцше и др.

Они нацеливают либо на идентификацию каким-нибудь из способов этической допустимости принятия управленческих решений, либо

¹ Автономов В. С. Указ. соч. — С. 167—169, 204.

на ограничение этико-правового пространства, в пределах которого протекает хозяйственная деятельность.

Таким образом, в современной экономической теории сложились две полярные идеологии, опирающиеся на модели «экономического» и «социального человека» (табл. 6), понятые в большинстве случаев не в первоначальном смысле, а как модели «эконоцентричного человека» и человека «социологизированного». Эти различия обусловлены различными доминирующими признаками экономического мировоззрения — либерально-индивидуалистическим или социально-дирижистским. Попытки соединить их в абстрактную модель человека с типичной в рамках единой теории, будь то с помощью диалектического восхождения (как у Маркса) или путем их «мирного сосуществования» (как у Маршалла), не дали пока готовых к применению результатов.

Таблица 6. Сравнительный анализ хозяйственных идеологий в рамках моделей «экономического» и «социального человека»

Параметр	«Экономический человек»	«Социальный человек»
Основы идеологии	Классическая школа	Историческая школа
Практическая реализация	США	Германия, Япония
Статус хозяйства в системе общественных отношений	Хозяйство — «это система обеспечения товарами, [которое] должно хозяйствовать, а не соответствовать моральным нормам»	Хозяйство — это часть целого общественного организма. Укорененность хозяйства в системе этических ценностей общества
Этическая ценность	Свобода	Солидарность
Экономический субъект	Автономно действующее хозяйствующее лицо	Сообщество, объединенное единым интересом
Взаимоотношения субъекта и общества	Цели ставит субъект, а средства их достижения определяет общество	Цели задаются сообществом с учетом интересов общества
Природа целей хозяйствования	Разум	Разум, эмоции, ценности, традиции
Цель хозяйствования	Удовлетворение потребностей	Достижение интересов сообщества

Мотивы действий индивида	Эгоизм	Эгоизм, справедливость, ориентация на нравы и обычаи сообщества
Принцип хозяйствования	Индивидуализм	Взаимодействие
Идеал хозяйственной организации	Свободный рынок	Корпоративное устройство
Характер хозяйственной организации	Универсальный	Специфичный, учитывающий национальные, корпоративные, иные условия
Роль государства	Минимальное государственное вмешательство, включающее разработку хозяйственного законодательства	Государственное вмешательство в форме умеренного реформизма и социальной опеки
Конкурентная политика	Разукрупнение монополий	Концентрация частной собственности
Тип хозяйственного устройства	Хаотичная конкуренция всех со всеми	Всеобъемлющий хозяйственный порядок, основанный на дисциплине
Средства	Материальные стимулы	Привычка исполнения долга
Вид ответственности за результаты деятельности	Полная ответственность	Солидарная ответственность
Справедливость вознаграждения	Зависимость величины вознаграждения от предпринимательской активности и успеха	Оценка вклада индивида в достижение общих целей

Источники:

Веблен М. Теория праздного класса. — М., 1984. — С. 204;

Козловски П. Принципы этической экономики — СПб: Эк. шк., 1999;

Петрунин Ю. Ю., Борисов В. К. Этика бизнеса. — М.: Дело, 2001.

Особое место в общественных науках занимает **модель «духовного человека»**. М. Веблен, считая, что социальные институты сковывают

творческие способности людей, подчеркивал регулирующую роль религии, «привычных способов осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество». Его модель отличается от других тем, что она является не инструментом, а результатом исследования, приводящим к обоснованию ценностей и целей поведения человека, в то время как другие модели пытаются предсказывать его поведение на основе акцентирования какого-либо одного из качеств личности. Несмотря на многие преимущества, использование модели «духовного человека» в современной экономике имеет ряд ограничений: во-первых, из-за глобализации, способствующей развитию деловых отношений среди представителей разных религиозных конфессий; во-вторых, из-за невозможности применить абсолютные нравственные ценности в ситуациях конкретного нравственного выбора.

Выход из «тупика моделей» многие современные исследователи видят в возрождении в экономике целостного взгляда, присущего общественной мысли античного и средневекового периодов. Для этого необходима комплексная модель человека. И чтобы ее построить, предлагается:

- восстановить «каналы» взаимопроникновения научных знаний различных отраслей, устранить искусственно возникшие противоречия среди предложенных моделей человека;
- разработать систему показателей справедливости, взаимосвязанных с показателями эффективности, которые можно использовать в задачах оптимизации;
- разработать процедуры этико-правового сотрудничества, нацеленного на выявление интересов и достижение их консенсуса;
- создать новые информационные технологии, позволяющие вести согласовательные процедуры, получать, накапливать, систематизировать и обобщать информацию о требованиях этичности тех или иных аспектов хозяйственной деятельности;
- формулировать на основе обработанной информации конкретные принципы справедливости и устанавливать соответствующие им показатели;
- вести контроль их соблюдения, выявлять несовершенные и устаревшие принципы и при необходимости обновлять их;
- разрабатывать этико-правовые нормы и нормативы справедливых экономических действий.

В заключение данного параграфа нужно вкратце упомянуть проблематику экономической антропологии, дисциплины, точнее, субдисциплины, которая трактуется как «наука о неэкономической мотивации

хозяйственной деятельности»¹. Создателем этой дисциплины является выдающийся американский ученый К. Поланьи, хотя в ее разработке участвует немало талантливых исследователей (М. Саллинз, В. Нил и др.).

Для полноценного представления о применимости экономической антропологии к исследуемым проблемам следовало бы проследить ее эволюцию. В наиболее развитых системах исследований о культуре, на стыке философских наук и достижений искусства, в продолжение развития культурологической ветви современной гуманитарной науки была со временем сформирована культурная антропология. Эта область знаний пришла к исследованию человека, образно выражаясь, сверху. То есть из сфер развитой духовности, культуры и искусства были предприняты попытки выкристаллизовать образ типичного (а значит, и отличного от типа) человека. Эта направленность исследований «сверху» была невообразима высока и абстрагирована для человека существующей хозяйственной реальности, но потребность к практическим параметрам исследований привела со временем к более «приземленной» конкретизации культурной антропологии. Таким образом была определена экономическая антропология. Имея в потенциале огромный объем фактического материала в культурологической сфере, она, тем не менее, все еще остается высоко в абстракциях по отношению к человеку хозяйственной реальности. Но, что приоритетно для экономической антропологии, она позволит в полной мере с большим опытом в исследованиях внедрить в исследования феноменологическую методологию, ориентированную на научность знания с точки зрения его установочных предпосылок. И данный метод во многом достижим лишь благодаря специфично используемому в искусстве индивидуализированному вверению истинного знания, что для научной сферы остается неизвестным, незнакомым и потому нереализуемым приемом описания особенного объекта исследования — человека — интересного в своих проявлениях и за пределами научного знания.

Широта охвата и «аффилированность» с культурной антропологией вызвала немалое противодействие в научных школах. Представлялось, что, судя по названию, экономическая антропология должна заниматься человеком и его экономическими деяниями и делами. Но не выглядит эта наука описывающей человека, и не занимается она проблемами его жизни, как этого хотелось бы ученым-экономистам.

Занимается экономическая антропология главным образом тремя проблемами: 1) исследование различных институтов, посредством

¹ Поланьи К. – Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. - СПб, 2002. С. 175.

которых общество «укрощает», регулирует экономическую жизнь людей; 2) исследование возможных форм трансформации рынка в социально контролируемую экономику; 3) исследование пагубных последствий на общество, природу и человека свободного саморегулирующегося рынка.

Основным в экономической антропологии является сокрушительная и тотальная критика идеологии и практики свободного саморегулирующегося рынка; местами эта критика по своему пафосу и глубине приближается даже к марксизму. К. Поланьи аргументированно доказывает, что свободный рынок разрушает общество, превращая его в непрерывно воюющие друг с другом классы, запускает механизм деградации человека. Рынок чудовищно искажает человеческую жизнь, превращая в товары то, что товаром не является и быть не может. Товар — это продукт труда, пущенный на продажу. Но природа — это не продукт труда, хотя капитал делает ее товаром; не является товаром и человеческая жизнь, ибо человек «производит» ее не для купли-продажи; не являются товарами и духовно-моральные ценности, ибо они возникли не для рынка, а для регуляции и совершенствования человеческого бытия. А коль скоро все эти нетоварные реалии стали товаром, то вместе с прибылью они стали продуцировать глобальные кризисы. «...Катастрофические сдвиги, вызванные подобными процессами, разрушают человеческие связи и грозят уничтожением естественной среды существования человека»¹.

Но мощный критический запал экономической антропологии быстро иссяк. Нельзя не согласиться с выводами отечественных исследователей: «В конце 1970-х — начале 1980-х гг. в экономической антропологии намечаются кризисные явления. Прежде всего, стало выходить гораздо меньше статей. За опровержением неоклассического подхода не последовало создания собственного инструментария и собственной теории. В связи с этим ряд экономистов обращаются к марксистской теории...»².

Действительно, многое из «нововведений» экономической антропологии глубже, точнее и прагматичнее раскрыто в социально-экономической теории марксизма.

К. Маркс считал, что искалеченные рынком люди могут исцелиться лишь посредством всемирной революции. Даже если это и не так, но теоретически революция давала концептуальный повод для формирования фактора позитивных ожиданий. А что делать экономическому человеку, которому экономическая антропология раскрыла ужасающую

¹ К. Поланьи. Великая трансформация. — СПб, 2002. — С. 54.

² См.: Сен А. Об этике и экономике / Пер. с англ. — М.: Наука, 1996. — С. 170.

правду о его положении без научного анализа и рекомендаций, предполагая лишь, что как-то будет сформирована социально ориентированная рыночная экономика? Широта охвата и комплекс неразработанных проблем экономической антропологии отчасти привели к ее нивелированию со стороны других исследователей.

Выход, видимо, нужно искать на путях анализа объективной логики развертывания самой экономической деятельности экономического человека, который вынужден был этой логикой стать из морального субъекта экономически ангажированным человеком. Который позднее будет принужден этой же логикой усваивать элементы коллективистского, общественного, социо-альтруистического поведения и становится субъектом формирования собственной социально-интегрированной жизни.

2.2. Моделирование экономического поведения человека в аспекте современности

2.2. 1. Специфика экономического поведения в условиях информационной экономики

К настоящему времени сформировалось направление исследований, рассматривающих технику и технологии как особый социальный феномен¹. В рамках этого направления исследуются этапы мирового технического развития в связи с изменением роли человека в мировом хозяйстве. Причина перемен в функционировании экономического человека исследователям видится в доминировании информационно-коммуникативных технологий (ИКТ)².

