



РОССИЯ  
ЦЕНТР ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ  
CENTER OF EVOLUTIONARY ECONOMICS

Джеффри Ходжсон  
**Экономическая теория  
и институты**

Данное издание выпущено  
в рамках проекта  
"Translation Project" при поддержке Института  
"Открытое общество" (Фонд Сороса) — Россия  
и Института "Открытое общество" — Будапешт

# **Economics and Institutions**

A Manifesto for a Modern  
Institutional Economics

**Geoffrey M. Hodgson**

**Polity Press**

Джеффри Ходжсон

# Экономическая теория и институты

Манифест современной институциональной  
экономической теории

*Перевод с английского*

**М.Я. Каждана**

*Научный редактор перевода*

**В.И. Маевский,**

академик РАН,  
доктор экономических наук

Академия народного хозяйства  
при Правительстве Российской Федерации

---

Москва  
Издательство "ДЕЛО"  
2003

УДК 330.34.01  
ББК 65.01  
Х69

Серия "Современная институционально-экономическая теория"

Издается по инициативе  
**Центра эволюционной экономики**

*Редакционная коллегия серии:*

академик **Абалкин Л.И.** (главный редактор),  
академик **Львов Д.С.**, академик **Маевский В.И.**  
академик **Макаров В.Л.**, профессор **Мильнер Б.З.**

*Ответственная за выпуск книги*  
**Башутская Т.Г.**

**Ходжсон Джеффри**

Х69 Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — 464 с.

ISBN 0-7456-0276-2 (англ.)

ISBN 5-7749-0307-9 (русск.)

В книге дается критический анализ основных постулатов неоклассической теории ("мэйнстрима"), в частности, концепции методологического индивидуализма, вопросов максимизации рационального поведения экономического человека и т.д. В качестве альтернативы представлены основополагающие концепции институциональной экономической теории. Эти концепции особенно актуальны для современной России, переживающей период становления рыночных институтов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов и лиц, интересующихся новейшими направлениями экономической мысли.

**УДК 330.34.01**  
**ББК 65.01**

ISBN 0-7456-0276-2 (англ.)  
ISBN 5-7749-0307-9 (русск.)

Copyright © Geoffrey M. Hodgson, 1988  
© Центр эволюционной экономики, перевод на русский язык, предисловие к русскому изданию, 2003  
© Издательство "Дело", оформление, 2003

# СОДЕРЖАНИЕ

---

---

Предисловие к русскому изданию .....	9
Предисловие .....	15
Выражение признательности .....	26

## Часть первая ПРЕЛЮДИЯ

1. Введение и общий план книги .....	28
1.1. Траектория развития критики .....	29
<i>Текущее положение дел в экономической теории</i> .....	29
<i>Проблемы информации</i> .....	31
1.2. Некоторые соображения .....	33
<i>Субъективизм и институционализм</i> .....	33
<i>Процесс и система</i> .....	35
<i>Детерминизм, целеустремленность и выбор</i> .....	38
1.3. Системный подход .....	40
<i>Эндогенный характер предпочтений и технологии</i> .....	41
<i>Краткий обзор системного подхода</i> .....	47
<i>Экономическая наука и системный подход</i> .....	49
1.4. Тема и общий план книги .....	52
<i>Судьба институциональной экономической теории</i> .....	52
<i>Общий план книги</i> .....	56
2. Методология и допущения .....	60
2.1. Методологическая оборона неоклассической теории .....	61
<i>Методология Фридмана</i> .....	63
<i>Методология Фридмана на практике</i> .....	65
<i>Критики Фридмана</i> .....	66
<i>Инструменталистская интерпретация</i> .....	68
2.2. Эмпиризм и отход от него .....	71
<i>Критика позитивизма и эмпиризма</i> .....	71
<i>Потенциальная опровержимость по сэру Карлу Попперу</i> .....	74
<i>Критика методологии Поппера</i> .....	77
2.3. Судьба методологии .....	80
<i>Прогнозирование и другие навязчивые идеи</i> .....	80
<i>Границы "единственно верной" методологии</i> .....	82
<i>Как еще можно оценивать качество теорий</i> .....	83
<i>Остаточная значимость эмпирических свидетельств</i> .....	87
2.4. Дополнение: Фридман и гипотеза максимизации .....	89

## Часть вторая

### ПРОЦАЙ, “ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК”!

<b>3. Что стоит за методологическим индивидуализмом</b> .....	93
3.1. Что такое методологический индивидуализм? .....	96
<i>Дебаты по поводу методологического индивидуализма</i> .....	96
<i>Целеустремленная человеческая деятельность</i> .....	98
<i>Причинность и цель</i> .....	102
<i>Психологические объяснения цели</i> .....	103
3.2. Критика и следствия .....	106
<i>Объяснение, основанное на спонтанности и беспричинности</i> .....	107
<i>Проблема бесконечного обратного хода объяснений</i> .....	108
<i>Целостности и части</i> .....	111
<i>Заключительные замечания</i> .....	117
<b>4. Гипотеза максимизации</b> .....	120
4.1. Полезность критики гипотезы максимизации .....	122
<i>О выявленных предпочтениях, и не только о них</i> .....	122
<i>“Эволюционная” аргументация</i> .....	124
<i>Другие теоретические направления критики гипотезы максимизации</i> .....	127
<i>Эмпирическая критика гипотезы максимизации</i> .....	135
<i>Анализ критики гипотезы максимизации</i> .....	138
4.2. Проблемы, сопряженные со схемой “цели и средства” .....	148
<i>Цели и средства</i> .....	148
<i>Адаптивные цели</i> .....	150
<b>5. Рационалистическая концепция человеческой деятельности</b> .....	155
5.1. Исходные позиции критики .....	159
<i>Первые критические выступления</i> .....	159
<i>Рассудок и рассуждения</i> .....	161
<i>Возможная реакция рационалистов</i> .....	163
5.2. Познание и иерархия разума .....	166
<i>Бессознательные процессы</i> .....	166
<i>Когнитивистика</i> .....	168
<i>Множественность уровней сознания</i> .....	171
<i>Когда информации слишком мало или слишком много</i> .....	173
5.3. Заключительные замечания .....	178
<i>Дилемма рационалистов</i> .....	178
<i>Заключение</i> .....	180
<b>6. Человеческая деятельность и институты</b> .....	182
6.1. Влияние когнитивистики .....	184
<i>Познание, культура и общество</i> .....	184
<i>Когнитивистика и субъективизм</i> .....	187
6.2. Значение институтов .....	190
<i>Человеческая деятельность и институты</i> .....	190
<i>Привычки</i> .....	192
<i>Рутинизация и институты</i> .....	200
<i>Рутины, институты и информация</i> .....	202
<i>Ортодоксия и институты</i> .....	205

<i>Теория игр и институты</i> .....	206
<i>Спонтанный порядок</i> .....	209
6.3. Некоторые выводы .....	212
<i>Потенциальная возможность нарастания нестабильности</i> .....	212
<i>Эволюционный характер институциональной экономической теории</i> .....	214

## Часть третья ЭЛЕМЕНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

7. Контракты и права собственности .....	220
7.1. Понятия обмена и собственности .....	221
<i>Определение обмена</i> .....	221
<i>Обмен и институты</i> .....	224
<i>Индивидуалистические концепции собственности и права</i> .....	226
<i>Интерпретация обмена по Уильямсону</i> .....	230
7.2. Критика утилитаристского исчисления .....	233
<i>Дюркгейм о невозможности чистого контракта</i> .....	234
<i>Некоторые специфические варианты контракта с "примесями"</i> .....	238
<i>Ключевая роль контрактов "с примесями"</i> .....	241
<i>Общие замечания о доверии</i> .....	246
7.3. Принцип "примесей" и судьба капитализма .....	247
<i>"Примеси" и декартовский тип мышления</i> .....	248
<i>Контрактные "примеси": Шумпетер и Маркс</i> .....	250
8. Рынки как институты .....	253
8.1. Определения рынка .....	254
<i>Уклончивые дефиниции</i> .....	254
<i>Рынки и институты</i> .....	255
<i>Типы рыночных институтов</i> .....	258
<i>Рынки и обмен</i> .....	259
<i>Некоторые непосредственные теоретические следствия</i> .....	260
8.2. Почему вообще существуют рынки? .....	262
<i>Транзакционные издержки</i> .....	263
<i>О пределах роста рынка</i> .....	265
8.3. Рынки, цены и нормы .....	266
<i>Установление ценовых норм</i> .....	268
<i>Классическая традиция</i> .....	272
8.4. Невозможность совершенной конкуренции .....	273
<i>Функция конвенций</i> .....	274
<i>Теоретико-игровой анализ рынков</i> .....	278
9. Фирмы и рынки .....	282
9.1. Неоклассические воззрения на фирму .....	283
<i>Алчян и Демсец: фирма как вариант рынка</i> .....	283
<i>Почему существуют фирмы?</i> .....	288
<i>Транзакционные издержки и дефицит информации</i> .....	290
9.2. Заметки по поводу альтернативной точки зрения .....	294

<i>Неопределенность и транзакционные издержки</i> .....	294
<i>Неопределенность, институты и фирма</i> .....	296
<i>Сравнительная эффективность фирмы</i> .....	300
<i>Инновации и транзакционные издержки</i> .....	305
<i>Эффективность, технология и власть</i> .....	307
<b>10. Ожидания и ограниченность теории Кейнса</b> .....	311
10.1. Ожидания в “Общей теории занятости, процента и денег” .....	312
<i>Долгосрочные ожидания</i> .....	313
<i>Выводы Кейнса для экономической политики</i> .....	315
10.2. Ограниченность теории Кейнса .....	317
<i>“Ожидающий агент”</i> .....	318
<i>Фирмы и финансисты</i> .....	320
<i>Рационалистическая концепция человеческой деятельности по Кейнсу</i> .....	323
<i>Деятельность правительства</i> .....	326
10.3. Альтернативные подходы: теория рациональных ожиданий и австрийская школа .....	329
<i>Эндогенная природа ожиданий</i> .....	329
<i>Гипотеза рациональных ожиданий</i> .....	331
<i>Австрийская теория ожиданий</i> .....	338
10.4. Уроки для посткейнсианской экономической теории .....	341
<i>Интерпретация с позиций “несовершенств” рыночной экономики</i> .....	342
<i>Заключение</i> .....	343
<b>11. Направления исследований и следствия для экономической политики</b> .....	345
11.1. Потребности и благосостояние .....	347
<i>Дорога к рабству?</i> .....	347
<i>Потребности и экономический анализ</i> .....	350
<i>Теории потребностей</i> .....	353
11.2. Системы, “примеси” и “преобладание” .....	360
<i>Экономические системы как образцы многоструктурного плюрализма</i> .....	362
<i>Принципы “примесей” и преобладания</i> .....	364
<i>Кибернетика и принцип “примесей”</i> .....	366
<i>Иллюстрации принципа “примесей”</i> .....	368
<i>Обобщение принципа “примесей”</i> .....	372
11.3. Принципы экономической организации .....	373
<i>Фирма как система</i> .....	373
<i>Создание условий для инноваций</i> .....	379
<i>Институциональное вмешательство в экономику</i> .....	383
<b>Примечания</b> .....	390
<b>Библиография</b> .....	424
<b>Именной указатель</b> .....	451
<b>Предметный указатель</b> .....	457



## ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

---

Я пишу это предисловие в 2003 г., а к работе над книгой “Экономическая теория и институты” приступил двадцатью годами раньше. Она была опубликована на английском языке в 1988 г. Многое изменилось за это время. И мои собственные взгляды эволюционировали, и в экономической теории как научной дисциплине произошли колоссальные изменения. На некоторых из них я хочу вкратце остановиться.