«Информационно-коммуникационные технологии, — пишет А. Пороховский, — внесли существенные изменения в жизнь современного человека, оказали значительное воздействие на рыночный механизм, способствовали дальнейшему развитию разделения труда, специализации, кооперации, комбинирования и диверсификации в экономике»³.

Анализ литературы показывает, что производимые разными авторами оценки степени и знака влияния ИКТ на экономическое поведение человека далеко не однозначны. Это, на наш взгляд, объективно обусловлено многообразием последствий, возникающих в ходе

Новая технократическая волна на Западе. — М., 1986; *Паринов С. И.* К теории сетевой экономики. — Новосибирск, 2002; *Парсонс Т.* О социальных системах. — М., 2002 и др. *Янсен Ф.* Эпоха инноваций. — М., 2002. — С. 33—39.

¹ Экономический рост и вектор развития современной России. — М., 2004. — С. 14.

практического применения этих технологий. Например, Ю. Яковец замечает, что целый ряд новых технологий служит основой для возникновения феномена квазиренты как одного из современных вариантов рентных доходов участников хозяйственного процесса¹. Под квазирентой он понимает «сверхприбыль, устойчиво (но на ограниченный период) получаемую при использовании воспроизводимых, не связанных с эксплуатацией природных ресурсов факторов воспроизводства: технологических, по сути — инновационных в период распространения новых, более эффективных технологий»². ИКТ приносят с собой громадное количество новых рисков, начиная с деформации личности экономически активного человека. В своих основаниях деформации личности «уходят» в виртуальную реальность Интернета.

С появлением современной информационной техники, отмечает Ю. Яковец, изменилось все, она резко усилила социальную динамику и явилась принципиально новым фактором мировой истории; эти изменения не сравнимы ни с чем, что известно людям из последних 5 тыс. лет. Под рентными доходами Ю. Яковец понимает доходы, базирующиеся на сверхприбыли от использования сравнительно устойчивых благоприятных факторов производства. «В условиях глобализации экономики возрастает роль мировой природной ренты, экологической антиренты, технологической и финансовой квазиренты»³.

Ж. Эллюль, рассматривая технику как новую среду обитания человека, считает современное состояние этой среды («автономизировавшаяся техника») негативным результатом неправильной ориентации на массивный рост техники во всех мыслимых направлениях⁴. Этот рост продолжался вплоть до 70-х гг. XX в., в результате «природа оказалась демонтирована, дезинтегрирована наукой и техникой», и техника превратилась в «фактор порабощения человека», хотя гипотетически она могла бы быть фактором его освобождения. Ориентация технического развития может быть изменена посредством «технической мутации», которую, как считает Ж. Эллюль, способны обеспечить современные средства автоматизации и информатизации (т. е. роль катализатора технической мутации в нужном направлении он отводит ИКТ). Но для этого, подчеркивает он, нужна «подлинная революция по отношению к государству и автономизировавшейся технике», заключающаяся в захвате «позитивных потенций современной

¹ Яковец Ю. В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении. — М., 2003. — С. 84.

² Там же. — С. 12.

³ Там же. — С. 11.

⁴ Новая технократическая волна на Западе. — М., 1986.

техники и их полной переориентации в целях освобождения человека». Если же будет продолжаться движение по нынешнему пути огосударствления техники, «к которому мы идем быстрыми шагами», то «информатика, сросшись с бюрократической властью, застынет несокрушимой глыбой. Это исторический тупик человечества»¹.

Идея о коэволюции технологий, структуры фирм и отраслей, с одной стороны, и изменений в сознании человека, развивающихся как ответ на изменение экономических условий, стимулов и воздействий, с другой — представляется достаточно интересной. При этом необходимо учитывать, что изменения структуры личности редко являются прямым следствием внедрения и развития новых технологий. Признавая существенное влияние новых технологий на развитие личности, мы считаем необходимым избегать «технологического детерминизма». Не технологии являются причиной глубинных социально-экономических и личностных процессов, не технологии делают неизбежным возникновение новых тенденций в развитии человека, и тем более не существует линейной зависимости социально-экономического развития общества от технологических изменений. «На самом деле, технология сама по себе не является причиной тех или иных изменений. Она, по сути, выступает в качестве проводника и ускорителя. Она делает возможной новые структуры, новые организационные и географические образования, новые продукты и новые процессы, не делая при этом неизбежным то или иное развитие событий»². В зависимости от типа технологии ее использование оказывается необходимым либо для деятельности человека в рамках конкретного отраслевого рынка, либо для его деятельности на глобальном рынке (современные ИКТ, как в свое время телефон, в основном относятся к таким «общезначимым» технологиям).

Определение ресурса глобального влияния в экономической литературе до сих пор является дискуссионным. В экономике предприятия это определение часто заменяется факторами производства (средства производства, человеческий труд и материалы). Под фактором производства понимают товар, который по экономическим или техническим причинам требуется для производства новых товаров или услуг. Поскольку существует ограниченность производственных факторов и при этом требуются затраты, существует необходимость в эффективном их применении и оптимальном, с точки зрения целей их использования, размещении.

¹ Там же. — С. 148, 150.

² Там же. — С. 148.

Выводы Комиссии по федеральному документообороту США о принципиально новой роли информации как ресурса, определяющего поведение экономического субъекта на современных рынках, дополнительно способствовали широкому признанию нового термина в зарубежной научной литературе. По сути, множество авторов стали использовать этот термин как синоним термина «постиндустриальная экономика»¹. Знак равенства, поставленный между этими терминами, означал противопоставление «информационного общества» обществу индустриальному и соответствующей ему экономической системе, в которой материальные ресурсы являются основным благом. Основная гипотеза, защищаемая сторонниками идеи «информационной экономики» как принципиально нового этапа, состоит в том, что главным благом становятся нематериальные ресурсы, среди которых информация занимает центральное место.

На наш взгляд, ни термин «информационная экономика», ни термин «постиндустриальная экономика» не являются исчерпывающими, дающими возможность адекватного описания происходящих процессов. Скорее следует согласиться с мнением А. Неклессы о возникновении пространства «некоего другого индустриализма, развившегося на основе не столько научно-технических или промышленных, но преимущественно социогуманитарных и когнитивных технологий», строящего в уникальной по открывшимся возможностям информационно-коммуникационной среде «виртуальные, но одновременно вполне материальные города и предприятия. Виртуальные, с точки зрения совокупного объема материальных активов, однако более чем реальные, если измерять их весомость... по такой признанной шкале, как уровень рыночной капитализации»².

На уровне терминологии используются два, на первый взгляд, сходных слова, ошибочно используемых некоторыми исследователями как взаимозаменяемые. Речь идет о терминах «информационная экономика» и «экономика, базирующаяся на знаниях».

Отметим, что в упомянутых выше документах Комиссии по федеральному документообороту США речь шла об информации как ресурсе. Эта точка зрения широко распространена, в том числе среди российских ученых. Так, Т. Николаева дает следующее определение: «Информация — это знания, прямо или опосредованно передаваемые от одного субъекта к другому, в результате чего снижается или сужается неопределенность ситуации, в которой оказался субъект. Информация

¹ Николаева Т. П. Информационная экономика и тенденции ее развития. Дис. док. экон. наук. — СПб, 1999. — С. 6.

² Неклесса А. Люди воздуха, или Кто строит мир. — М., 2005. — С. 13.

размещается на носителях — биологических или вещественных, передается по проводникам — естественным или специально созданным. Информация является основным производительным ресурсом в условиях информационной экономики»¹. Акцент на информацию как на ресурс сыграл определенную положительную роль, придав импульс развитию целого ряда новых «информационных» отраслей (например, маркетинговых исследований, справочных коммуникаций). Однако в целом такая расстановка акцентов способствует существенному смещению вектора развития мировой экономики в сторону от оптимальной траектории, консервируя в менталитете и деятельности экономических агентов «поточный», «конвейерный», подход к использованию всех видов ресурсов.

Информация и знания, безусловно, являются сопряженными понятиями. Х. Демсец и К. Эрроу, которые еще в 60-е гг. XX в. указывали на четкую взаимосвязь между информацией и знаниями, с одной стороны, и ростом экономической эффективности — с другой, выстраивают следующую логическую цепочку: информация создает продуктивное поле для изобретений, позднее стимулирует производство новых знаний, что способствует оптимизации размещения материальных ресурсов и зарождению других изобретений². А. Фоскетт предложил проводить различие между информацией и знанием на основании одно- и многосубъектности обладания соответствующим ресурсом, определив это различие следующим образом: «знание — это то, что знаю я, информация — то, что знаем мы»³. Аналогичный подход косвенно прослеживается в формулировке Ф. Махлупа: «производство новых знаний не закончено до тех пор, пока они не переданы другому и не являются более достоянием одного человека»⁴, «Любая информация в обычном значении этого слова есть знание, хотя не всякое знание можно назвать информацией»⁵. Таким образом, информация определяется как некое подмножество знания, а последнее является более широким понятием по отношению к понятию информации.

Информация всегда является неким законченным набором, в то время как знание предполагает открытость, незавершенность. Отсюда процесс генерации знания невозможно проанализировать в рамках парадигмы переработки информации. Процесс передачи знания вынужденно предполагает не только фиксирование знания в эксплицитной

¹ Николаева Т. П. Указ. соч. — С. 20.

² Информационное общество: аналитический обзор / ИНИОН РАН. — М., 2000. — С. 52.

³ Там же.

⁴ Махлуп, 1966. — С. 43

⁵ Информационное общество... — С. 53.

форме (вербальной, в форме разнообразных документов и т. д.), но и формирование механизмов трансфера имплицитного знания, имеющего значение для создания особого потенциала конкурентоспособности в виде ключевых компетенций, не поддающихся прямому копированию со стороны конкурентов. Внутренний трансфер знаний должен также предусматривать способы такого его распределения среди потенциальных получателей, чтобы их способности могли комбинироваться наиболее эффективным образом (этот же принцип, как будет показано ниже, необходим и при организации трансфера знаний в рамках межфирменного сетевого взаимодействия).

При этом следует учитывать, что даже при усвоении эксплицитного знания, сведенного к правилам и порядкам осуществления действий, интернализация не всегда возможна: для этого субъект должен обладать знанием определенного контекста или опытом подобного усвоения — так называемой способностью к усвоению.