Как это ни удивительно, сегодня экономическая теория мейнстрима проявляет гораздо больший интерес к институтам, нежели в начале 80-х гг. А ведь к тому времени уже появилась новаторская работа Оливера Уильямсона “Рынки и иерархии”, посвященная природе и организации фирмы (Williamson, 1975), однако ее влияние тогда еще не достигло своего апогея. Если бы мне предложили назвать наиболее важные работы, написанные после 1988 г., в которых налицо смещение акцентов в концептуальных основах экономической теории в целом, я включил бы в этот список — рискуя заслужить упрек в его неполноте — работы North (1990\*, 1994), Knight (1992), Vanberg (1994), Furubotn and Richter (1997), Aoki (2001) и Mantzavinos (2001). Все названные работы, за исключением одной, являются монографиями<sup>1</sup>.

Даже из такого до смешного краткого обзора литературы последнего времени видно растущее признание широким кругом экономистов роли институтов в экономической деятельности. Кроме того, ряд работ внес важный вклад в изучение истории институциональной экономической теории, восходящей к началу XX в. (Rutherford, 1994, 2001; Yonay, 1998; Bernstein, 2001)<sup>2</sup>.

Имеется также солидная литература, посвященная важной роли, которую играют институты в процессах экономического развития и перехода к рыночной экономике. К числу таких работ относятся: Grabner and Stark (1997), Murrell (1995), Kozul-Wright and Rayment (1997), Roland (2002). Суть этой проблематики коротко и ясно сфор-

---

\* Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. (Примеч. перев.)

<sup>1</sup> Я составил две антологии избранных статей и глав монографий, демонстрирующих развитие институциональной экономической теории в последние годы (Hodgson, 1993b, 2003).

<sup>2</sup> См. также Hodgson (2001, 2004).

мулировал Рональд Коуз: “Бывшим коммунистическим странам советуют перейти к рыночной экономике, ... но никакая мало-мальски осмысленная рыночная экономика невозможна без соответствующих институтов” (Coase, 1992, p. 18)\*.

Одним из ключевых вопросов, поставленных мной в книге 1988 г., была проблема методологического индивидуализма. В своих наиболее крайних версиях эта концепция предполагает, что все социальные явления следует объяснять исключительно на уровне индивидов. Однако несмотря на то, что методологический индивидуализм остается популярным заклинанием, на деле он никогда не принимал такие крайние формы. Объяснения не сводятся к одним лишь индивидам. Апологеты данного подхода никогда не следуют собственным предписаниям. Они всегда допускают изначальное существование необъясняемого “остатка” в виде общественных отношений или институтов.

Далее, я исхожу из того, что во главе угла должно стоять эволюционное развитие институтов отчасти из других институтов, а не из гипотетического “природного состояния”, свободного от всяких институтов. Отметим, что в последние годы в данном направлении был проведен ряд исследований. Так, в работе Knight (1992) была подвергнута критике значительная часть литературы “нового институционализма”, в которой игнорировалось значение факторов распределения власти в возникновении и развитии институтов. А Масахико Аоки ясно показал, что характерной чертой многих прежних публикаций является проблема “дурной бесконечности”, и развил новый подход (Aoki, 2001). Он не ограничился тем, что объявил индивидов данностью, а предположил существование исторически унаследованного набора институтов, который использовал как материал для анализа эволюции последующих институтов. Подобные исследования не оставляют места узким целям методологического индивидуализма. Определенные институты трактуются как изначально заданные без каких-либо попыток “привязать” их объяснение к индивиду. Отказ ведущих экономистов новоинституционалистского направления от методологического индивидуализма — крупное событие 90-х гг.

Подобный сдвиг в мышлении отмечен в работах по меньшей мере трех нобелевских лауреатов. В своей нобелевской лекции 1989 г. эконометрист Тригве Хаавельмо поставил под сомнение идею о том, что отправной точкой экономической теории должен быть индивид, а анализировать экономические институты следует на основе концепции заданных внеисторических агентов. Хаавельмо правомерно предлагает с самого начала включить в анализ исторически сложившиеся институты. Институты — не просто человеческая натура в увеличенном масштабе.

За несколько лет до Хаавельмо другой нобелевский лауреат высказал аналогичную позицию и привлек внимание к недугу, поразившему самое ядро современной экономической науки. Роберт Солоу

\* Природа фирмы. М., 2001. С. 343. (Примеч. перев.)

сетовал на то, что “экономическая теория ничему не учится у экономической истории и, обогащая последнюю, одновременно извращает ее” (Solow, 1985, p. 328). С его точки зрения, “попытка построить экономическую теорию как точную науку, основанную на аксиомах, обречена на провал”.

Таким образом, и Солоу, и Хаавельмо еще в 80-е гг. указали то направление концептуальных и теоретических изысканий, которому суждено было развиться и обрести большую значимость в 90-е гг.

Эти важные сдвиги четко видны в работах нобелевского лауреата Дугласа Норта. В одной из его недавно опубликованных статей ставится под сомнение представление о полной рациональности индивидов. Норт привлек внимание к достижениям науки о мышлении и отставлял общую значимость понимания процессов познания и среды (социума), в которой они протекают.

Констатация влияния социума на индивидуальное мышление сильно сближает (и даже отождествляет) позицию Норта с традицией “старых” институционалистов. Если институты или “общее культурное наследие” в состоянии каким-то образом уменьшить расхождения между моделями мышления разных индивидов или иным способом воздействовать на индивидуальные верования и цели, то налицо процесс, посредством которого институты влияют на цели и предпочтения индивидов. И тогда все, что требуется, — это уточнение тех причинно-следственных, социальных и психологических механизмов, которые задействованы в этом процессе<sup>1</sup>.

Эти публикации последних лет продолжают проблематику и тематику, к которой я обратился в книге 1988 г. Я не могу не воздать должное важным достижениям и сдвигам в воззрениях, имевшим место с середины 80-х гг. По этой и другим причинам, если бы я начал заново писать “Экономическую теорию и институты” сегодня, у меня появилось бы искушение многое в ней изменить и улучшить, но я чувствую, что общая направленность аргументации осталась бы прежней.

При более критичном взгляде на эту книгу я должен признать, что в ней отсутствует адекватное определение института. Проблема дефиниции институтов стала предметом многочисленных споров, и полное согласие по этому вопросу так до сих пор и не достигнуто. Лично я определяю институты в основном как *долговечные системы сложившихся и укорененных правил, которые придают структуру социальным взаимодействиям*. Короче говоря, институты суть системы социальных правил. Термин “правило” здесь трактуется в широком смысле, как предписание или установка в ситуации *X* делать *Y*<sup>2</sup>. Тем самым сюда включаются как нормы поведения и социальные конвенции, так и юридические и формальные правила. По своей природе институты должны основываться на некоторых общих концепциях — только тогда правила будут действенными. Языковые, денежные, право-

<sup>1</sup> Детальное рассмотрение этих механизмов см. в работах *Hodgson (2004)* и *Hodgson and Knudsen (2004)*.

<sup>2</sup> О природе правил см. статью *Crawford and Ostrom (1995)*.

выс системы, системы мер и весов, правила дорожного движения и поведения за столом, а также фирмы (равно как и все прочие организации) — все это институты.

Нам необходимо рассмотреть следующие вопросы: почему институты долговечны? каким образом они придают структуру социальным взаимодействиям? в каком смысле они являются сложившимися и укорененными? Отчасти долговечность институтов вытекает из того обстоятельства, что они могут быть полезными при формировании устойчивых ожиданий по поводу поведения других лиц. Это особенно важно, когда институциональная конвенция является жизнеспособным решением координационной игры. Однако в других случаях причиной институциональной долговечности должны быть дополнительные факторы, так как схема координационной игры не является универсальной и у игроков иногда возникают побудительные мотивы к предательству или мошенничеству.

В общем случае институты, придавая форму и логическую последовательность человеческой деятельности, создают возможности для упорядочения мышления, ожиданий и действий. Они зависят от мыслей и поступков индивидов, но не сводятся к ним.

Институты одновременно и накладывают ограничения на поведение, и расширяют его возможности. Вообще говоря, сам факт существования правил подразумевает ограничения. Однако благодаря ограничению могут открыться новые возможности, а именно могут появиться варианты выбора действий, которые при отсутствии данного ограничения не существовали бы. Например, языковые нормы позволяют нам общаться друг с другом, правила дорожного движения способствуют более беспрепятственному и безопасному потоку транспорта. Регулирование — не противоположность свободе: оно может быть и ее союзником. Но у институтов есть еще одно наиболее глубоко скрытое свойство — способность не просто создавать условия для устремлений людей, но и формировать и изменять сами устремления. Этим аспектом институтов до сих пор пренебрегает “новая институциональная экономическая теория”. Институты не только зависят от деятельности индивидов, но и сдерживают и формируют ее, и наличие такой положительной обратной связи способствует еще большему укреплению и увековечиванию институтов.

В рамках институтов многие правила становятся потенциально кодифицируемыми. Все члены соответствующего общества или сообщества обладают явным или неявным знанием этих правил. Когда правило не кодифицировано, труднее явным образом установить факт какого-либо его нарушения. Кроме того, кодификация правил позволяет выделить сообщество, где эти правила признают и относятся к ним с пониманием.

Как утверждает в работе Searle (1995), институт — особый тип социальной структуры, включающий кодифицируемые правила интерпретации и поведения. Некоторые из этих правил связаны с общепринятыми символами или значениями, как это, очевидно, имеет место в варианте денег или языка (см. приведенное выше определе-

нис правил).

В некоторых случаях правила укореняются потому, что люди предпочитают многократно их соблюдать: в результате возникают стереотипы поведения, придающие структуру будущим согласованным действиям и формирующие стимулы к подобным действиям. Однако такое объяснение нельзя считать полным, так как оно упускает из виду ситуации, когда у людей есть побудительные мотивы нарушать правила и, в более общем контексте, остается неясным, каким образом вообще возникают индивидуальные оценки стимулов.

Структура превалирующих правил способствует формированию привычек и предпочтений, согласующихся с репродуцированием этой структуры. Воспроизводя единообразные привычки мышления, институты формируют механизмы приспособления и нормативного согласия. Привычки — “строительный” материал институтов, обеспечивающий их долговечность, власть и нормативный авторитет.

Институты — это одновременно и объективно существующие структуры, находящиеся “где-то вовне”, и субъективные пружины человеческой деятельности “в головах людей”. Хотя действующее лицо и структура — вещи разные, между ними существует круговая связь взаимодействий и взаимозависимостей. Однако эта связь не симметрична: структуры и институты, как правило, предшествуют индивидам (Archer, 1995). Родившись, мы попадаем в мир, где уже существуют исторически сложившиеся институты.

Одной из важнейших новаторских идей институциональной экономической теории Веблена была интерпретация институтов как единиц отбора в эволюционном процессе дарвинистского типа. Торстейн Веблен был одним из недостаточно оцененных первопроходцев исследовательской программы, приложившей концепции дарвинизма к экономической эволюции (Hodgson, 1993a).

По ряду причин, о которых речь шла выше, результаты, достигнутые после 1988 г., открыли такие направления исследований, которые возвращают нас к основной тематике вебленовского институционализма. Во многих аспектах это внушает оптимизм. Но используя это наследие, мы не должны упускать из виду его ограниченность и изъяны. Тем не менее, по крайней мере на доктринальном уровне, положение дел в экономической науке сейчас выглядит гораздо более перспективным и обнадеживающим, нежели в 80-е гг.