Одним из результатов технологического прогресса стал такой феномен, как передача информации между человеком и компьютером, а также между компьютерами. С учетом этого современные коммуникации можно определить как обмен информацией между людьми, людьми и машинами или между машинами. Вследствие того что отдельные индивиды и организации связываются между собой посредством компьютерных сетей, традиционная взаимосвязь экономики товаров и услуг и экономики информации теряет силу, и информация может получить самостоятельность. Таким образом, информация как экономическое понятие приобретает в современных условиях целый ряд важных черт, которые служат основой возникновения свойств информации как товара и как нематериального актива.

Понятие нематериальных активов, прежде всего инноваций и знаний, приобретает существенное значение в динамической постановке, ставшей новой ступенью в развитии экономической теории по сравнению с неоклассическим подходом. Популярная в последние годы эволюционная теория фирмы, используя предпосылки неопределенности и ограниченной рациональности (ключевые предпосылки новой институциональной экономической теории), соединила концепции неявного знания и организационных рутин с динамической концепцией конкуренции Й. Шумпетера. Центральная для этой теории идея, что организационные способности основаны на рутинных, которые эксплицитно непознаваемы, но создаются и улучшаются путем повторения и практики и которые потому крайне сложны для копирования другими фирмами, играет ключевую роль в ресурсном подходе к стратегическому управлению.

Понимание разницы между эксплицитным и имплицитным знанием, как будет показано ниже, чрезвычайно важно и для выявления причин «взрывного» развития сетевых форм межфирменного взаимодействия, поскольку создание конкурентных преимуществ при взаимодействии экономических агентов в рамках единой сети связано, в частности, с возможностью обмена имплицитным знанием. В случае если бы значимой была только информация как эксплицитная часть знания, а имплицитное знание не играло бы существенной роли в обеспечении конкурентоспособности, целый ряд преимуществ сетевых структур как одной из альтернатив организации экономической деятельности был бы утерян.

Таким образом, на наш взгляд, термин «информационная экономика», действительно характеризует современный этап развития мировой экономики, сам по себе недостаточен для понимания глубинных процессов, определяющих тенденции современного экономического развития. Скорее можно говорить о движении в сторону «экономики, основанной на знаниях», имея в виду, что успешная деятельность современных экономических агентов все шире опирается на обладание специфическими знаниями, ключевыми компетенциями, на умение использовать их в организации производства, в конкурентной борьбе или — все чаще — для включения во взаимовыгодное сотрудничество. Принцип перехода количества в качество в данном случае проявляется в том, что информационная инфраструктура меняет среду, в которой действуют экономические агенты, а совокупность изменений среды в конечном счете создает новые качества экономического поведения людей.

Это вовсе не означает, что происходит переход к обществу, производящему и потребляющему в основном информацию, или знания. А. Сорокин, говоря о трансформации современного общества, справедливо напоминает о том, что функция производства общественного богатства является базовой экономической функцией, поскольку вещное богатство является материальным условием существования любого общества — хотя, само собой, экономические функции общества не сводятся к производству. Под «информационной экономикой» мы подразумеваем существенное расширение использования ИКТ на всех отраслевых рынках, которые в значительной степени сохраняют свои прежние характеристики, при опережающем росте некоторого числа «новых» отраслей, связанных с появлением новых технологий (не только ИКТ). Для большинства отраслевых рынков на этом этапе характерно внимание хозяйствующих субъектов к эксплицитной части знания и связанный с этим перекоп в сторону «конвейерного», «массового» производства в «информационных отраслях», при хищническом

отношении к задействованному в этом «информационном конвейере» человеческому капиталу.

Таким образом, на этой стадии не может найти свое решение принципиальный вопрос: как и насколько хорошо рынки справляются с фундаментальными проблемами информации? Новые информационные технологии только еще более обострили этот вопрос. Поэтому в экономике «расширяются противоречивые процессы, которые, с одной стороны, способствуют укреплению конкурентных начал, делают рыночную информацию доступной практически всем желающим, а с другой — развивают монополизм нового типа — информационно-коммуникационный»¹. То, с чем мы имеем дело в лице «информационной экономики» в ее нынешних формах, скорее следует соотносить с такими определениями, как «новый индустриализм», или «информационный индустриализм». То же самое имеет в виду Э. Кочетов, говоря о «техногенной фазе постиндустриализма», или «фазе техногенного изматывания», которая безудержно раскручивает мировые воспроизводственные циклы, пожирая интеллектуальные, производственные, природные ресурсы и т. д.

Отсюда следует с осторожностью воспринимать призывы к построению «информационного общества» по образу и подобию американского или западноевропейского, имея в виду описанный выше опыт практического применения теории модернизации. Если ставить задачу развития новых технологий, не имея четкого представления об их месте и роли в социально-экономических процессах и руководствуясь только стремлением не отстать от лидеров, невозможно добиться долговременного успеха. По сути, следование в фарватере передовых стран, построивших «информационное общество», т. е. тех стран, которые были лидерами индустриальной эпохи и продолжают пользоваться созданным в этот период «отрывом» в уровне финансовых возможностей, означает в лучшем случае консервацию отставания, поскольку в условиях «нелинейности прогрессивного развития догоняющий неизменно оказывается «севшим во вчерашний поезд».

Реальные перспективы открываются только при рассмотрении мирового развития как сложной траектории, на которой есть повороты, есть виражи и никто не написал большими буквами, что бежать надо точно по дороге и нельзя срезать угол. В условиях нарастающих темпов модификации экономических систем и нелинейности общественного развития возможность выбора оптимальной траектории, ведущей к выгодному положению любой страны в международном разделении

¹ Прохоровский А. А. Экономический рост и экономическое развитие // Экономический рост и вектор развития современной России. — М., 2004. — С. 15.

труда, предполагает разработку долгосрочной стратегии опережающего развития, учитывающей специфические национальные преимущества и позволяющей найти те потенциально передовые сферы, в которых эти преимущества способны обеспечить взрывные темпы.

Все работы, в той или иной степени уделяющие внимание глобальной трансформации мировой экономики, могут быть условно поделены на две большие группы с точки зрения оценки роли ИКТ. Первая группа рассматривает ИКТ как основу принципиальной перестройки мировой экономики, вторая группа считает, что само развитие ИКТ вызвано к жизни новыми требованиями, связанными с глубинной перестройкой принципов деятельности экономических агентов. Такое разделение мнений характерно как для зарубежной экономической науки, так и для российских исследователей. Одной из интереснейших проблем, лежащих в русле этой широкой научной дискуссии, является соотношение между новыми технологиями и новыми принципами и структурами управления межфирменными взаимодействиями. В особенности это касается расширения спектра организационных альтернатив за счет интенсивного развития различных форм сетевого межорганизационного взаимодействия.

Важнейшая роль любых новых технологий состоит в том, что благодаря им происходит трансформация той среды, в которой действуют экономические агенты. Информационные и коммуникационные технологии имеют значение в том смысле, что они предоставляют инфраструктурные возможности для реализации любых взаимодействий в режиме реального времени вне географического положения контрагентов. Таким образом, ИКТ служат катализатором процессов глобализации прежде всего потому, что позволяют без существенных изменений в издержках разворачивать экономическую деятельность в тех местах, где это приносит наибольший эффект.

Термин «информационная экономика» указывает на заметный сдвиг используемых человечеством ресурсов от материальных (вещественных) к нематериальным (информационным). Данный термин в целом адекватен современному этапу мирового развития, однако недостаточен для понимания глубинных процессов, определяющих долгосрочные перспективы и тенденции социально-экономического развития. В долгосрочной перспективе позитивным вектором развития является движение к экономике, базирующейся на знаниях, в то время как акцент на роли информации, представляющей собой эксплицитную часть знания, соответствует «индустриальному» подходу к использованию ресурсов.

Текущий период «информационного индустриализма» характеризуется существенными изменениями на отраслевых рынках, подвижками отраслевой структуры. При этом, вопреки утверждениям сторонников теории модернизации, имеет место не гуманизация отношений, а их обострение на всех уровнях. В частности, налицо резкое обострение конкуренции на всех уровнях, начиная от индивидов и заканчивая странами и группами стран, консервируется и даже нарастает хищническое отношение к природным и человеческим ресурсам.

В то же время уже сейчас заметны некоторые позитивные изменения, являющиеся стартовыми для выхода на новый виток социально-экономического развития. Сотрудничество и конкуренция перестают быть взаимоисключающими понятиями. Появляются новые понятия, такие как «ситуация взаимного выигрыша», или «конкурентное сотрудничество», которые хорошо соотносятся с феноменом сетевого межфирменного взаимодействия. Трансформация организационных структур бизнеса на основе сетевого принципа приводит к тому, что сегодня единицей хозяйствования может быть признана не только и не всегда отдельная организация (фирма, предприятие). В качестве такой единицы может выступать некая связка экономических агентов, устойчивое взаимодействие которых, как правило, опирается на использование ИКТ, но при этом предполагает существование целого ряда исходных условий социально-экономического, а не технологического характера.

В рамках информационного общества экономическое поведение человека усложняется, глобализуется, превращаясь в некие сети взаимодействующих анонимных агентов.

2.2.2. Интегральная модель поведения «экономического человека» в условиях российской трансформируемой экономики

Мы проанализировали основные методологические подходы и теоретические основы изучения предмета нашего исследования — экономического поведения. Синтезируя полученные результаты, мы имеем возможность перейти к следующему этапу — построению интегративной модели экономического поведения субъектов экономических отношений (рис. 3).

Наше исследование должно отражать комплексную характеристику экономического поведения, учитывая особенности современной социально-хозяйственной ситуации, которые проецируются на субъектов экономической деятельности, находят свое выражение в том или ином уровне развития их способностей и потребностей, в специфике их ценностных ориентации, в их жизненной мотивации.