## ЛИТЕРАТУРА

- Aoki, Masahiko (2001) *Toward a Comparative Institutional Analysis* (Cambridge, MA: MIT Press).
- Archer, Margaret S. (1995) *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Bernstein, Michael A. (2001) *A Perilous Progress: Economists and Public Purpose in Twentieth-Century America* (Princeton, NJ: Princeton University Press).
- Coase, Ronald H. (1992) ‘The Institutional Structure of Production’. *American Economic Review*, 82(4), September, pp. 713-9.

- Crawford, Sue E. S. and Ostrom, Elinor (1995) 'A Grammar of Institutions', *American Political Science Review*, **89**(3), September, pp. 582-600.
- Furubotn, Erik G. and Richter, Rudolf (1997) *Institutions in Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics* (Ann Arbor: University of Michigan Press).
- Grabher, Gernot and Stark, David (eds) (1997) *Restructuring Networks in Post-Socialism: Legacies, Linkages and Localities* (Oxford: Oxford University Press).
- Haavelmo, Trygve (1997) 'Econometrics and the Welfare State' (Nobel Lecture), *American Economic Review*, **87**(supplement), December, pp. 13-17.
- Hodgson, Geoffrey M. (1993a) *Economics and Evolution: Bringing Life Back Into Economics* (Cambridge, UK and Ann Arbor, MI: Polity Press and University of Michigan Press).
- Hodgson, Geoffrey M. (ed.) (1993b) *The Economics of Institutions* (Aldershot: Edward Elgar).
- Hodgson, Geoffrey M. (1998) 'The Approach of Institutional Economics', *Journal of Economic Literature*, **36**(1), March, pp. 166-92.
- Hodgson, Geoffrey M. (2001) *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science* (London and New York: Routledge).
- Hodgson, Geoffrey M. (ed.) (2003) *Recent Developments in Institutional Economics* (Cheltenham: Edward Elgar) forthcoming.
- Hodgson, Geoffrey M. (2004) *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism* (London and New York: Routledge) forthcoming.
- Hodgson, Geoffrey M. and Knudsen, Thorbjørn (2004) 'The Complex Evolution of a Simple Traffic Convention: The Functions and Implications of Habit', *Journal of Economic Behavior and Organization* (forthcoming).
- Kozul-Wright, Richard and Rayment, Paul (1997) 'The Institutional Hiatus in Economics in Transition and its Policy Consequences', *Cambridge Journal of Economics*, **21**(5), September, pp. 641-61.
- Knight, Jack (1992) *Institutions and Social Conflict* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Mantzavinos, Chris (2001) *Individuals, Institutions and Markets* (Cambridge and New York: Cambridge University Press).
- Murrell, Peter (1995) 'The Transition According to Cambridge, Mass.', *Journal of Economic Literature*, **33**(1), March, pp. 164-78.
- Nelson, Richard R. and Winter, Sidney G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- North, Douglass C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press).
- North, Douglass C. (1994) 'Economic Performance Through Time', *American Economic Review*, **84**(3), June, pp. 359-67.
- Roland, Gérard (2002) 'The Political Economy of Transition', *Journal of Economic Perspectives*, **16**(1), Winter, pp. 29-50.
- Rutherford, Malcolm H. (1994) *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Rutherford, Malcolm H. (2001) 'Institutional Economics: Then and Now', *Journal of Economic Perspectives*, **15**(3), Summer, pp. 173-94.
- Scarle, John R. (1995) *The Construction of Social Reality* (London: Allen Lane).
- Sened, Itai (1997) *The Political Institution of Private Property* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Solow, Robert M. (1985) 'Economic History and Economics', *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, **75**(2), May, pp. 328-31.
- Vanberg, Viktor J. (1994) *Rules and Choice in Economics* (London: Routledge).
- Williamson, Oliver E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization* (New York: Free Press).
- Yonay, Yuval P. (1998) *The Struggle Over the Soul of Economics: Institutional and Neoclassical Economists in America Between the Wars* (Princeton, NJ: Princeton University Press).

Джеффри Ходжсон,  
Школа бизнеса Хертфордширского университета  
6 июня 2003 г.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

---

Несмотря на бурный поток публикаций после Второй мировой войны состояние экономической теории остается плачевным. Главное обвинение, которое выдвигается против нее, заключается в том, что в рамках основного направления теоретической мысли (мэйнстрим\*) не удастся убедительно объяснить многие экономические явления и выработать политические рекомендации, позволяющие явным образом решить насущные экономические проблемы.

К примеру, рассмотрим теоретические объяснения относительного спада в экономике Великобритании. По этому вопросу имеются большие разногласия, причем многие объяснения просто неубедительны. В настоящее время чаще всего говорят о том, что в соглашениях о заработной плате фигурируют ставки, темпы роста которых превышают темпы роста производительности, а это приводит к избыточным издержкам и снижает конкурентоспособность Великобритании на мировом рынке.

Однако эту теорию следовало бы подкрепить дальнейшими объяснениями причин, по которым предположительно рациональные рабочие, поддерживая “слишком высокий” уровень своей заработной платы, пренебрегают собственной долгосрочной заинтересованностью в здоровой экономике. В чем тут дело — в “давлении” профессиональных союзов, в “негибкости” рынка труда или в “высоких” пособиях по безработице? Примечательно, что все такие дополнительные объяснения либо необоснованны, либо апеллируют к феноменам, зачастую не являющимся специфическими именно для Великобритании. Таким образом, подобные гипотезы остаются спорными, и

---

\* В дальнейшем мы будем пользоваться этой “калькой”, уже несколько лет присутствующей в русскоязычной теоретико-экономической терминологии. (Примеч. перев.)

частичное объяснение относительного спада английской экономики на их основе малоубедительно.

Точно так же ортодоксальная теория не в силах дать убедительное объяснение ни впечатляющему динамизму западногерманской и японской экономики, ни приостановке роста производительности в США после достижения высокого абсолютного уровня. Примечательно, что во всех этих странах средний уровень заработной платы выше, чем в Великобритании, и это обстоятельство опять же заставляет усомниться в стандартной гипотезе о заработной плате как факторе, лежащем в корне проблемы. Что же касается альтернативных объяснений в рамках ортодоксии, то здесь картина просто удручающая. Например, соредакторы влиятельного издания *Brooking Papers in Economic Activity*, обращаясь к проблеме приостановки роста производительности в США, приходят к заключению: “Несмотря на многочисленные исследования данного замедления, его причины остаются в значительной мере загадочными. Автор наиболее полного на сегодняшний день исследования Эдвард Денисон рассмотрел 17 альтернативных гипотез и пришел к выводу, что все они — и по отдельности, и вместе взятые — могут объяснить лишь малую долю феномена снижения темпов”. (Brainard and Perry, 1981, p. VII). Столь ничтожный успех в объяснении одной из фундаментальных проблем, лежащих в самой сердцевине и послевоенного мирового капитализма, и послевоенной экономической ортодоксии, отражает плачевное состояние данной тематики в целом.

В связи с этим следует отметить, что, столкнувшись с подобными теоретическими проблемами, ортодоксия сразу же ищет объяснение в их рыночном аспекте, в терминах заработной платы и издержек и зачастую игнорирует организацию производства, а также умения (*skills*) и их практическое применение в работе. Но если встать на другую точку зрения, то можно увидеть, что при совершенствовании организации производства, приводящем к более высокой производительности, увеличение объема выпуска может сочетаться с ростом заработной платы. На этой основе можно утверждать, что между заработной платой и объемом выпуска существует положительная, а не отрицательная корреляция. Ортодоксия же, напротив, упорствуя в своей односторонней позиции, исходит из допущения о фирме как черном ящике, напрямую реагирующем на изменения издержек и давление рынка. Ортодоксия не просто малоубедительна — она зашорена<sup>1</sup>.



Просматривая научные журналы, мы сталкиваемся с громадным объемом сложного формального теоретизирования и эконометрической техники. И все же стратегические установки, которые экономистам удается вывести с помощью своего теоретического арсенала, как правило, оказываются упрощенными и в основном подчинены диктату политической идеологии, корни которой уходят в прошлое. Сознательно или бессознательно большинство экономистов с самого начала берут эту идеологию на вооружение. Несмотря на весьма высокий уровень формальной изощренности, идеологическую телегу до сих пор часто ставят впереди теоретической лошади.

Например, в ходе дебатов между приверженцами общественной и частной собственности и соответственно планирования и рынка экономическая теория обычно служит не более чем прозрачной упаковкой весьма традиционной идеологической позиции левых, правых или центристов. Эта теоретическая упаковка призвана создавать видимость объективной закономерности, она выступает в роли приманки для влиятельного потребителя экономических рекомендаций. Тем самым политические деятели (и те, что у власти, и прочие) получают возможность укрепиться в предрассудках и придать им какое-то “академическое” обличье.

Экономистам никогда не удается освободиться от идеологии, и на самом деле попытки сделать это нежелательны. Но нельзя признать удовлетворительным такое положение дел, когда наука тащится на поводу у сиюминутной политической моды; это тем более неприемлемо, когда идеологии столь грубы и изрядно потрепаны. Целый ряд таких идеологий уже подверглись критике, оказавшей разрушительное воздействие на самую их идейную сердцевину, но многие ученые благополучно игнорируют такого рода критику.

Наряду с грубой идеологической эксплуатацией экономической теории ученые по-прежнему не склонны прилагать достаточно усилий для поиска новых решений очевидных экономических проблем, несмотря на то что разработанные ранее экономические стратегии не увенчались успехом. Так, например, уровень безработицы во многих странах Запада до сих пор внушает тревогу, нищета все еще остается значимым фактором даже в передовых индустриальных странах, а слаборазвитым странам наносит жестокие удары голод. Но для большинства экономистов эти проблемы пока еще не стали главным предметом озабоченности.

Напротив, экономическая теория мейнстрима часто становится для теоретика главным образом некой эстетической игрой, где призом служит продвижение по академической лестнице для тех, кто достигает высокого уровня мастерства в этой игре и может поставлять журналам статьи, формат и стиль которых зачастую просто смехотворен. Если материал насыщен математическим формализмом и затемняющей суть дела терминологией, то у него больше шансов на публикацию, чем у работы, прямо и откровенно обращающейся к насущным проблемам современности.

Приведем в качестве примера невольное саморазоблачение нобелевского лауреата в области экономики и, вне сомнения, одного из самых выдающихся теоретиков послевоенного времени — Пола Самуэльсона:

“Мои собственные научные интересы охватывали... такие вопросы, как экономическая теория благосостояния и выравнивание цен факторов производства, а также теоремы о магистрали и соприкасающиеся огибающие, отношения неподставимости в матрицах Минковского—Рикардо—Леонтьева—Мецлера типа Мосака-Хикса, сбалансированные мультипликаторы бюджета при условиях сбалансированной неопределенности в локально компактных топологических пространствах и молярные эквивалентности” (Samuelson, 1962, p. 1).

Здесь налицо апогей формализма в экономической науке. На уровне не столь высоком студентов приобщают к этому формализму последовательными, но в чем-то повторяющимися друг друга этапами. Весь этот процесс окружен аурой длительного обряда посвящения в сан, в ходе которого будущие священнослужители преодолевают свой интерес к низменным проблемам внешнего мира. Как выразился Нейл Кэй, “тот, кто намеревается делать карьеру экономиста, должен быть достаточно умен, чтобы постичь абстрактные результаты неоклассической теории, и достаточно туп, чтобы поверить в их истинность” (Кау, 1984, p. 188).

Если одни довольствуются теоретической башней из слоновой кости, то другие весьма усердно используют свою экономическую теорию в качестве оружия в идеологическом крестовом походе. Например, с приходом к власти “новых правых” в 60—70-е годы экономическая теория даже в самом абстрактном своем варианте (или, скорее, особенно в таком варианте) часто использовалась в целях придания “академической” за-

конности сокращению государственных расходов и расширению прав частной собственности и рыночной конкуренции.

Тот факт, что одной из многочисленных жертв пристрастий правого толка стали исследования в области теоретической экономики, отражает жестокую иронию нашего времени. Не так-то просто было бы внедрить идеи такого рода в сознание высокопоставленных государственных деятелей, если бы они не были подкреплены “чистой теорией” тех экономистов-исследователей (от Адама Смита до Милтона Фридмана), которые проповедовали повсеместное распространение рыночных отношений и частного предпринимательства и ратовали за сведение к минимуму государственного финансирования, от которого частично зависели в том числе и научные исследования. Развитию нового “правого” мышления в значительной мере способствовали труды многих ученых, которые работают в научных учреждениях, финансируемых государством. Таким образом, это мышление начало пилить сук, на котором само же сидит. Можно сказать, что идеи такого рода представляют собой своеобразное профессиональное самоубийство.

Это особенно применимо к гипотезе рациональных ожиданий, которая фактически предполагает, что все люди отдают себе отчет в сути основополагающей экономической модели. Если следовать этой теории, то экономист мало что может предложить сверх нее, так как и без него все знают в общих чертах, как функционирует экономика. Тем не менее экономисты жаждут штурмовать именно эту скалу, и сегодня несколько не критических и эзотерических публикаций по модели рациональных ожиданий служат самым лучшим мандатом на получение места профессора экономики. Разумеется, каждый экономист имеет право на собственные убеждения, особенно если они совпадают с выбранной им направленностью исследований, но никому не дано права загонять миллионы людей в трясины нищеты и лишений, основываясь на идеях, “интересных” с формальной точки зрения, но разрушительных на практике, когда их применяют в политике. Нынешнее состояние экономической теории можно было бы назвать фарсовым, не будь оно столь трагическим.

Быстро и легко изменить существующее положение дел невозможно; одной лишь писаниной экономистов-теоретиков здесь не обойдешься. И тем не менее долг всех экономистов — провести обследование изъянов того состояния, в котором находится их научная дисциплина, на время отказаться от акаде-

мических игр и обратиться к тем важнейшим теоретическим проблемам, которыми обычно принято пренебрегать.

Найти ответы на эти проблемы нелегко, и данная книга не претендует на выполнение такой задачи. Однако в ней делается попытка анализа фундаментальных допущений экономической теории с целью внести вклад в построение некоего альтернативного ее варианта. Один из главных доводов заключается в том, что традиционная теория руководствуется устаревшим и теоретически неприемлемым воззрением на индивида, унаследованным от классического либерализма XIX в.

Главная тема книги — влияние институтов, социальных обычаев и истории на наши идеи, восприятие и действия. Поэтому было бы неправомерно утверждать, что данная работа, как, впрочем, и любая другая, полностью оригинальна. Необходимо признать, что те же самые социально-культурные силы, о которых идет речь в книге, оказывали воздействие и на процесс ее создания.

Читатель сможет проследить влияние на данную работу ряда школ экономической мысли. Первая такая школа — посткейнсианство, в том числе такие фигуры, как Джоан Робинсон и Джордж Шэкл, но особенно труды самого Джона Мейнарда Кейнса. Вторая — институционалисты, главным образом Торстейн Веблен, но, кроме того, и другие, не столь признанные авторы, например Карл Полани. Третья школа — труды Маркса, вклад которого в экономическую науку до сих пор во многом недооценивается, несмотря на усилия Джоан Робинсон и других ученых.

Кроме того, есть и другие важные источники влияния, как, например, бихевиористская школа во главе с Гербертом Саймоном и ряд мыслителей, стоящих вне школ, например, Фрэнк Найт и Йозеф Шумпетер. При всех моих расхождениях с теорией и политической позицией этих экономистов нельзя отрицать их воздействия на идеи, выдвинутые в этой книге. Книга неприкрыто эклектична, ибо в ней делается попытка соединить ценные идеи, содержащиеся в работах других теоретиков, — как критику неоклассической теории, так и элементы конструктивной альтернативы.

Есть еще одна причина, по которой было бы ошибкой судить о данной работе, руководствуясь критерием новизны. При том что главные доводы, изложенные в ней, представляют собой явный отход от ортодоксии в экономической теории, она

опирается на многообразные теоретические традиции других наук, а именно социологии, политологии, антропологии, психологии и философии. В рамках этих альтернативных дисциплин наблюдается совпадение или почти совпадение взглядов по многим ключевым вопросам и одновременно заметное расхождение с экономической теорией мейнстрима.

Например, за немногими исключениями, среди социологов, антропологов, политологов и психологов разных стран, судя по всему, царит полное единодушие по поводу того, что экономические агенты “нерациональны” в том смысле, какой придают этому термину экономисты-неоклассики. Таким образом, ортодоксальные “экономические” каноны рациональности не признаются другими науками.

Однако многие экономисты охотно закрывают глаза на это обстоятельство. Поза, в которую встают экономисты, заявляющие, что они могут игнорировать вклад других социальных наук в осмысление экономических явлений, способствует укреплению перегородок между этими науками. Такой изоляционистский подход зафиксирован в интервью Роберта Холла из института Гувера *Wall Street Journal*, где отмечается, что интервьюируемый «выражает позицию своих коллег, когда говорит, что прекращает читать любую экономическую статью, как только встречает в ней слово “социологический”»<sup>2</sup>.

Один из аспектов аргументации в данной книге не претензия на новое опровержение допущений ортодоксальной экономической теории, а демонстрация убожества ее теоретических предпосылок по сравнению с соответствующими работами в других научных дисциплинах. Это не столь простой “маневр”, как может показаться с первого взгляда, так как невозможно обозреть всю сферу социальных наук, а отчасти еще и потому, что внутри самих этих научных дисциплин продолжает бушевать яростная полемика по данному кругу вопросов, несмотря на отсутствие разногласий по другим важным пунктам.

Однако не следует думать, что речь идет о нападках на экономическую теорию *per se* [вообще] или на ее отрицание. Объект нашей атаки — господствующая ортодоксия, а не экономическая наука как таковая. В среде экономистов хорошо заметна тенденция рассматривать неортодоксальные подходы или направления научной мысли как нечто выходящее за рамки экономической теории. Такой антиплюрализм, или, если выразиться покрепче, интеллектуальный фашизм, недопустим, когда

речь идет о предмете, который, хорошо это или плохо, требует большой “свободы” контактов. Еще одна цель данной работы — попытаться отстоять правомерность альтернативного подхода, опираясь на обширную и разнообразную литературу.

Разумеется, точное определение и установление границ территории, известной под названием “неоклассическая экономическая теория”, проблематично. Тем не менее сердцевину корпуса теории, которую принято так именовать, составляет некая совокупность представлений о таких объектах, как рациональность, знания, экономический процесс и человек как экономический агент<sup>3</sup>. Неоклассическая теория предполагает следующее:

1) рациональное максимизирующее поведение всех экономических агентов, т. е. считается, что эти агенты осуществляют оптимизацию в соответствии с экзогенно заданными предпочтениями;

2) отсутствие неустранимых информационных проблем, как-то принципиальная неопределенность в отношении будущего, широко распространенное незнание структуры и параметров сложного мира, межличностные различия в степени познания явлений, касающихся всех;

3) концентрация теории на движении к равновесным состояниям покоя или на достижении таких состояний, а не на непрерывных процессах трансформации, происходящих в историческом времени.

В течение последних 20 лет во многих авторитетных экономических журналах усиливался поток критики неоклассической теории. Однако из сводки публикаций в этих журналах видно, что критика зачастую была узкой по тематике и формалистической по стилю. Учитывая, что многие варианты неоклассической теории могли бы оказаться уязвимыми для широкого диапазона направлений критики такого рода, возникает необходимость создать более разностороннюю теоретическую и понятийную схему, призванную в конечном счете обеспечить построение альтернативной теории.

Данная книга призвана внести определенный вклад в проект разработки экономической теории, направленность которой в корне отличается от неоклассической. Она не может претендовать на выдвижение полностью альтернативного варианта теории. Учитывая масштаб проблемы, вряд ли такую задачу в состоянии выполнить один автор, тем более в одной работе.

Эту книгу следует трактовать лишь как один из дорожных столбов, указывающих одно из направлений, в которых следовало бы двигаться, а отнюдь не как исчерпывающую карту пути к “земле обетованной” или топографический план последней.

По мере того как неоклассическая теория подвергается все более резкой критике, она реагирует расширением и углублением своей сферы с целью охватить ряд новых вопросов, и в определенных аспектах характер теории меняется. В прошлом многие из критических выступлений против неоклассической теории, казалось, не оставляли от нее камня на камне, но в результате ортодоксия лишь слегка корректировалась и во многом оставалась той же, что и прежде. Отсюда можно заключить, что пороки неоклассической парадигмы носят более фундаментальный характер, нежели это предполагали многие из предшествовавших критиков.

К примеру, в книге Piero Sraffa (1960)\* и в проходивших в 60-е годы дебатах по теории капитала была выявлена фатальная логическая противоречивость, присущая неоклассической агрегированной производственной функции<sup>4</sup>. Но ортодоксия либо вообще проигнорировала эту проблему, либо сместила акцент на дезагрегированные варианты теории. Примечательный факт выживания неоклассической теории после столь разрушительной атаки указывает на то, что идеи, составляющие ее “твердое ядро”, следует искать не в рискованных актах агрегирования, а где-то в другом месте.

Таким образом, одна из теоретических задач, стоящих на повестке дня, заключается в критическом анализе самых глубинных основ неоклассической ортодоксии. Следует, однако, отметить, что, за несколькими важными исключениями, соперничающие школы экономической мысли не уделяли этим фундаментальным проблемам должного внимания. На самом деле критикам ортодоксии присуща понятная, но в конечном счете пораженческая тенденция разрабатывать альтернативные формальные модели, которые, хотя и отличаются в определенных существенных аспектах от конструкций в духе мейнстрима, тем не менее исходят из тех же ключевых предпосылок, что и последние.

Так, “кейнсианская” традиция формалистического моделирования в первые 20 лет после Второй мировой войны деваль-

---

\* См.: *Сраффа П.* Производство товаров посредством товаров: Прелюдия к критике экономической теории. М., 1999. (Примеч. перев.)

вировала экономическую теорию Кейнса и затушевала ее решительный разрыв с ортодоксией. Лишь меньшинство, включая Джоан Робинсон, Пола Дэвидсона и еще нескольких ученых, не дало угаснуть радикальным идеям Кейнса.

Позднее обширные формалистические изыскания были приняты в рамках марксизма; при этом были задействованы теория игр и другие математические инструменты<sup>5</sup>. Эта литература не лишена ценности. Ее аналитическая строгость действует освежающе, если сравнить с “библейским” догматизмом марксистов-фундаменталистов. Но содержащиеся в ней ключевые допущения о рациональности, знании и равновесии по сути ничем не отличаются от тех, что приняты в неоклассической ортодоксии. Стоит снять украшения в виде радикального языка — и перед нами предстанет очередная версия теории мейнстрима с ее рационалистическим и индивидуалистическим уклоном и механистической моделью экономического процесса. В отличие от многих своих коллег я не считаю такое развитие теории абсолютно позитивным и не верю, что оно может избавить марксизм от его собственных теоретических затруднений. Напротив, оно служит симптомом распада его внутреннего ядра после короткой, но растроченной впустую поры расцвета в 60—70-е годы. В частности, налицо еще один способ уклониться от сложных практических проблем реального мира и найти убежище в бесплодной с точки зрения экономической политики схоластике.