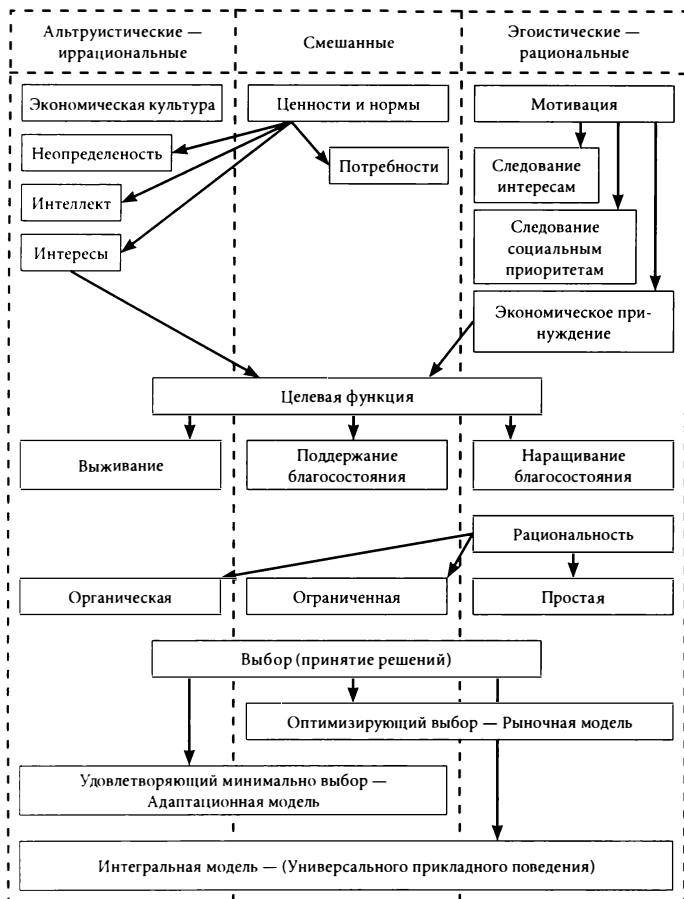


Рис. 3. Моделирование поведения «экономического человека» в условиях трансформируемой экономики

Источник: Исаева И. А. Моделирование поведения «экономического человека» в условиях трансформируемой российской экономики. М. РГБ, 2005 (с дополнениями автора)

Детерминантами экономического поведения в нашей модели являются внешние особенности хозяйственной среды и внутренние свойства личности, а также социальные основания их взаимодействия.

Важнейшим свойством внешней среды экономической деятельности можно считать неопределенность. Думается, что именно это понятие в большей мере влияет на социально-экономические процессы, особенно в современной России. Под давлением неопределенности — ограниченности ресурсов, ограниченности и (или) асимметричности информации — индивиду приходится выбирать модель своего экономического поведения. На процесс выбора неопределенность влияет опосредованно, через цепочку: потребности (формирующиеся с учетом ограниченных возможностей (ресурсов)) → интересы → мотивация → целевая функция — с одной стороны. С другой — через прямую связь с рациональностью субъекта, которая формируется в полную, ограниченную или органическую — в зависимости от имеющейся в распоряжении субъекта информации и способности к ее обработке (интеллект). Рациональность — неотъемлемая черта экономической поведения. Предпосылку полной рациональности, возможную либо в условиях полной определенности, либо при неограниченных способностях индивида к анализу, мы не будем учитывать как не отвечающую экономической реальности.

Ограниченная рациональность заключается в стремлении индивида к максимизации целевой функции, однако степень ее достижения зависит от ограничений внешней и внутренней к индивиду среды. Рациональность может принимать и слабую форму — органическую, в которой целей максимизации нет, значение имеет лишь рациональность самого процесса.

Другим важным, на наш взгляд, проявлением внешней среды экономической деятельности является экономическая культура. Культура через интериоризованные субъектом ценности и нормы оказывает влияние на мотивацию.

Мы, вслед за классиками, немецкими и русскими экономистами, принимаем мотивацию экономического поведения во всей ее сложности. В современных условиях к традиционным экономическим мотивам могут быть добавлены специфические цели действующей и познающей новые роли личности: самореализация, радость творчества, приобщение к управлению и др. В качестве побудительных мотивов экономического действия могут выступать также система ценностей — стереотипы, привычки, традиции, нормы. Мотивацию субъекта экономических отношений можно представить в виде трех форм: следование интересам, следование социальным нормам и принуждение.

Категория «*собственный интерес*» понимается нами широко. Она, помимо личного эгоистического интереса, может включать в себя и благосостояние других людей, и альтруистические мотивы.

Следование социальным нормам можно отнести к мягкой форме реализации личного интереса. Индивид, ориентированный на следование социальным нормам, реализует свой личный интерес только в той степени, в которой это не противоречит требованиям социума. Такое поведение, одновременно, позволяет ему экономить на рациональности.

Принуждение (или послушание) как мотивация формируется в условиях ограниченности свободы выбора моделей поведения и, как следствие, отсутствия внутренней мотивации к деятельности. Принуждение выступает одним из факторов внешней мотивации, ее особенностью является стремление к выживанию как специфический интерес и целевая функция.

Руководящей целью деятельности субъекта экономических отношений мы, вслед за Бентамом, признаем благосостояние. *Целевой функцией экономической деятельности*, на наш взгляд, кроме *максимизационного варианта — наращивания благосостояния*, может быть и *оптимизационный вариант — поддержание благосостояния*, и *выживание — удовлетворение потребностей, необходимых для обеспечения биологического существования субъекта*. Целевая функция субъекта экономических отношений, безусловно, находится в зависимости от рациональности субъекта. При ограниченной рациональности субъекта возможно как наращивание благосостояния, поддержание благосостояния, так и выживание — результат зависит от благоприятных или неблагоприятных условий внешней среды деятельности. Однако органическая рациональность, как не имеющая целей максимизации, не связана с целевой функцией наращивания благосостояния.

Проблема выбора всегда связана с издержками поиска альтернатив и принятия решений. В оптимизационной модели, описанной еще маржиналистами, нужный момент прекращения поиска определяется уравниванием предельных издержек поиска с ожидаемым предельным приращением полезности альтернатив. В модели, дающей удовлетворительный вариант, согласно теории ограниченной рациональности, поиск прекращается, когда один из предложенных вариантов достигает уровня притязаний субъекта. В последней модели индивид обладает большей гибкостью, чем в первой — уровень его притязаний способен корректироваться в соответствии с условиями, в которых осуществляется выбор. Индивид стремится экономить на издержках, момент

превышения издержек поиска над ожидаемым уровнем полезности наступает раньше, решение принимается быстрее. Выбор останавливается на альтернативе, дающей приемлемый уровень совокупной ожидаемой полезности.

Таким образом, в качестве моделей реального экономического поведения мы можем выделить два варианта — *рыночный* и *адаптационный*.

Безусловно, предложенные модели демонстрируют усредненный подход к человеческому поведению в экономике. Однако некоторая степень абстрактности — необходимое условие формирования операционной модели. Поскольку предпосылки экономического поведения отбирались нами по критерию реалистичности, думается, что обе модели жизнеспособны в современных экономических условиях.

Рыночная модель аккумулирует собой некий вариант приоритета оптимизационного поведения. От неоклассического «рационального максимизатора» она отличается допущением мягких форм поведенческих предпосылок. Адаптационная модель как альтернатива рыночному поведению представляет больший интерес: именно эта модель поведения наиболее актуальна в современных российских условиях, позволяет полноценно ставить задачи и описывать модели всестороннего мотивирования хозяйственных действий.

Формирование интеграционной системы моделирования экономического поведения человека предполагает продолжающийся в настоящее время процесс сбора данных и построения информационной системы комплекса параметров модельного ряда. В случае его успешного развития представляется возможным построение комплексной междисциплинарной (метанаучной) интегральной модели экономически действующего человека, которая будет представлять собой больше синтетический комплекс всего многообразия характеристик, чем конкретный реальный образ действий определенного человека.

В настоящее время вопросы программирования и моделирования поведения ставятся во главу угла в различных областях социально-экономического развития.

Начальный этап развития таких обсуждений не позволяет делать по ним объективные научные выводы. Вместе с тем, отдельные мнения ученых, работающих в смежных направлениях экономической теории, представляют определенный интерес для всестороннего взгляда на проблему. С этой целью мы готовим прикладные приложения в продолжение к нашей работе. В том числе, материалы

обсуждения предложенных в монографии вопросов, как в научных, так и практических плоскостях.

Эти материалы позволят дополнить и совместить теоретические и прикладные аспекты исследования и продолжить развитие теории применительно к стоящим практическим задачам.

Заключение

Изучение экономического поведения как существенной части жизнедеятельности человека методологически реализуется в экономической теории в процессе осмысления большей части научных проблем описания человека как объекта экономической теории. Жизнь человека вместе с тем не сводится к экономическому поведению и не растворяется в нем — это было известно и раньше, но узость проблематики была определена необходимостью обработки широкого диапазона рассеянной предметной информации. Вместе с тем экономическое поле действий человека представляло собой хоть и суженный, но беспрецедентно разнообразный охват характеристик поведения человека, что сохраняет для развития экономической антропологии безусловные потенциальные перспективы.

Категория «**поведение**» характеризует человека в аспекте его общности с живой *природой*; категория «**деятельность**» характеризует человека в аспекте его *самостоятельного бытия*, самореализации; категория «**творчество**» характеризует *высшие формы* проявления активности человека, сближающие его с миротворными силами ноосферы и вселенной.

В связи с этим исследование экономического поведения решает в этом плане три задачи: 1) предметно-прикладное — для повышения эффективности трудотдачи субъектов хозяйственной деятельности посредством изучения, организации (или реорганизации) поведения (в его природной обусловленности) экономически действующего человека и гармонизации личных и общих интересов в их взаимосвязи с институтами общественно-экономического устройства; 2) эволюционно-детерминирующие — определяющие выявление объективных тенденций эволюции и совершенствования экономического поведения человека в концепции его самореализации, преобразования окружающего мира, через используемые им формы деятельности и творчества, ориентированного на возможности полноценной экономической и хозяйственной самореализации личностного потенциала; 3) создание единой философско-хозяйственной школы экономической теории,

охватывающей своей целостностью всю совокупность разделяющихся экономических дисциплин в вопросах их определения и описания экономического рационально-доминантного и хозяйственного иррационального поведения человека в хозяйственной реальности.

Категория «экономическое поведение» интегрирует в себе на горизонтальном уровне огромные массивы эмпирического материала из разных областей социально-гуманитарных исследований. Большое значение исследование экономического поведения, его образцов, отклонений, аномалий имеет как для стимулирования, так и для мотивирования деятельности человека, для выбора им эффективных путей — как рациональных, так и иррациональных, для гармоничного согласования личных и общественных интересов в существующей хозяйственно-правовой системе трансформирующейся российской юрисдикции.

С точки зрения стоимостного содержания, в результате проведенного исследования было выявлено, что понятие «экономическое поведение» вовсе не сводится к простой логической и поведенческой рациональности, а охватывает и массу научных, междисциплинарных и внеученых иррациональных факторов. Эта внутренне противоречивая рационально-иррациональная сущность экономического поведения наиболее полно выражается через стоимостные основы, мотивы и критерии экономико-философского и политэкономического подходов. Поведенческая деятельность человека как субъекта стоимости и реализация стоимости как субъекта соответствующего хозяйственного поведения людей — процессы именно рационально-иррациональные, никак не сводящиеся только к точному, математического типа расчету, предполагающему прямую арифметически-упрощенную зависимость и лучше отражаемого посредством более сложного, моделированного, интегрального исследования.