Отчасти именно разочарование в связи с обрисованным выше развитием как неоклассической теории, так и некоторых формалистических версий кейнсианства и марксизма побудило меня написать эту книгу. Потратив значительную часть академической молодости на сомнительные удовольствия постсраффианской теории ценности, я пришел к выводу, что время слишком дорого, чтобы проводить его таким образом на протяжении всей профессиональной деятельности.

Один из главных вопросов, которыми пренебрегают представители радикальной теории ценности и многие другие критики ортодоксии, заключается в природе человека как экономического агента и границах рациональности. Очевидно, что некоторые версии кейнсианской и марксистской теорий в этом аспекте охотно придерживаются общих с ортодоксией аксиом и фиксируют свои отличия от мейнстрима в терминах других допущений, причем некоторые из последних носят чисто поверхностный характер. Но, что важнее всего, при создании те-



орий, в корне альтернативных неоклассической ортодоксии, невозможно по-прежнему избегать конструирования альтернативной теории агентских отношений между людьми, помещенной в экономический контекст социальных связей и институтов. Если эта книга просто послужит делу утверждения актуальности этой задачи, то я буду считать свою работу небезуспешной.

Было бы слишком утомительно обременять читателя разъяснением связей между данной работой и моей предыдущей научной деятельностью. Достаточно просто упомянуть о том, что мои исследования на ранней стадии создания этой книги привели меня к более позитивному воззрению на ценность психологии для экономического анализа. Я отказался от известных застарелых предубеждений о неизбежной неразрывной связи психологии с индивидуалистическим или грубонатуралистическим мировоззрением. Такая перемена взглядов означала не просто открытие неизвестного ценного материала, но и частичную смену парадигмы. Действительно, одна из задач данной работы — увязать изучение социальных и экономических институтов с их природной и биологической окружающей средой, вместо того чтобы брать на вооружение присущий многим версиям, предлагаемым в социальных науках, взгляд на общество или экономику как на замкнутую систему.

Возможно, такой подход в известной степени противоречит моим прежним установкам, но я предоставляю читателям и критикам, если им нравится, сортировать это “грязное белье”. Вот мое последнее слово перед вынесением приговора: как теоретик, я предпочитаю двигаться и эволюционировать в приблизительно верном направлении, а не стоять твердо и непоколебимо на ложных позициях.

*Бардон Милл, Нортумберленд*

## ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

---

Работа над этой книгой всерьез началась в октябре 1984 г., когда Манчестерский университет выделил годовую холлсвортовскую дотацию на научно-исследовательскую работу в области политической экономии. Автор хотел бы выразить благодарность распорядителям этой дотации, а также факультету экономических и социальных исследований и лично его сотрудникам.

Кроме того, автор признателен Политехническому колледжу Ньюкасла-на-Тайне за постоянную поддержку теоретических и прикладных исследований в области общественных наук, притом что государственное финансирование научных исследований здесь намного меньше, чем в среднестатистическом английском университете, а общая атмосфера, царящая в стране, не дает такого рода деятельности того престижа и приоритета, которого она заслуживает.

Я глубоко благодарен многим людям, прочитавшим или прослушавшим черновые варианты разных частей данной работы и высказавшим критические или одобрительные замечания. Осознавая неминуемый риск того, что список окажется неполным, автор считает себя в большом долгу перед Диком Бейли, Роем Бойном, Марком Кассоном, Менадом Десаи, Шейлой Доу, Дэном Эдвардсом, Тони Гидденсом, Фрэнсисом Грином, Джеффом Харкортom, Барри Хиндессом, Ричардом Ланглуа, Тони Лоусоном, Джоном Фиби, Малколмом Соьером, Хариндером Синхом, Яном Стидманом, Джимом Томлисоном, Артуром Уолкером и Грэмом Райтом. Я также признателен многим другим своим друзьям и коллегам за предложенные идеи и стимулирующие дискуссии.

Первоначальный вариант гл. 3 появился в *Cambridge Journal of Economics* (September, 1986), а гл. 5 и часть гл. 6 берут начало в статье, опубликованной в декабре 1985 г. в *Journal of Economic Issues*. Автор благодарен редакторам этих журналов и Ассоциа-

ции эволюционной экономики за разрешение использовать эти материалы. Кроме того, в гл. 10 использован материал статьи, которая вошла в кн.: *Lawson A. and Pesaran M.H. (eds) Keynes' Economics: Methodological Issues*. London: Croom Helm, (1985). В этом случае разрешение на использование материала также было любезно предоставлено.

Наконец, я бесконечно благодарен Винни, которой пришлось выносить известные муки творчества, сопряженные с написанием четвертой и самой длинной за время нашего брака книги, а также Саре и Джеймсу за то, что они мирились с присутствием в доме жильца, терпимость которого оставляла желать лучшего, а мысли витали где-то вдалеке, и соглашались с тем, что компьютером не всегда можно пользоваться для игр и цветных орнаментов, — иногда он бывает нужен и для обработки текстов.

# ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

---

## ПРЕЛЮДИЯ

### 1

#### ВВЕДЕНИЕ И ОБЩИЙ ПЛАН КНИГИ

Неоклассическая теория — сюжет для верующих. Те из нас, кто не принадлежит к ее пастве, склонны, забывшись на минуту, воспринимать ее во многом так же, как Бертран Рассел — теологию... Еретикам и "пропащим" время и силы, потраченные на тонкости неоклассической теории, представляются потрясающим разбазариванием редких интеллектуальных ресурсов.

*Эдвард Дж. Нелл (Nell, 1972, p. 447)*

Эта книга родилась из убежденности автора в насущной необходимости критического пересмотра некоторых основополагающих концепций экономической теории мейнстрима. Причина не только в личном неприятии хорошо известных выводов из этой теории для экономической политики. Гораздо важнее тот факт, что неприемлемы как теоретические допущения мейнстрима, так и сфера и направленность его аргументации.

Основная проблема связана с господствующей неоклассической традицией, восходящей к Уильяму Джевонсу, Альфреду Маршаллу и Леону Вальрасу и принимающей в наши дни разнообразные формы, в том числе монетаризм и школа "рациональных ожиданий". Кроме того, определенной критике подвергается важная австрийская школа, к которой принадлежат Карл Менгер, Людвиг фон Мизес и Фридрих Хайек и на которую до недавнего времени обращали мало внимания. При-

том что наша критика иногда обрушивается с одинаковой силой на обе цели, между неоклассической экономической теорией и австрийской школой существуют серьезные теоретические расхождения, которые мы должным образом рассмотрим<sup>1</sup>.

Эта глава начинается с анализа некоторых появившихся в последние годы критических работ в области экономической теории; мы покажем некоторую общность тематики этих работ в части критики ортодоксии и попыток построения альтернативной теории. Однако мы утверждаем, что прогресс в экономической теории не может осуществляться путем одной лишь экстраполяции этих подходов: необходимы дополнительные фундаментальные изменения исходных предпосылок и общей схемы теории. набросок этих изменений предлагается в параграфе 1.3 главы, перед изложением общего плана книги.

## 1.1. Траектория развития критики

### *Текущее положение дел в экономической теории*

В последние годы даже в таких солидных журналах, как *American Economic Review* и *Economic Journal*, появился ряд статей, содержащих резкую критику неоклассической теории. И все же, как однажды заметил о самом себе Марк Твен, слухи о кончине неоклассической парадигмы преувеличены. Господствующий подход к экономическому теоретизированию настолько эластичен, что, несмотря на острую критику, бросает вызов всем глашатаям одной из научных революций по Куну\*. Более того, на сегодняшний день в этих критических выступлениях участвует исключительно теоретический “авангард” и потребуются время, чтобы в полемику включилось большое число экономистов-практиков.

Однако, признавая ошибочной недооценку живучести неоклассической теории, не следует впадать в противоположное заблуждение и полагать, что никакие поступательные изменения экономической мысли невозможны. Вне сомнения, некоторые теоретические результаты в области экономической науки, полученные в последнее время, нанесли сильный удар по центральным неоклассическим концепциям индивидуального

---

\* См.: Кун Т. Структура научных революций. М., 1977. (Примеч. перев.)

выбора и максимизирующей рациональности, равно как и по неизменному допущению о полной разрешимости информационных проблем. Далее, на сегодняшний день мы имеем целый набор альтернативных вариантов — от модифицированных версий неоклассики до более радикальных направлений ее критики; в этот набор входят австрийский, кейнсианский, марксистский, бихевиористский и еще ряд разнообразных подходов.

В частности, если прежде предлагались лишь альтернативные формалистические схемы, то теперь наблюдаются признаки растущего внимания к самим теоретическим основам. Возьмем, к примеру, некоторые из недавних приложений теории игр к экономической теории (см., напр., Schotter, 1981), смежные работы по теории общественных норм и конвенций (Heiner, 1983; Sugden, 1986), развитие “новой институциональной” экономической теории (Williamson, 1975, 1985\*), возрождение “эволюционного” подхода к теории фирмы (Nelson and Winter, 1982\*\*) и, наконец, массу работ по проблемам информации и неопределенности (например, Kregel, 1976; Lawson, 1985; Loasby, 1976; Shackle, 1972; Simon, 1957a). Налицо многообразие подходов, между которыми имеют место существенные противоречия. Тем не менее, несмотря на разное отношение к мейнстриму и разную степень дистанцированности от последнего, в рамках этих подходов возникает ряд общих тем<sup>2</sup>.

Во-первых, допущение о максимизации рациональности при известных или поддающихся оценке альтернативных вариантах выбора подвергается все более острой критике как чрезмерно узкое и упрощенное. Диапазон этой критики — от весьма умеренной, когда указывается на трудность получения информации о том, какие издержки придется нести (примером такой критики служат работы Оливера Уильямсона), до радикальной, затрагивающей гораздо более глубокие проблемы, связанные с информацией, знаниями и самой природой рациональности.

Во-вторых, неоклассические концепции времени и равновесия вызывают (в разной степени) все более сильное чувство дискомфорта; начинает преобладать та точка зрения, что экономические явления в значительной мере зависят от результа-

---

\* См.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2002. (Примеч. перев.)

тов познавательной деятельности экономических агентов, необратимо идущих сквозь время. На смену равновесным представлениям в неоклассическом смысле приходит осмысление динамического и эволюционного характера экономических явлений.

В-третьих, наблюдается растущее признание концептуальной значимости и практической актуальности институтов в экономической жизни, хотя его результаты формулируются в терминах экономической политики по-разному. Тем не менее становится все яснее, что экономическую координацию нельзя связывать исключительно с ценовыми сигналами, поступающими от рынка; ей всегда содействует широкий спектр других социальных и экономических институтов<sup>3</sup>. Эти последние вопреки протестам некоторых старомодных неоклассиков правомерно составляют важный объект экономических исследований.

### **Проблемы информации**

Перечисленные выше три темы взаимосвязаны; у них есть определенная общая основа. Прежде всего во всех трех темах присутствуют вопросы информации и знаний. Весьма существенно, что ряд влиятельных экономистов отвергает традиционные допущения о совершенном знании и подвергает критике прежнюю тенденцию уклоняться от информационных проблем.

Развитие теории в таком направлении набрало достаточно большую массу и скорость, так что экономистам-теоретикам не так-то просто его игнорировать. Коль скоро ящик Пандоры раскрылся, вряд ли демоны исчезнут. Как отмечал с некоторым еретическим оптимизмом Герберт Саймон, “по мере того, как экономисты будут все больше вовлекаться в изучение неопределенности и проявлять все больше интереса к сложным реалиям процесса принятия решений в сфере бизнеса, изменение исследовательской программы станет неизбежным” (Simon, 1976, p. 148).