В исследовании было введено понятие «структура экономического поведения» с целью выявления специфических ступеней поведения, которые в работе представлены как семь уровней абстрагирования. На базе этих понятий разработана определенная типология экономического поведения человека, позволяющая описывать и изучать поведения методами математического моделирования. Тем самым общая абстракция «человек» обрела методологическую реализацию в научной модели «экономически действующего человека», что дало возможность изучать его широко и предметно с использованием инструментария современной информатологической науки.

Проследив долгий путь исследования мотивов и причин действий человека в экономической сфере, предпринятый теоретиками многих

научных школ, мы обнаружили тем не менее с постоянной периодичностью потребность выхода из стабильно возникающего противоречия. Так, определенная нерациональность в экономических действиях человека была допущена и у М. Вебера (С. 14) путем введения категории «экономически ориентированное действие» в дополнение к имеющемуся ранее понятию «экономическое действие», подтверждая тем самым его недостаточность. В этом же ряду — предложенное Маршаллом понятие «нормальное действие» (С. 30—31), расширяющее понятие «экономическое действие» за рамки критикуемого им «экономического человека» в пользу «человека из плоти и крови», выходящего за пределы аксиоматичности поведенческой рациональности.

В нашем исследовании, основываясь на гносеологическом подходе феноменологической научной традиции формирования установочного знания в гуманитарных науках, в работе введена категория «экономически действующий человек» (С. 14) вместо использованного ранее словосочетания «экономический человек», ограничившего признаком (в используемом русском переводе имя прилагательное — «экономический» обозначает признак предмета) — «экономизмом» — всего «человека», а постулирующего термином лишь некоторую область его экономических проявлений. Именно в аспекте понятийного тезауруса «экономических действий человека» было проведено исследование как рационально-эгоистических форм поведения, так и иррациональных для полноценного, но «экономически действующего человека».

Важным нововведением в исследовании мотивов и причин альтруистического экономического поведения было использование гносеологического подхода (вслед за Л. Гумилевым), применения понятия «структурирующее чувство» для характеристики оснований мотивов иррационального альтруистического экономического поведения в многочисленных продолжительных кампаниях экономического роста и хозяйственного развития. (С. 47—49). Использование концепции «структурирующего чувства» в рассмотрении и обосновании мотивов и целей экономического поведения по-новому открывает смысл разделения в предлагаемой «структуре экономического поведения», когда в основу классификации структур феноменологически устанавливается признак по определению «структурирующего чувства» экономически действующего человека. Именно на это направлено исследование формирования «структуры экономического поведения» охватывающего отличительные признаки различных видов экономического поведения человека как в его рациональных проявлениях, так и за их пределами.

В философско-хозяйственной трактовке человека этот подход во многом предпочтителен, так как сохраняет целостность духовно-материальных, сакрально-инфернальных, рационально-иррациональных, реально-фиктивных, предметно-символических сил. И эта целостность человека явно или скрыто действует во всех его хозяйственных и экономических действиях. Поэтому и жизнь человека сохраняет не просто экономическое, хозяйственное, социокультурное, моральное, религиозное поведение, а позволяет моделировать целостный образ, совмещаемый с концепцией его «формы великого Бытия», который представляется доминирующим и подчиняющим себе различные формы хозяйствования, экономического поведения и творческой деятельности и от которого человек незримо черпает мировоззренческие смыслы, цели, сверхзадачи, интуиции, формируя на их основе мотивы и желания жить и хозяйствовать в существующей хозяйственной реальности.

Исследование стремилось выйти за рамки упрощенно понятой рациональности экономического поведения в системе знаний строго экономических концепций, обогатив их внерациональными и даже внеэкономическими аспектами теории. На основании анализа западных научных школ выявлены основные доводы в пользу введения понятия «экономически действующий человек», что дает возможность, в отличие от понятия «экономический человек», продолжать исследования в рамках экономической теории, но сохранить исходную аксиоматическую бесконечность в познании такого феномена, каким вообще является человек.

Также в работе путем анализа традиций отечественной научной мысли и марксизма раскрыты социально-классовые детерминанты экономической деятельности человека, когда поведение хозяйствующего субъекта объективируется через его общественно-классовую принадлежность, откуда вытекают как рациональные, так и иррациональные стороны его хозяйствования.

В работе построена модель экономического поведения человека применительно к России. Развита характерная для отечественной научной традиции реальный идеал альтруистического типа экономически действующего человека и его проявления в экономическом цикле воспроизводства.

Реализация понимания творческого потенциала альтруизма требует перехода от понятия «экономического поведения» к понятию «хозяйственное поведение», которое более значительно обусловлено социокультурными, внеэкономическими и даже метафизическими аспектами, чем экономическое поведение как таковое. В рамках данного

понятия рассмотрены разновидности альтруистического поведения в хозяйственной сфере. Этическое понимание альтруизма в экономике увязано в работе с пониманием альтруизма как в современном естественно-научном концептуальном синтезе, так и в рамках современного философско-хозяйственного подхода, что в итоге обобщено, с учетом прикладного аспекта, в соответствующую модель альтруистического типа экономического поведения человека.

В результате представлено, что высшие по охвату информации модели даже экономического поведения требуют перехода к хозяйственной модели жизнедеятельности человека, которая пересекается в своих основаниях и с альтруизмом, выводя потребительно формализованное поведение людей в более высокие сферы активности — деятельность и творчество.

Уточняя соотношение категорий «экономика» и «хозяйство», было обозначено более узкое содержание сферы экономики (как иллюстрация — «натуральное хозяйство» в котором отсутствуют экономические составляющие, но сохраняются хозяйственные, военная экономика — без экономических законов, но тоже является хозяйством и др.) Экономика — всегда составная часть хозяйства. Это же относится к соотношению категорий экономического и хозяйственного поведения: частный характер категории «экономическое поведение» по сравнению с категориями «деятельность» и «творчество», без которых любое хозяйствование невозможно. Экономист — ролевая (поведенческая) часть хозяина, который может решать свои экономические задачи внеэкономическими средствами (религия, мораль, определенные институты и социально ориентированные гештальты общественно-хозяйственного устройства). Различия в широте понятий хозяйства и экономики были положены в основу методологического расширения рационального экономического поведения до иррациональных проявлений поведения хозяйственного — в соответствии с нормальной логичностью в развитии научного исследования. Описания хозяйственных характеристик для моделирования поведения человека стали возможны и вместе с тем ограничены в масштабе появившейся не так давно и развивающейся экономической школы философии хозяйства.

Завершая наше многолетнее исследование, мы предложили бы в духе феноменологической экстраполяции осмыслить установку с помощью литературной картины диалектики эгоизма и альтруизма, начертанной классически совершенно пером И. С. Тургенева, который выразил эту диалектику через противопоставление образов Гамлета и Дон Кихота. «...Гамлеты — суть выражение коренной центростремительной силы природы, по которой все живущее считает себя

центром творения и на все остальное взирает как на существующее только для него (так, комар, севший на лоб Александра Македонского, со спокойной уверенностью в своем праве, питался его кровью, как следующей ему пищей...). Без этой центростремительной силы (силы эгоизма) природа существовать бы не могла, точно так же как и без другой, центробежной силы, по закону которой все существующее существует только для другого (эту силу, этот принцип альтруизма, преданности и жертвы... представляют собой Дон-Кихоты). Эти две силы косности и движения, консерватизма и прогресса суть основные силы всего существующего. Они объясняют нам растение цветка, и они же дают нам ключ к уразумению развития могущественнейших народов».¹

В XX веке эта диалектика драматически обострилась и потребовала понятийного расследования в масштабе стран и человечества. Так, «Гамлеты», став правителями, отправляют «Дон-Кихотов» в трудовые лагеря в надежде на пробуждение в них ценностей эгоизма, но и «Дон-Кихоты», став властителями, жертвуют уже не собой, а зачастую своими народами, странами, государствами во имя мнимых идеалов чуждых им интересов.

Эволюционно альтруисты оказываются более живучими, выносливыми и практичными, чем эгоисты. Хочется надеяться, что из культурной антропологии в экономическую антропологию последовательно снизойдет логика, объясняющая, как умный, хитрый, расчетливый Гамлет оставил вокруг себя массу трупов, сам угодил в свою же ловушку и страну отдал чужеземцу. А внешне глупый, даже сумасбродный Дон Кихот спокойно дожил до старости, сохранил титул, имение, страну, и даже успешно губернаторствовал вместе со своим лукавым «менеджером» (Санчо Панса).

Просеется, просветится и в экономической антропологии аксиома, что альтруизм содержит в себе некие скрытые защитные механизмы против опасных решений и действий человека как в хозяйстве, так и в фискальной экономике. Такую возможность в дальнейшем научном исследовании может дать:

- использование **систематизации** широкого охвата предметных знаний посредством моделирования как основного целостно-конструктивного формата синтеза научного знания;
- использование инструментария работы с большими базами данных современной **информациологии**;

Тургенев И. С. Соч. В 12 т. Т. 11. — М., 1956, С. 180.

- введение в систему науковедения **феноменологического метода**, как установочного знания в парадигме критериев научности и истинности знания применительно к гуманитарным наукам,
- предметной области целей изучения и моделирования человека в рамках **экономической теории**.

На последнем мы хотели бы заострить особое внимание: как фотография внешности человека передает его черты во всем их многообразии посредством негативно-позитивного фотографического преобразования соотношения света и тени, так и экономическая теория в потенциале позволят провести выбор характеристик для большого разнообразия поведенческих моделей человека посредством моделирования «светло-темных» мотивов его поведения, структурированных по шкале альтруизма — эгоизма.

Именно эта идея была определяющей в выборе темы и содержания настоящей монографии.

Библиография

1. *Абалкин Л.* Система ценностей в российской экономической мысли // Вопросы экономики. — 1989. — № 9.
2. *Авдашева С.* Влияние асимметрии информации на структуру российского рынка сбережений домохозяйств // Вопросы экономики. — 1998. — № 12.
3. *Авраамова Е.* Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. — 1998. — № 1.
4. *Автономов В. С.* Модель человека в экономической науке. — СПб.: Эк. шк. — 1998.
5. *Автономов В. С.* Образ человека в политической экономии // Мировая экономика и международные отношения. — 1990. № 2.
6. *Автономов В. С.* «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспекты // Мировая экономика и международные отношения. — 1997. — № 12.
7. *Автономов В. С.* Человек в зеркале экономической теории. (Очерк западной экономической жизни) — М.: Наука, 1993.
8. *Агаджанян А.* Обсуждение. Эволюция восточных обществ: синтез традиционного и современного // Народы Азии и Африки. — 1987. — № 1.
9. *Агг А.* Мир человека как агента производства. Критика К. Марксом концепции человека в буржуазной политической экономии. М.: Прогресс, 1984. — 168 с.
10. *Александрова Т. Л.* Альтернативы экономического поведения: Человек в переходной экономике — М-во образ. РФ, Урал. гос. професс. — педагог, ун-т. Ин-т социологии и экономики. Екатеринбург, 2000. — 135 с.
11. *Алле М.* Условия эффективности в экономике / Пер. с франц. — М.: Наука для общества, 1998.
12. *Аукционек С.* Российский мотив — без прибыли! // ЭКО. 1997. — № 11.
13. *Бабст И. К.* Изложение начал народного хозяйства — М., 1872. — 162 с.
14. *Бабст И. К.* О некоторых условиях способствующих умножению народного капитала. — Казань, 1856. — С. 47.
15. *Баканов А. А., Гэлбрейт Дж.* Новейший философский словарь / Сост. А. Грицанов. — Минск, Изд. В. М. Скакун, 1998.
16. *Беккер Г.* Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. — 1993. — Т. 1. — Вып. 1.

17. *Бентам И.* Введение в основания нравственности и законодательства — М.: РОССПЭН, 1998. — 415 с.
18. *Блюмин И. Г.* Очерки экономической мысли в России в первой половине XIX века — М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1940. — 288 с.
19. *Богачев С. П.* Основы новой теории спроса. — Калуга: Облиздат, 2001.
20. *Бодрийяр Ж.* Прозрачность зла. — М., 2000.
21. *Бондаренко Н.* Типология личного потребления населения России // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. — 2002. — № 1—4.
22. *Бруннер К.* Представления о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. — 1993. — Т. 1. — Вып. 3.
23. *Брух И. Л.* Теоретические предпосылки социобиологии. — Саратов, 2005.
24. *Булгаков С. Н.* Народное хозяйство и религиозная личность // С. Н. Булгаков. Два града: В 2 т. — М, 1911. — Т. 1.
25. *Булгаков С. Н.* Об экономическом идеале // Научное слово. — М., 1993. — № 5.
26. *Булгаков С. Н.* Свет невечерний: Созерцания и умозрения. — М.: Республика, 1994.
27. *Булычкина Г. К.* Мотивация трудовой деятельности предпринимателей // Становление нового российского предпринимательства. Институт экономики РАН. — М., 1993.
28. *Бункина М. К., Семенов В. А.* Экономика и психология. На перекрестке наук. — М.: Дело и Сервис, 1998. — 397 с.
29. *Бурганов А. Х.* Философия и социология собственности: российские реалии / — М.: Эльф-М, 2000. — 177 с.
30. *Бусыгин А. В.* Предпринимательство / Акад. народного, хозяйства при Правительстве РФ. — М: Дело, 1999 — 638 с.
31. *Бызов Л.* Социокультурная трансформация российского общества // Мир России. Социология. Этнология. — 2002. — Т. XI. — № 1.
32. *Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики / Избранные труды. — М.: Таурис Альфа, 1997.
33. *Вайзе П.* Номо Economicys и Номо Sociologicys: монстры социальных наук // THESIS. — 1993. — Осень. — Т. 1. — Вып. 3.
34. *Вебер М.* Избранные произведения / Пер. с нем. / М. Вебер; Сост., общ. ред. и послесловие Ю. Н. Давыдова. — М.: Прогресс, 1990. — 804с.

35. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер с англ. / Т. Веблен; Вступ. ст. С. Г. Сорокиной. — М.: Прогресс, 1984. — 367 с.
36. Верховин В. И. Экономическая социология. — М.: Изд-во РУДН, 2002. — 458 с.
37. Верховин В. И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. — 1994. — № 10.
38. Викулина Т. Д. Денежные доходы населения: особенности формирования переходной экономики / СпбГУЭФ, Кафедра общей экон. теории. — СПб., 1998. — 90 с.
39. Власова Е. А. Развитие наемного труда в условиях расширения рыночных отношений: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е. А. Власова. — М., 2000. — 18 с.
40. Волков В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования. — 1999. — № 1.
41. Волошин В. А. История христианства. — СПб., 2004.
42. Вреден Э. Р. Конспект по «Курсу политической экономии» — СПб., 1890. — 80 с.
43. Гагаринская Г. П. Мотивация трудовой деятельности и персонала на предприятии. Мин-во образ. РФ; Гос. ун-т управления. — Самара: Самарский дом печати, 2000. — 188 с.
44. Геворкян А. Ш. Выбор как социальная проблема // Политология на пороге XXI века: Сб. ст. — Новосибирск, 1999.
45. Гегель Г. В. Ф. Феноменология духа. — М., 1954.
46. Гиренок Ф. И. Сталин как эстетический жест // Философия хозяйства. — 2002. — № 5.
47. Гольц Г. А. Культура и экономика России за три века, XVIII—XX вв.: в 2 т. — Новосибирск: Сибирский хронограф. — Т. 1.: Менталитет, транспорт, информация. 2002. — 535 с.
48. Гофман А. Б. Реликты социализма в современной российской коммуникации // Россия: прошлое и настоящее. — М.: Ин-т социологии РАН, 2003.
49. Гумилев Л. Н. Никакой мистики // Юность. — 1990. — № 2.
50. Гумилёв Л. Н. Этногенез и биосфера Земли. — ВИНТИ, 1979. — Вып. 1—3. — № 1001, 3734, 3735.
51. Гуссерль Э. Кризис европейских наук и трансцендентальная феноменология (Введение в феноменологическую философию) // Гуссерль Э. Философия как строгая наука. — Новочеркасск: Изд-во «Сагуна», 1994.
52. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. — М.: Прогресс, 1976. — 136 с.

53. *Гэлбрейт, Дж. К.* Новое индустриальное общество. — М.: Прогресс, 1969. — 174 с.
54. *Данилова Е.* Российская производственная культура в параметрах Г. Хофштеда // Е. Данилова, М. Тарарухина. Мониторинг общественного мнения. — 2003. — № 3.
55. *Джордж Р. Т. де.* Деловая этика: В 2 т. / Пер. с англ. — СПб.: Экшк.; Прогресс, 2001. — Т. 1.
56. Динамика ценностей населения реформируемой России / Отв. ред. *Лапин Н. И., Беляева Л. А.*; Рос. акад. наук, Ин-т философ. — М.: Эдиториал УРСС, 1996. — 224 с.
57. *Дубодел А. М.* Трудовая мотивация и образ российского предпринимателя: история и современность: Автореф. дисс. ... канд. истор. наук. — Саранск, 1999. — 35с.
58. *Елкина О. С.* Стратегии экономического поведения на рынке труда: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук / О. С. Елкина. — Омск, 1999. — 24 с.
59. *Емекеев А. А.* Факторы трудовой мотивации / А. А. Емекеев, В. В. Иванов, Ш. Г. Ягудин. — Казань: Из-во казан. ун-та. 2000. — 79 с.
60. *Ермоленко А. А., Дейнега В. Н.* Теория финансов в зеркале политической экономии. — Краснодар: Экоинвест, 2000.
61. *Жаров И. О.* Эволюция Европы. — М., 2003.
62. *Завьялов В.* «Опасность действует на них тонизирующе» // ЭКО. — 1996. — № 10.
63. *Заславская Т. Н.* Об изменении критериев социальной стратификации общества // Куда идет Россия? — М.: Интерпракс, 1994.
64. *Захаров Н.* Основные модели поведения покупателей // Предпринимательство в России. — 1996. — № 1.
65. *Ивашиненко Н. Н.* Формирование рынка ценных бумаг: типология инвестиционного поведения: Автореф. дисс. ... канд. социол. наук. — М., 1994 — 21 с.
66. *Ильин В. В.* Российская цивилизация: содержание, границы, возможности. В. В. Ильин, А. С. Ахиезер; МГУ им. М. В. Ломоносова. М, 2000. — 300 с.
67. Информационное общество: аналитический обзор / ИНИОН РАН. — М., 2000.
68. *Исаева И. А.* Моделирование поведения «экономического человека» в условиях трансформируемой российской экономики. М. Российская государственная Библиотека, 2005
69. *Поланьи К.* Великая трансформация. — СПб., 2002.

70. *Калтырина Е. Л.* Особенности изменения сознания современных российских рабочих / Отв. ред. В. А. Чуланов; М-во образ. РФ. Южно-Рос. гос. техн. ун-т. — Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 1999. — 17 с.
71. *Канапухин П. А.* Экономические интересы и их реализация в современных условиях хозяйствования: Дисс. ... канд. экон. наук. — Воронеж, 1998. — 221 с.
72. *Капелюшников Р. И.* Экономическая теория прав собственности. — М.: ИМЭМО, 1990. — 90 с.
73. *Капелюшников Р. И.* Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации / Гос. ун-т Высш. шк. экон. — М.: ГУВШЭ, 2001. — 307 с.
74. *Карпинская Р. О., Никольский С. А.* Социобиология. Критический анализ. — М.: Мысль, 1988.
75. *Касьянова К. О.* русском национальном характере. — М.: Ин-т национальной модели экономики, 1994. — 367 с.
76. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М, 1978.— 234 с.
77. *Кипятков В. Е.* Происхождение общественных насекомых. — М., 1985.
78. Классической в данной области знаний является работа Э. Уилсона «Социобиология: новый синтез» (*Wilson E. O. Sociobiology: The New Syntesis.* — Cambridge (Mass.) etl., 1975.)
79. *Клейнер Б. И.* Социальная причинность, ее природа и специфика. — М.: Высшая школа, 1991. — 126 с.
80. *Клейнер Г.* Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. — 2000. — № 5.
81. *Клеман К.* Неформальные практики российских рабочих //Социологические исследования. — 2003. — № 6.
82. *Коврин А. С.* Психология. — М., 2006.
83. *Козловски П.* Принципы этической экономики — СПб.: Эк. шк., 1999.
84. *Козловски П.* Этика капитализма. Эволюция и общество: Критика социобиологии / Пер. с нем. — СПб.: Эк. шк., 1996.
85. *Коротков Э. М.* Концепция менеджмента. М.: Дека, 1996. — 301 с.
86. *Кочеврин Ю. Б.* Неоклассическая теория производства и распределения // Мировая экономика и международные отношения. — 1987. — № 10.
87. *Кузьминов Я.* Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. — 1992. — № 3.