Но было бы неправильно видеть в оценке проблемы информации отдельный, ничем не осложненный вопрос. Будь это так, ортодоксальную экономическую науку можно было бы реформировать, просто добавив к ней достижения в области “экономической теории информации” и оставив в неприкосновенности значительную часть остальной теории.

Фундаментальную природу чувственных данных, информации или знаний не следует считать чем-то не требующим специального рассмотрения. Зачастую экономисты на словах признают существование “информационных проблем”, но трактуют информацию так, как если бы она была неким флюидом, проникающим в голову каждого индивида и вытекающим из нее. Тем самым признается важность информации для экономического процесса, но такая ложная интерпретация самой информации дезориентирует и неминуемо приводит к ошибкам и путанице.

Прежде всего нельзя упускать из виду существенные различия между чувственными данными, информацией и знанием. Чувственные данные состоят из огромной беспорядочной смеси слуховых, зрительных и иных сигналов, поступающих в головной мозг человека. У нас нет другого способа контактировать с внешним миром и с нашими ближними, кроме как посредством этих чувственных данных. Эти данные необходимы для снабжения нас информацией, но их наличие никоим образом не является достаточным условием, и вообще чувственные данные и информация не одно и то же. Чтобы извлечь информацию, необходимо внести в хаотическую смесь нервных раздражителей понятийную схему, содержащую явные или неявные допущения или теории, которые сами по себе не могут быть выведены из чувственных данных. Иными словами, должен иметь место некий процесс распознавания чувственных данных, позволяющий осуществлять их селекцию и придавать им информационно-содержательную форму, имеющую тот или иной смысл для данного субъекта.

Кроме того, как это будет продемонстрировано ниже, следует провести дальнейшие разграничения, например между информацией и разновидностями знания. Информация, которую можно “понять” одним способом, может иметь совсем иное значение в другом контексте либо же при изменении теоретической или понятийной схемы. Существует также проблема “неявного знания” (*tacit knowledge*) — типа знаний, связанных с приобретенными умениями и с трудом поддающихся кодификации в форме информации, которую можно передавать другим людям.

Эти соображения когнитивного и эпистемологического характера знакомы целым поколениям психологов, философов и социологов. Но глубокие следствия из них не всегда берут на вооружение. По этой причине в данной книге мы будем не-



однократно возвращаться к этим моментам и вносить в них уточнения. Их рассмотрение особенно важно для экономической науки: хотя в последние годы к проблемам информации и знания стали относиться с известной степенью серьезности, все же обсуждение когнитивных и эпистемологических проблем пока еще не получило достаточного развития, и лишь очень немногие экономисты-теоретики занимаются этими проблемами.

Так, например, многим экономистам-теоретикам, обращавшимся в своих работах к информационным проблемам, не удалось провести какого-либо разграничения между чувственными данными и информацией или выявить эпистемологические следствия из когнитивистики\*. Таким образом, несмотря на позитивные черты, присущие развитию теории в последнее время, во многих аспектах это развитие страдает серьезными, фундаментальными изъянами.

Поэтому остается надеяться, что заметный прогресс, который сделали экономисты в последние годы, будет сопровождаться более глубокой оценкой этих сложных вопросов. Некоторое замедление дальнейшего продвижения в данном направлении, возможно, отчасти объясняется тем, что эти проблемы бросают вызов ортодоксии. Однако при том темпе, который уже удалось развить, сомнения, обусловленные мотивами консервативного толка, не способствуют прогрессу экономической науки.

## 1.2. Некоторые соображения

### **Субъективизм и институционализм**

Примечательно, что растущий интерес экономистов к проблемам информации и знаний отчасти является результатом убедительной аргументации, выдвинутой австрийской школой. Правомерно выдвигая эти вопросы на передний план и подвергая критике многие аспекты традиционной теории, эта школа в то же время настаивает на субъективном характере знаний и ожиданий и подкрепляет подобными аргументами ультраиндивидуалистические выводы для экономической политики.

---

\* Наука о мышлении. (Примеч. перев.)

Однако в данной работе будет показано, что хотя первоначальная направленность данной линии рассуждений верна, в дальнейшем она делает недопустимо субъективистский поворот. Можно признать, что информация и знания обладают важными субъективными и индивидуальными характеристиками, но используемые для их обретения понятия и теории не являются чисто субъективными и не могут быть таковыми, т. е. их нельзя трактовать, как если бы они исходили от какого-то отдельно взятого индивида. А поскольку никакая информация и никакие знания не существуют независимо от тех или иных понятий и теорий, они по самой своей сути не могут быть чисто субъективными. Мы утверждаем здесь еще и то, что процессы познания носят существенно социальный характер: в них используются принятые в обществе язык и понятия, отражаются идеи и практический опыт, присущие культуре общества. Все мы индивидуальности, и совокупность знаний и опыта уникальна для каждого из нас, но механизмы восприятия и обретения знаний неизбежно имеют общественный характер и отражают культуру и практический опыт, накопленные обществом.

Таким образом, солидаризируясь с австрийской школой в ее акценте на проблемах информации и признавая вместе с этой школой тот факт, что информацию и знания нельзя без труда целиком передавать от одного индивида другому, мы никак не можем согласиться с ультрасубъективизмом ее теоретических интерпретаций и тем самым некоторых заключений политического характера.

Предлагаемая нами здесь линия аргументации напрямую связана с институционалистским характером, присущим всей данной работе. Проблемы информации порождают вопросы о природе информации и знаний и о социальных процессах, участвующих в их обретении. Достижения в области когнитивной психологии, антропологии и социологии показывают, что эти процессы тесно связаны с нормами, конвенциями и рутинными, характерными для культуры и институтов общества. Интерпретация чувственных данных индивидуальна, но в то же время носит глубоко социальный характер в том смысле, что формируется на основе общественных норм и практического опыта. По этой причине упор на информацию и знания должен приводить не к субъективистскому воззрению, а к непосредственному изучению когнитивных и практических функций институтов.

Например, рассмотрим вопрос о том, каким образом экономические агенты обучаются на опыте и пытаются делать меньше ошибок. Эта тема, конечно, стала очень модной и для мейнстрима, и для “авангардистской” экономической теории. Вопреки некоторым грубым представлениям об этом процессе (характерным, к примеру, для гипотезы рациональных ожиданий) обучение не просто приобретение “сырой” информации в том виде, в каком о ней сигнализируют из реального мира экономические показатели. Прежде чем агенты смогут обучаться, любые такие данные должны быть интерпретированы. Схеме интерпретации, а на самом деле и “модели” экономики, которую индивид может использовать для оценки имеющихся данных и прогнозов на будущее, нельзя “обучиться” исключительно на основе чувственных данных. Так, любая модель процесса обучения неадекватна, если в ней предполагается, что агенты непосредственно, автоматически и единообразно реагируют на заданные экономические показатели, так что не остается места никаким процессам познания, которые бы протекали по-разному у разных индивидов или носили понятийно-специфический характер.

Короче говоря, коль скоро вопросы информации и знаний выдвинуты на передний план, нельзя обойтись без рассмотрения процессов познания. Хотя когнитивистика сильно усложняет положение дел, ее все же можно встроить в экономическую теорию. Отчасти это возможно благодаря установленной психологами, антропологами и социологами тесной связи между социальной культурой и институтами, с одной стороны, и познавательной деятельностью и распространением знаний — с другой.

Ультрасубъективистские исследования в современной экономической теории заходят в тупик именно по той причине, что их авторам не удастся изучить эту связь. В данной книге утверждается, что эта неудача отнюдь не случайна, она тесно связана с индивидуалистической идеологией, которая тщательно избегает вопросов о том, каким образом развиваются познания и предпочтения индивида.

### ***Процесс и система***

При более детальном рассмотрении процессов обучения и действия открываются дальнейшие фундаментальные следствия. Точно так же как информацию нельзя уподобить единообраз-

ному потоку, вливаемому в мозг, процессы, связанные с умственной деятельностью, разнообразны, сложны и не происходят на каком-то одном уровне.

Этот тезис может показаться совершенно очевидным, но он имеет глубокие следствия, которые редко принимают во внимание. Даже те экономисты, которые придают важное значение процессам обучения в теории экономической деятельности, чаще всего исходят из допущения о высоком уровне рациональности и больших вычислительных способностях индивида. Предполагается, что большой объем сложных чувственных данных, поступающих индивиду, может быть им обработан таким образом, что ни одна существенная часть этих данных не будет упущена, и все они играют свою роль в расчетах, на основе которых агент вырабатывает свои цели или предпочтения.

Отчасти это привычная реакция теоретиков-экономистов мейнстрима, которые, усвоив, что одной из главных характеристик экономической жизни является редкость всех товаров, приписывают это свойство и информации. Однако если признать, что ключевая информация обычно бывает редкой, то проблема становится еще сложнее, так как чувственные данные не только не дефицитны, но и, напротив, чрезмерно обильны. Затруднения, с которыми сталкивается мозг, не только в том, что от него ускользают некоторые актуальные факты, но и в том, что ему приходится иметь дело с постоянно поступающим несметным богатством других сигналов.

С нашей точки зрения, подобные аргументы приводят к тому, что познавательные и умственные процессы лучше всего трактовать как сложную многоуровневую систему, так что действия человека связаны с разными уровнями мышления. Так, в простейшем варианте имеет место различие между действиями, являющимися результатом длительных размышлений агента и предпринятых им расчетов, с одной стороны, и привычными и даже рефлекторными действиями — с другой.

Это шаг вперед по сравнению с предлагаемой в некоторых работах Герберта Саймона и его интерпретаторов трактовкой “ограниченной” рациональности как результата сложности информации и ограниченных вычислительных способностей человеческого мозга. Познавательные и другие умственные процессы столь сложны, что их нельзя считать просто “ограниченными”, или лимитированными, помимо всего прочего они происходят на разных уровнях. Следовательно, мы не можем быть полностью рациональны или поступать совершенно обду-

манно, даже когда речь идет о данных, которыми мозг *в состоянии* каким-то образом управлять.

Как увидит читатель далее, эта линия рассуждений ведет к усилению атаки на рациональность в экономической теории как в варианте максимизирующего или оптимизирующего поведения, так и в смысле трактовки всех действий как результатов рациональных расчетов<sup>4</sup>.

Однако те следствия из данных рассуждений, которые будут развиты в последующих главах книги, не носят чисто деструктивного характера. Они существенным образом связаны с позицией таких ученых, как Энтони Гидденс, Майкл Оукшотт, Майкл Полани и Торстейн Веблен. Перечисленные авторы акцентировали роль привычных и лишь отчасти обдуманых действий как в сохранении знаний и умений, так и в их распространении среди общества. “Практические знания” и “практическое сознание” укоренены в экономической жизни. Посредством структурированных действий они функционируют в данной социальной обстановке как своего рода приводной ремень для многих видов мастерства и технологий производства, имеющих в обществе.

Мы еще раз подчеркиваем актуальность исследования социальных институтов. Именно по той причине, что такого рода действия не обладают безупречной маневренностью и не являются полностью продуманными, а просто привычны при данной структуре общества, важно изучить социальные институты, чтобы понять, каким образом формируются привычки и рутины. Исследование институтов дает средства для анализа основы рутинизированных действий с позиции системы в целом.