88. Курс политической экономии / Под ред. Н. А. Цаголова. — М.: Экономиздат, 1963. — Т. 2.
89. *Лавренюк И. М.* Феноменология экономического поведения // Экономическая социология. — Вып. 13. — Тула: ТПУ им. Л. Н. олюстога, 2000.
90. *Лаврик Э. Г.* Экономическое поведение: «рациональность» или «разумность»? // Социологические исследования. — 1993. — № 9.
91. *Лалин Н.* Как чувствуют себя, к чему стремятся граждане России: Аналитический доклад // Социологические исследования. — 2003. — № 6.
92. *Ларичева З. М.* Предпринимательство: теоретические основы и особенности развития на современном этапе. — Н. Новгород: Нижегородский гуманитарный центр, 2000. — 61 с.
93. *Латова Н. В.* Российская экономическая ментальность на мировом фоне // Общественные науки и современность. — 2001. — № 4.
94. *Левада Ю. А.* Какие ресурсы сегодня исчерпаны? — М.: Прогресс, 1989.
95. *Левада Ю.* От мнений к пониманию: Социологические очерки, 1993—2000. — Московская школа политических исследований, 2000. — 574 с.
96. *Лейбенштейн Х.* Х-эффективность // Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. — СПб.: Эк. шк., 1995.
97. *Лейбенштейн Х.* Эффект присоединения к большинству, эффект сноба, эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. — СПб.: Эк. шк., 1993. — С. 304—325.
98. *Ленин В. И.* Полн. собр. соч.
99. *Лопуха А. Д.* Трудовые отношения: история, теория и российская практика. — Новосибирск. 2002. — 320 с.
100. *Льюис Р.* Игры и решения. — М., 1961. — 157 с.
101. *Магун В.* Трудовые ценности российского населения // Вопросы экономики. — 1996. — № 1.
102. *Малахов С.* Экономическая психология и вариативность моделей экономического поведения // Экономические науки. — 1991. — № 7.
103. *Малаховская М. В.* Логика мотивации хозяйствующего субъекта. — Томск: Изд-во Томск. ун-та, 2000. — 160 с.
104. *Манахова И. В.* Развитие системы отношений «потребление — сбережение»: понятие и сущность. — Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2000. — 32 с.

105. *Манохина Н. В.* Предпринимательство и формирование работника нового типа. — Саратов: Изд.центр СГСЭУ, 2000. — 145 с.
106. *Маркс К., Энгельс Ф.* Немецкая идеология // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. — Т. 3.
107. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения: В 30т. — 2-е изд. — М.: Госполитиздат. 1954.
108. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. — Т. 1. — М.: Прогресс, 1983.
109. *Маслов П. П.* Измерение потребительского спроса. — М.: Экономика, 1971. — 124 с.
110. Махлуп, 1966.
111. *Медведев В. А.* Прозрение, миф или предательство. — М.: Евразия, 1998.
112. *Мелехин Ю.* Сбережения как индикатор уровня жизни населения // *Человек и труд.* — 2003. — №11.
113. *Менгер К.* Основания политической экономии // *Австрийская школа в политической экономии.* — М., 1992.
114. *Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. — М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. — 875 с.
115. *Миллер А. Е.* Социально-экономические основы предпринимательства и интрапренерства. — Омск: Изд-во ОмГТУ. 1999. — 189 с.
116. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии. — М., 1980.
117. *Милютин В. А.* Пролетарии и пауперизм в Англии и во Франции // *Отечественные записки.* — 1847. — Т. 50.
118. *Модель И. М.* Предприниматель: культура богатства. — Екатеринбург: ИФИПР, 1996. — 192 с.
119. *Моисеев Н. Н.* Человек, среда, общество. — М.: Наука, 1982.
120. *Мостовая Е. Б.* Экономическое поведение: Анализ и прогноз. — Новосибирск, 1994. — 89 с.
121. *Назарова У. А.* Работодатель и наемный работник как экономические субъекты в переходный период: Автореф. дисс. канд. экон. наук. — Уфа, 2000. — 26 с.
122. *Найт Ф.* Понятие риска и неопределенности // *THESIS.* — 1994. — № 5.
123. *Некlessа А.* Люди воздуха, или Кто строит мир. — М., 2005.
124. *Николаев Н. Г.* Экономические интересы и рентоориентированное поведение хозяйствующих субъектов: Дис. канд. экон. наук. — Кострома. 2000. — 109 с.
125. *Николаева Т. П.* Информационная экономика и тенденции ее развития. Дисс. ... док. экон. наук. — СПб., 1999.

126. Новая технократическая волна на Западе. — М., 1986.
127. *Паринов С. И.* К теории сетевой экономики. — Новосибирск, 2002; *Парсонс Т.* О социальных системах. — М., 2002.
128. Новые потребности и новые риски: реальность 90-х годов: Сборник / Отв.ред. И. И. Травин. — СПб.: Норма, 2001. — 280 с.
129. *Норт Д. С.* Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. — 1993. — Весна. — Т. 1. — Вып. 2.
130. *Норт Д. С.* Институты, идеология и эффективность экономики // Д. С. Норт. От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик / Под ред. Л. И. Пияшевой, Дж. А. Дорна. — М.: Catallax, институт Катона, 1993.
131. *Норт Д. С.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 112 с.
132. *Нуреев Р.* Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора // *Бьюкенен Дж.* Избранные труды. — М.: Таурус Альфа, 1997.
133. Обзор экономической политики России за 1998 год. Бюро экономического анализа. М.: РОС-СПЭН, 1999. — 629 с.
134. *Озерникова Т. Г.* Особенности трудовой мотивации в переходной экономике. — Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. — 260 с.
135. *Озерникова Т.* Принуждение к труду в переходной экономике // Вопросы экономики. — 2003. — № 9.
136. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика: Уч.-метод. пособ. — М.: Инфра-М, 2000. — 416 с.
137. *Осипов Ю. М.* Время философии хозяйства. — М., 2003.
138. *Осипов Ю. М.* Очерки философии хозяйства. — М.: Юристъ, 2000. — 364 с.
139. *Осипов Ю. М.* Эпоха Постмодерна. — М., 2004.
140. *Ослунд А.* «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике // Вопросы экономики. — 1996. — № 8.
141. Очерки экономической антропологии / РАН, Ин-т проблем занятости. Отв. ред. А. Г. Гаджиев. — М.: Наука, 1999. — 125 с.
142. *Павлов К.* Национальные особенности экономического поведения // Человек и труд. — 2003. — № 10.
143. *Панарин А. С.* Россия в циклах мировой истории. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1999.
144. *Патрушев В. Д.* Динамика основных ценностей повседневной деятельности и мотивов труда московских рабочих в 1990-е годы. // Социологические исследования. — 2003. — № 6.
145. *Патрушев В. Д.* Удовлетворенность трудом: изменение ее степени с 1986 по 1995 год. // Повседневная жизнедеятельность

- и трудовое поведение работающего населения. / Ин-т социологии РАН. — М., 1998.
146. *Перевалов Ю.* Формирование структуры собственности на приватизированном предприятии // Вопросы экономики. 2000. — № 5.
147. *Петрунин Ю. Ю., Борисов В. К.* Этика бизнеса. — М.: Дело, 2001.
148. *Пинтелеева Е. Л.* Рыночная психология в контексте русской ментальности: Социально-философский анализ: Автореф. дисс. ... канд. филос. наук — М., 1997. — 18 с.
149. *Поздняков В. П.* Психологические отношения субъектов экономической деятельности. — М., Ин-т психологии РАН, 2000. — 220 с.
150. *Полищук Л.* Экономическая эффективность и присвоение ренты: анализ спонтанной приватизации // Экономика и математические методы. — 1996. — Т. 32. — Вып.2.
151. *Полякова Н. В.* Экономическое поведение. — Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998. — 235 .
152. *Прохоровский А. А.* Экономический рост и экономическое развитие // Экономический рост и вектор развития современной России. — М., 2004.
153. *Пишеничникова С. Н.* Модели предпринимательского поведения и механизм их реализации: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук — СПб. 1996. — 20 с.
154. *Радаев В.* Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности: (По материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. — 1994. — № 7.
155. *Радаев В. В.* Экономическая социология. Курс лекций: Учебное пособие. — М.: Аспект Пресс, 1998. — 366 с.
156. *Райхлин Э. Г.* Рациональное и иррациональное в экономическом поведении // Известия СПб-го ун-та экономики и финансов. — 2001. — № 4.
157. *Реуль А. Л. Давид Рикардо.* — М., 1957. — 75 с.
158. *Рикардо Д.* Соч.: В 2 т. — М., 1955. — Т. 1. — 213 с.
159. Русские экономисты (XIX — начало XX века) / *Зубченко Л. А., Зайцева Л. И.* — М.: Ин-т экономики РАН, 1998. — 275 с.
160. *Рывкина Р.* Переходное экономическое сознание в российском обществе // Вопросы экономики. — 1997. — № 5.
161. *Рывкина Р. В.* Между социализмом и рынком: судьба экономической культуры в России: Учебное пособие. М.: Наука, 1994. — 239 с.
162. *Савченко И. В.* Социальная антропология. — СПб., 2002.

163. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Эк. шк., 1995.
164. Светловский В. История экономических идей в России. — Пг.: Начатки знаний, 1923. — 240 с.
165. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли — М.: Прогресс. 1968. — 600 с.
166. Селянин В. И. Социальная специфика поведения вкладчиков денежных средств в современном российском обществе: Автореф. дисс. канд. со-циол. наук. — Новочеркасск, 2000. — 23 с.
167. Сен А. Об этике и экономике / Пер. с англ. — М.: Наука, 1996.
168. Силласте Г. Г. Рынок страховых услуг и его потребитель: Социологический анализ. — М., 1999. — 23 с.
169. Симаков А. Г. Трудовое поведение промышленных рабочих России: закономерности и перспективы: Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. — 1998. — 40 с.
170. Скаржинский М. И. Трудовой потенциал социалистического общества. — Экономика, 1987. — 101 с.
171. Слободской А. Л. Экономическое поведение: социально-психологическое обоснование теоретической типологии. — СПб.: СПбГУЭиФ, 1994. 46 с.
172. Словарь иностранных слов. — М., 1954.
173. Смирнова Р. А. Изменение социальной реальности и поведения людей (опыт социологического анализа экономического поведения населения при переходе к рыночным отношениям). — Минск, 1992. — 97 с.
174. Смит А. Исследование о природе и кризисах богатства народов / Пер. с англ. — М.: Созэкгиз, 1962.
175. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. — М., 1962. — 234 с.
176. Соболев В. Н. Экзогенные и эндогенные факторы поведения субъектов экономических отношений: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Кострома, 2000. — 23 с.
177. Соколинский В. М. Психологические основы экономики: Учебное пособие. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 215 с.
178. Соколова Т. Приватизация и особенности российской модели занятости: причинно-следственный анализ // Человек и труд. — 2003. — № 9.
179. Сорокин Д. Вызовы нового века и стратегический ответ России // Вопросы экономики. — 2001. — № 11.

180. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений РАН, Ин-т психологии. — М., 1998. — 295 с.
181. Степанов В. Л. Рабочий вопрос в социально-экономических воззрениях Н. Х. Бунге. // Вестник МГУ; Сер.8 «История». — 1987. — №3.
182. Субочева О. Н. Межличностные отношения: их роль в управленческой деятельности производственной организацией. — М., 1999. — 144 с.
183. Суринов А. Е. Статистика доходов населения. — М.: ЗАО «Финстатинформ», 2001. — 237 с.
184. Сухорукова Н. Г. Экономическое поведение: Учебное пособие. — Новосибирск, 2001. — 81 с.
185. Сухотин А. Ритмы и алгоритмы. — М.: Молодая гвардия, 1989.
186. Тамбовцев В. Л. Опыт эмпирического исследования экономического поведения // Вестник МГУ; Сер. 6. «Экономика». — 1994. — № 3.
187. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. — 1997. — № 10.
188. Трубицын А. В. Принцип рационального поведения человека в экономике: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 1997. — 23 с.
189. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. — 4-е изд. — Пг., 1917. — 540 с.
190. Туган-Барановский М. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историческое развитие русской фабрики в XIX в. // Антология социально-экономической мысли в России. Дореволюционный период / Под общ. ред. А. И. Кравченко. — СПб.: Изд-во РХГИ, 2000. — 832 с.
191. Тургенев И. С. Соч. — Т. 11. — М., 1956.
192. Тутов Л. Экономический подход к проблемам организации знаний о человеке // Вопросы экономики. — 2002. — №9.
193. Тяжов А. И. Индивидуальный трудовой потенциал и политико-экономическая концепция человеческих способностей. М-во образ. РФ Костромской гос. ун-т им. Н. И. Некрасова: Науч..изд. — Кострома, 1999. — 319 с.
194. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Пер. с англ. — Спб.: Лениздат, 1996. — 702 с.
195. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — Осень. — Т. 1. — Вып. 3. — 1993.

196. Ушаков В. А. Экономический образ мышления и его национальные особенности в России. // *Вестник СПб. Ун-та*; Сер. 5. «Экономика». — 1993. — Вып. 2.
197. Файоль А. Общее и промышленное управление / Пер. с фр. — М.: Журнал «Контроллинг», 1992. — 111 с.
198. Фетисов В. Финансы граждан: Монография. — Н. Новгород: Изд-во Нижегород. гос. ун-та им. Н. И. Лобачевского, 2000. — 129 с.
199. Философия хозяйства. — 2000. — № 5.
200. Философия хозяйства. — 2001. — № 5.
201. Философия хозяйства. — 2001. — № 6.
202. Философия хозяйства. — 2002. — № 6.
203. Франк Р. Х. Микроэкономика и поведение / Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000.
204. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. — М.: Изограф, 2001. — 256 с.
205. Хайруллина Ю. Р. Ценности в сфере труда: особенности и факторы. // *Социологические исследования*. — 2003. — № 6.
206. Хакамада С. Самоорганизация и стихийность: опыт сравнительного социально-психологического анализа Японии и России // *Социологические исследования*. — 1999. — № 4.
207. Хандруев А. А. Гегель и политическая экономия М.: Экономика, 1990. — 125 с.
208. Хасаншин Р. И. Организация научной работы в высшем учебном заведении. — М.: Педагогика, 1998.
209. Хвесюк Н. Г. Роль психологического фактора в развитии корпоративного управления. — Челябинск: Изд-во ЮурГУ, 2000. — 45 с.
210. Хейне П. Экономический образ мышления / Пер. с англ. — М.: Catallaxy, 1997. — 701 с.
211. Ципко А. С. Размышления о причинах исторической устойчивости кооперации // *Обратного хода нет*.
212. Человек — этнос — человечество. — М.: Парнас, 2005.
213. Чирикова А. Е. Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. Ин-т социол. РАН. — М.: ИС, 1997. — 201 с.
214. Чупров А. И. Социальные последствия разрушения общины // *Крестьянский вопрос*. М., 1909. — С. 331.
215. Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория. МГУ им. М. В. Ломоносова, Эконом, фак-т — 2 изд., перераб. и доп. — М.: ТЕИС, 1999. — 464 с.

216. Шаховская Л. С. Мотивация труда в переходной экономике. — Волгоград: 1995. — 184 с.
217. Шаинов С. А. Сбережения домашних хозяйств и проблемы их статистического изучения на микроуровне // Вопросы статистики. — 2003. — № 1.
218. Шкаратан О. И. Русская трудовая и управленческая культура. Опытисследования в контексте перспектив экономического развития // Мир России. Социология. Этнология. — 2002. — Т. XI. — № 1.
219. Шухов Н. С. Ценность и стоимость (опыт системного анализа). — М.: Изд-во стандартов, 1994. — Ч. 2. — Вып. 1.
220. Щербакова Л. И. Наемные работники в России: опыт социологического анализа — Ростов н/Д.: Изд-во СкНЦ ВШ, 2001. — 32 с.
221. Щербина В. В. Проблема менеджмента в сфере управления человеческими ресурсами // Социологические исследования. — 2003. — № 7.
222. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001.
223. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер.с англ. — М.: Дело, 2001. — 407 с.
224. Эккерман И. П. Разговоры с Гете в последние годы его жизни. — М., 1981.
225. Экономическая психология в системе рыночных отношений / Под ред. Потемкина В. К.; РАН Ин-т социально-экономических проблем. — СПб.: 1999.
226. Экономический рост и вектор развития современной России. — М., 2004.
227. Эксперт. — 2001. — № 41.
228. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. — 1993. — Осень. — Т. 1. — Вып. 3.
229. Ядов В. А. Междисциплинарный подход к изучению соотношения между ценностными ориентациями и наблюдаемым поведением. — М., 1970. — 10 с.
230. Яковец Ю. В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении. — М., 2003.
231. Яковлев А. Отношение частных вкладчиков в различных формах и спосоам сбережений // Вопросы экономики. — 1998. — № 12.
232. Янжул И. И. Экономическое значение честности: Забытый фактор производства. — М., 1912. — С. 8—9.
233. Янсен Ф. Эпоха инноваций. — М., 2002.

234. Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики. — 2003. — № 4.
235. Ясин Е. Хозяйственные системы и радикальная реформа. М., 1989. — 318 с.
236. Axelrod R. The Evolution of Cooperation. — N. Y., Basic Books, 1984. — 241 p.
237. Becker G. A Treatise on the Family: Enl. Ed. — Cambridge; London: Harvard University Press, 1991. — XTI. — 424 p.
238. Blaug M. Second Thoughts on the Keynesian Revolution // History Political Economy. — 1991. — Vol. 23 — No. 2.
239. Buchanan J. M. Economica: between Predicative Science and Moral Philosophy. — Texas A&M Univ., 1987.
240. Collected Works of J. M. Keynes. — London, 1973. — Vol. 10.
241. Commons J. Economics of Collective Action. — Madison: University of Wisconsin Press. 1970 (1950).
242. Commons J. Institutional economics. — Madison, 1959.
243. Cyert R. Observation of a Business Decision / R. Cyert, Y. Simon, D. Trow Journ. Business. — 1958. — Vol. 29.
244. Denzau A. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions // Kuklos. — 1994. — V. 47. — No. 1.
245. Galbraith J. K. American Capitalism. — Boston, 1952.
246. Gossen H. H. Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln. — Berlin, 1927.
247. Heiner R. The Origin of Predictable Behavior // Amer. Econ. Rev. — 1983. — Vol. 73. — N. 4.
248. Jaffy W. Jevons, Menger and Walras de-homogenized // Critical assessments. — L.; N.Y., 1988. — Vol. 3.
249. Jevons W. S. The theory of political economy. — L., 1924.
250. Leibenstein H. Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics / H. Leibenstein. — Cambridge, Harvard University Press, 1976.
251. Lindenberg S. Complex Constraint model (CCM): A Bridge Between Rational Choice and Structuralism // Journal of Institutional and Theoretical Economics. — 1995. — No. 150(1).
252. Mill J. S. On the definition of political economy and on method of investigation proper to it. // Collected works. — Toronto, 1970. — Vol. 4.
253. Newell A. Human Problem Solving. — Englewood Cliffs, 1972.
254. Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic. — London, 1935.

255. *Robbins L.* Introduction // *Wicksteed P. H.* The Common Sense of Political Economy. — London, 1933. — Vol. 1, 2.
256. *Selten R.* Anticipatory Learning in Two-person Games // Discussion Paper N B-93. — Univ. Of Bonn, Department of Economics, 1988.
257. *Selten R.* Bounded Rationality // *Journal of Institutional and Theoretical Economics.* — 1990. — Vol. 146.
258. *Simon H. A.* Behavioral Model of Rational Choice // *Quart. Journ. Econ.* — 1955. — Vol. 69. — No. 1.
259. *Simon H. A.* Models of Man, Social and Rational. — N. Y., 1957.
260. *Smelsner N. J.* The Sociological perspective on the Economics // *N. J. Smelsner, R. Swedberg.* The Handbook of Economic Sociology. — Princeton University Press, 1994.
261. *Stigler G. J.* De Gustibus Non Est Disputandum // *G. J. Stigler, G. S. Becker.* The American Economic Review. — 1977. — March. — Vol. 67. — No. 2.
262. *Weber M.* Basic Concept in Sociology. — London: Owen, 1978. — 123 p.
263. *Wicksteed P. H.* The Common Sense of Political Economy. — London, 1933. — Vol. 1.

Научное издание

Нисанов Яхья Исайевич

Человек как объект экономической теории

Монография

Верстка: Лункин С. Г.

Корректурa: Агарева Е. Ю.

Подписано в печать 11.07.2013г.

Формат 60×90 1/16. Усл. печ. л. 8,25. Тираж 100 экз.

ООО Издательство «БуксусПринт»

124482, Москва, Зеленоград, Савелкинский пр-д, д. 4, оф. 1304

Тел.: +7 495 647-81-22

e-mail: buksusprint@gmail.com

www.buksusprint.ru

Отпечатано в типографии: ООО «БуксусПринт»

24482, Москва, Зеленоград, Савелкинский пр-д, д. 4, оф. 1304

Иллюстрация на обложке:

http://www.youtube.com/watch?v=ZW9TSWcgU60&feature=youtube_gdata_player



ISBN 978-590653301-2



9 785906 533012