О связи между социальными институтами и идеями индивидов писал Веблен, трактовавший институты как “устоявшиеся навыки мышления, общие для большинства людей” (Veblen, 1919, p. 239). Эта цитата свидетельствует еще и о том, что Веблен придавал большое значение привычным действиям в экономической жизни. Ретроспективно мы можем дать социальному институту более полное определение. В данной книге он определяется как социальная организация, которая посредством традиции, обычая или правовых ограничений формирует долговременные рутинизированные схемы поведения. Именно благодаря этой долговечности и рутинизированности открывается возможность каких бы то ни было практических приложений социальных наук в нашем столь сложном и порой капризном мире.

## Детерминизм, целеустремленность и выбор

Однако, как будет видно ниже, этот акцент на культурных и институциональных условиях, в которых осуществляются действия людей, необязательно порождает строго детерминистское мировоззрение. Мы придерживаемся той точки зрения, что, хотя социальные институты играют важную роль в процессах познания и обучения, в формировании предпочтений и вообще в мотивации действий, человеческая деятельность не определяется полностью и механистически своей институциональной “скорлупой”.

Действительно, именно потому, что мы приняли многомерное, или многоуровневое, воззрение на мыслительные процессы человека, у нас больше возможностей отвергнуть детерминистские или механистические взгляды. А вот в ортодоксальных, жестких моделях предпочтений и действий, где отсутствуют истинная неопределенность и обсуждавшиеся выше проблемы информации, реальный выбор фактически отрицается. Как утверждают Брайен Лоусби и другие авторы<sup>5</sup>, “при совершенном знании и безупречной и неотразимой логике выбору нет места; остаются лишь раздражитель и реакция. Если налицо реальный выбор, то будущее не может быть определенным; если же будущее определено, то не может быть никакого выбора” (Loasby, 1976, p. 5).

Даже если в неоклассических моделях последнего времени ослабить допущение о совершенном знании, не очевидно, что выбор будет полностью восстановлен в своих правах. Даже при вероятностном исчислении риска, которое часто сопутствует современной неоклассической теории<sup>6</sup>, все же подразумевается байесово (или подобное ему) определение выбора. В модели, содержащей случайный элемент, необязательно предполагается подлинная независимость или самопроизвольность действий индивида, поведение которого моделируется. Действия, рабски подчиненные играющим в кости космическим силам, уже не так жестко детерминированы, но они не становятся более спонтанными или свободными.

Два теоретика систем — Рассел Эккофф и Фред Эмери (Ackoff and Emery, 1972) — провели важное различие между целеустремленным поведением (*purposeful behaviour*) и поведением, ориентированным на цель (*goal-directed behaviour*). Это различие связано с множеством возможных реакций индивида на структуру той окружающей среды, с которой он сталкива-

ется. Простые устройства, ориентированные на цель (вроде термостата), реагируют на изменения окружающей среды однозначным и заранее установленным способом. Самый сложный тип ориентированного на цель поведения демонстрирует компьютер или машина, способная, преследуя ту или иную цель, “учиться” на собственных ошибках и тем самым по-разному реагировать на одну и ту же повторяющуюся проблему. Однако в обоих случаях сами цели остаются неизменными, или фиксированными. Существенное отличие целеустремленного устройства заключается в том, что оно может само изменять свои цели и, более того, делать это без каких-либо внешних стимулов. Люди относятся к целеустремленным системам данного типа. Такая способность изменять и поведение, и цели при отсутствии внешних стимулов означает, что у человека есть *воля* и в некоторых случаях мы осуществляем реальный выбор.

Очевидно, что в значительной части ортодоксальной экономической теории не рассматривается поведение, являющееся целеустремленным в указанном смысле, а в моделях фигурирует простейший тип поведения, ориентированного на цель. Поведение трактуется как детерминированная функция внешних факторов, влияющих на заданные предпочтения. В последние годы были разработаны более изощренные модели, предусматривающие своего рода обучение. Но по указанным выше причинам агенту пока еще не предоставляется право выбора. И только австрийская школа выдвинула такую точку зрения на агента, при которой и цели, и действия не определяются однозначно окружающей средой и тем самым имеет место реальный выбор.

Однако, как будет доказано ниже, теоретики австрийской школы заходят слишком далеко в противоположном направлении. Похоже, они утверждают, что окружающая среда вообще не оказывает существенного влияния на действия агента или что вопрос о возможном способе определения целей и действий выходит за пределы экономической теории. Мы покажем, что первая точка зрения попросту несостоятельна, а вторая — ограничена.

Соответственно мы в данной книге не следуем австрийскому подходу, несмотря на сделанные в его рамках важные открытия по поводу целеустремленности и выбора. По существу, из-за приведенных выше допущений австрийская теория не в состоянии построить какую-либо модель экономики, способную вырабатывать детализированные прогнозы на будущее. В отличие от многих теоретиков-неоклассиков мы не придаем

прогнозированию первостепенного значения. Но и полное пренебрежение им представляется выхолащиванием науки.

Мы исходим здесь из того, что существуют внешние воздействия, формирующие цели и действия индивидов, но не определяющие их полностью. Окружающая среда играет важную роль, но она не определяет полностью ни то, что стремится совершить данный индивид, ни то, чего он может достичь. Некоторые действия могут быть немотивированными, но в то же время существуют и типы поведения, связанные с той культурной или институциональной средой, в рамках которой действует данный индивид. Короче говоря, действие частично детерминировано, а частично — нет, частично предсказуемо, а частично — нет (даже в терминах исчисления вероятностей или риска). Действия людей могут носить рутинизированный, консервативный характер, но в них может проявляться полет воображения или эксцентричность, недоступные рациональному предвидению и вызывающие огромное изумление.

Примечательно, что именно из-за этого элемента непредсказуемости будущее экономики остается неопределенным в самом радикальном смысле этого слова. Поскольку экономика создается человеческими особями, поведение которых частично недетерминированно, будущее никогда нельзя предвидеть или познать. Мы можем делать полезные и содержательные прогнозы по поводу тех или иных событий, но при этом никогда не будем уверены в том, что они сбудутся. Можно вычислять вероятности будущих исходов, но эти расчеты всегда в лучшем случае ориентировочны, а в худшем бесполезны, потому что будущее по самой своей сути неопределенно и неизвестно. И одна из причин тому — частичная неопределенность, присущая человеческому поведению.

Таким образом, хотя поведение людей и характеризуется некоторой предсказуемостью и регулярностью, эти качества никогда не являются детерминированными в строгом, механическом смысле. Социальная действительность демонстрирует известную степень стереотипности и порядка, но в то же время она подвержена неопределенности и потенциальной изменчивости.

### 1.3. Системный подход

Приведенная выше критика, распространяющаяся даже на некоторые позитивные элементы экономической теории, призвана продемонстрировать неприемлемость для нас простой



экстраполяцией хода развития теории в том виде, как мы наблюдали его в недалеком прошлом. Теоретический прогресс редко бывает прямолинейным, и правильный курс обязательно должен в точности совпадать с текущей направленностью современного авангарда. Понятно, что теоретическим разработкам последнего времени присущи как позитивные, так и негативные качества, и необходимо уделить внимание как тем, так и другим.

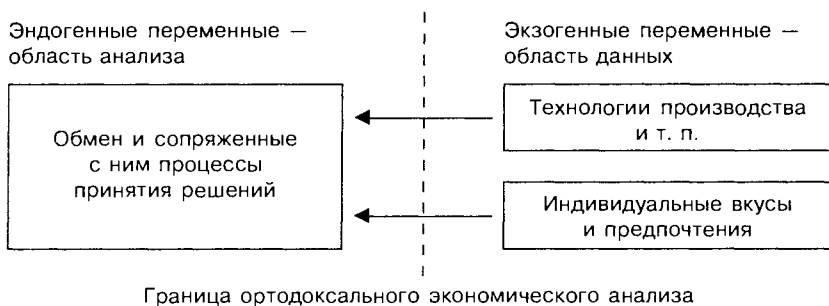
Возможно, критикуя некоторых современных теоретиков — новаторов-“авангардистов”, чьи взгляды гораздо ближе позиции, занятой в данной книге, нежели воззрения их ортодоксальных оппонентов, автор оказывается в плену своего непреодолимого сектантства, но есть надежда, что и читатель, и подвергнутые критике теоретики проявят больше великодушия и воспримут эту критику как скромную попытку сохранить темп позитивного развития экономической теории на тех путях, которые автор считает правильными.

### ***Эндогенный характер предпочтений и технологии***

Мы можем сосредоточиться на одном вопросе как приоритетном по сравнению со всеми остальными, ибо именно им определяется нестандартность принятого в данной книге подхода. Это тот Рубикон, который отделяет институционалистский, или эволюционный, подход от теоретической ортодоксии и даже от некоторых ее критиков. В неоклассической теории как вкусы и предпочтения индивидов, так и технологические возможности и ограничения, с которыми сталкивается экономика, трактуются как экзогенно заданные, т. е. находящиеся вне системы. Существенных расхождений с ортодоксией в этом пункте нет ни у австрийской школы, ни у многих экономистов бихевиористского направления, ни даже у некоторых кейнсианцев. Данная книга относится к другому типу исследований главным образом потому, что не следует этому типичному подходу.

В ортодоксальной экономической теории анализ сводится к обмену и размещению ресурсов, а также к принятию решений, сопряженному с этими процессами; при этом игнорируется как формирование индивидуальных потребностей под воздействием социально-экономической обстановки, так и непрерывная во времени трансформация технологии производ-

ства. Мы можем резюмировать ортодоксальный подход диаграммой (рис. 1.1):



**Рис. 1.1.** Сфера и границы ортодоксальной теории

Таким образом, несмотря на свой акцент на индивидуализм и на субъективистские воззрения, ортодоксальная теория выводит формирование индивидуальных вкусов и предпочтений за пределы сферы анализа. В некоторых случаях, например в книге Векег (1976) и в других работах, это достигается посредством дополнительного ограничительного допущения о фактической неизменности предпочтений во времени. Таким образом, эти последние оказываются не просто вне экономической системы, но еще и наделенными неприкосновенностью и нетленностью. В других работах типа Науек (1948) объяснение мотивации сознательного действия полагается задачей для “психологии, но не для экономической теории... или любой другой общественной науки” (р. 67)\*. Хотя здесь мы имеем дело с разными вариантами анализа, выводы одинаковы: полностью исключить данные материи из области экономических исследований.

Результатом такого изоляционистского отношения является пренебрежение воздействием прогресса, достигнутого в психологии и других социальных науках, на понимание процессов и структур, управляющих действиями людей. В частности, как отмечалось выше, недооценивается или вообще игнорируется связь между процессами познания и формированием целей и ожиданий, с одной стороны, и социально-культурной средой — с другой. Примечательно, что теоретик-ортодокс обращает мало

\* См.: Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000. С. 81. (Примеч. перев.)

внимания на фундаментальные и прикладные исследования ряда ученых, посвященные связям между психологией и экономической наукой.

Когда же дело доходит до вопросов определения и трансформации технологии, ортодоксальная экономическая теория обычно слепо трактует технологию как нечто заданное и лишенное социального содержания, как будто технология никак не связана ни с системой отношений в промышленности, ни с методикой организации труда внутри фирмы. Технология воспринимается как явление природы, изучение которого выходит за рамки какой-либо социальной науки.

К примеру, ортодоксальный экономист Айвор Пирс (Pearce, 1977, p. 27) с одобрением показывает, что производственная функция определяется в неоклассической теории “законами физики”. При этом, разумеется, игнорируется тот факт, что производство является организованной общественной деятельностью, включающей отношения как между людьми, так и между человеком и природой. Однако Пирс входит в августейшую компанию. В прошлом веке Джон Стюарт Милль писал, что

“законы и условия производства богатства имеют характер истин, свойственный естественным наукам. В них нет ничего зависящего от воли, ничего такого, что можно было бы изменить. Все, что бы люди ни производили, должно быть произведено теми способами и при тех условиях, какие полагаются качествами внешних предметов и свойствами, внутренне присущими физическому и умственному устройству самих людей” (Mill, 1871, Bk 2, ch. 1, p. 199)\*.

Таким образом, Милль, подобно большинству экономистов-неоклассиков вплоть до наших дней, трактует производство и технологию как нечто заданное и лишенное социального содержания: они определяются предположительно постоянными физическими и, возможно, физиологическими законами, а все многообразие изменчивых общественных отношений и институтов, связанных с производством, никакого влияния на них не оказывает.

Как это очевидно даже случайному наблюдателю, на любой стадии технологического развития возможно множество раз-

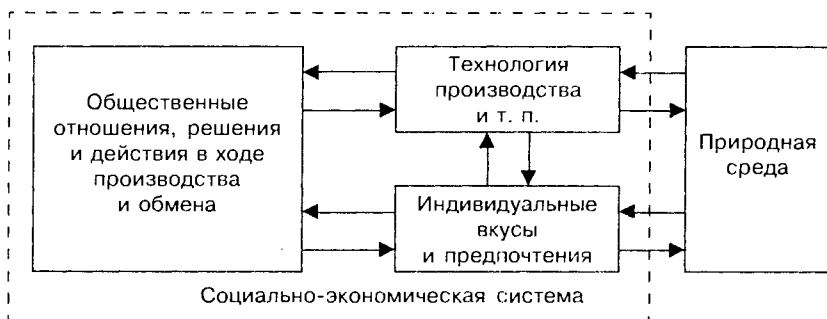
---

\* См.: Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т. I. М., 1980. С. 337. (Примеч. перев.)

личных способов организации производства. Трудоспособное население обладает разнообразными умениями; у разных людей разные способности к обучению; кроме того, существуют различия в уровне культуры, а также различия, связанные с профессиональными союзами и практическим опытом рабочей силы. Нет никакого физического или технологического закона, который бы утверждал, что производство должно быть организовано одним-единственным способом. А коль скоро имеет место разнообразие институтов, связанных с производством, и производственных отношений, то неизбежны и разные издержки и уровни производительности. Заблуждаются те экономисты, которые полагают, что производство определяется просто технологией или законами физики.

Одним из последствий ошибочного неоклассического воззрения на производство стал тот факт, что на протяжении более 100 лет ортодоксальной теории так и не удалось сколько-нибудь значительно продвинуться в понимании долгосрочного научно-технического прогресса и соответствующей трансформации экономики. Так, например, до сих пор остается стандартной практикой при построении как микроэкономических, так и макроэкономических моделей просто задавать какой-то цифрой темп роста производительности во времени. Таким образом, значение одной из ключевых экономических переменных попросту берется с потолка. Более того, несмотря на уничтожающую сраффианскую критику 60-х — начала 70-х годов, неоклассическая теория на сегодняшний день так и не предложила никакого логического обоснования своей “хорошо ведущей себя” агрегированной производственной функции. Объяснение технологии и производства по-прежнему остается тайной, но ортодоксия выделяет ничтожно малые интеллектуальные ресурсы на исследования в этой сфере. И это конечно же не случайно, ибо эти явления с самого начала ложно трактовались как экзогенные относительно экономики.

В противоположность ортодоксальному воззрению в данной книге мы трактуем и технологию и индивидуальные вкусы и предпочтения, по крайней мере в долгосрочной перспективе, как часть экономической системы, а значит, как явления, подлежащие объяснению экономистов. Этот подход, контрастирующий с ортодоксальным, проиллюстрирован на рис. 1.2.



**Рис. 1.2.** Предполагаемая сфера институциональной экономической теории

Отметим, что в отличие от ортодоксии при институционалистском подходе и технология, и индивидуальные вкусы и предпочтения считаются частью изучаемой экономической системы. Более того, сам термин “социально-экономическая система” употребляется с целью подчеркнуть неразрывную связь экономики с множеством социальных и политических институтов, имеющих в обществе в целом.

В определенных, весьма ограниченных аспектах, в таком расширении сферы экономических исследований отражены некоторые выдающиеся достижения послевоенной экономической ортодоксии. Так, например, Энтони Даунс раздвинул рамки ортодоксального маржиналистского анализа настолько, чтобы охватить политическую сферу (Downs, 1957), и вслед за ним эту территорию стала осваивать бурно развивающаяся литература неоклассического толка, посвященная экономической теории “общественного выбора”. Другой автор, Гэри Беккер, прославился тем, что в ряде знаменитых публикаций распространил неоклассическую теорию на домашний очаг и семью. Наконец, Роберт Лукас и теоретики рациональных ожиданий преобразили неоклассическую теорию, придав ожиданиям эндогенный характер. Эти три достижения в каком-то смысле служат для нас источником вдохновения, ибо являются очевидным свидетельством ярко выраженной тенденции к известному расширению аналитического кругозора данной тематики.

Однако, что примечательно и характерно, эти пути развития в рамках неоклассической школы резко обрываются у границ территории, очерченной нами выше. Налицо отсутствие каких-либо попыток или хотя бы желания ввести в систему определение технологии, а также принципиальный отказ рассматривать факторы, формирующие вкусы и предпочтения

индивида или воздействующие на них. И хотя кое-какие “дорожные столбы” ортодоксии указывают приблизительно верное направление, для того, чтобы пересечь эту границу, потребовалось бы столько воображения, такие изменения парадигмы и основополагающей идеологии, что весь этот процесс принял бы масштабы катаклизма.

Главная причина здесь в том, что ортодоксальная экономическая теория неразрывно связана с классической либеральной идеологией, в соответствии с которой индивид является независимой и фундаментальной единицей. Становясь на системную точку зрения, мы в известном смысле повторяем традиционный антитезис: поведение индивида отчасти формируется природной и социальной средой. Эта мысль стара, но она веками играла центральную роль во всех радикальных контрастах на индивидуализм и либерализм. Заметим, однако, что нам нет нужды впасть в противоположное заблуждение, часто имевшее место в прошлом, и полагать, что социальная среда объясняет все и вся. Мы можем отрицать полную свободу и независимость индивида, но при этом не обязаны заковывать его в детерминистские цепи.

На самом деле, как было установлено выше, именно неоклассическая теория стоит на детерминистских позициях, когда превращает индивида в пленника, правда, не социальной среды, а собственных органически присущих ему и зачастую неизменных предпочтений и верований, чисто механически определяющих его поведение.

Но в данной книге расширение сферы экономических исследований вовсе не означает расширения механистической или детерминистской модели. Например, независимо от вопроса об эндогенном характере вкусов и технологии стоящие во главе угла проблемы информации и неопределенности даны в сочетании с отказом от детерминистского подхода, тем самым остаются ниши для “немотивированной мотивации”. Кроме того, отвергается модель “рационального” поведения. Теоретическая схема здесь не просто расширяется — сам ее характер претерпевает фундаментальные изменения.

Предпринятый в данной книге подход разумно обозначить термином “холистический” в том смысле, что он охватывает вопросы определения и эволюции вкусов и предпочтений. Однако это слово уже вызвало немало путаницы как у приверженцев, так и у противников холистического подхода. Так, например, выступая против некоторых вариантов холизма, один критик индивидуалистического толка характеризует его как “доктрину,

в соответствии с которой мы должны каким-то образом *напрямую* исследовать целое, избегая сколько-нибудь содержательного рассмотрения функционирования частей” (Langlois, 1983a, p. 584). Однако это совсем не то, что имеют в виду под холизмом многие специалисты по теории систем. В данной работе этот термин употребляется в смысле, отличном от такого определения; в нашем понимании холизм — это расплывчатое требование расширения социально-экономической теории настолько, чтобы она охватывала все значимые переменные и элементы. Его не следует воспринимать как своего рода кратчайший теоретический путь к осмыслению частей системы без рассмотрения их особенностей и связей между ними.

Важным следствием принятого здесь системного подхода является возможность сосредоточиться на процессах трансформации во времени как индивидуальных вкусов, так и производственных технологий. Если привести и то и другое в систему, то их эволюция и изменения становятся правомерными и весьма значимыми предметами исследования. Напротив, оставаясь в рамках ортодоксальной схемы, мы ориентированы на условия равновесия, возникающие из оптимизации при заданных вкусах и технологиях.

Тем не менее более широкий или более холистический взгляд сам по себе не препятствует подходу с позиций равновесия. Можно ведь просто раздвинуть рамки равновесной схемы настолько, чтобы она точно так же вмещала вкусы и технологии. Однако акцент на экологическом факторе и динамическом взаимодействии между природной и социальной средой создает полезное лекарство от приверженности равновесным воззрениям в расширенной схеме. Важную роль при этом играет и отказ от гипотезы максимизации. Системный подход, взятый на вооружение в данной книге, является по своей сути эволюционным, ибо характеризуется акцентом на поступательных процессах и динамической трансформации.

### **Краткий обзор системного подхода**

Таким образом, следует отметить, что социально-экономическая система в данной работе трактуется скорее как система открытая, нежели замкнутая в смысле определений, впервые сформулированных Людвигом фон Берталанфи (Bertalanffy, 1950). Замкнутая система достигает устойчивого состояния того или иного вида, так как у нее по определению отсутствуют

связи с внешней средой и она не испытывает влияния последней. Открытая система может достигать равновесия или устойчивого состояния, а может и не достигать, это зависит от того, неизменна или изменчива сама среда, окружающая систему. Обычно теоретики систем исходят из разумного допущения об изменчивости системы и тем самым о невозможности достижения внутреннего равновесия.

Модель экономики как открытой системы эффективно используется неоклассической теорией, но при этом предполагается, что “окружающая среда” экономики состоит из заданных статических функций, управляющих индивидуальными предпочтениями и технологией производства. Соответственно такая модель может прийти в равновесное состояние. Но это и нереалистично, и неприемлемо. Дело не только в том, что в реальном мире состояние “окружающей среды” меняется (будь то природная среда или другие элементы, которые в неоклассической теории считаются экзогенными); помимо этого, как отмечалось выше, такая теория не в состоянии сосредоточить внимание на процессах экономической трансформации.

Таким образом, утверждение, что неоклассическая теория выражает системный подход, глубоко ошибочно. В такое заблуждение впадают некоторые экономисты-неоклассики, например Э. Рой Вейнтрауб (Weintraub, 1979, p. 71—72) и один из критиков теории систем — Роберт Лиленфельд (Lilienfeld, 1978). Примечательно, что в центре внимания обоих авторов — неоклассическая теория общего равновесия как наивысшее достижение теории систем в области экономической науки. Разумеется, в теории общего равновесия действительно рассматривается экономическая система, в которой взаимодействуют друг с другом многочисленные функции, определяющие как индивидуальные предпочтения, так и виды производительной деятельности. Но эта теория интерпретирует экономику в основном как систему обмена, управляющую распределением ресурсов между автономными агентами. Производство же — некий экзогенный “черный ящик”, а процессы, управляющие индивидуальными вкусами и предпочтениями, — теоретический вакуум. Если теория общего равновесия и является выражением системного подхода, то лишь в весьма ограниченном и неадекватном смысле.

Однако должно быть ясно, что теория систем не есть чудодейственное лекарство для одряхлевшей науки. По мере того как в 50-е и 60-е годы она все больше входила в моду, ее мощь



очень часто преувеличивалась. Оглядываясь назад, можно сказать, что достижения оказались гораздо скромнее ожиданий, а непомерные притязания породили много разочарований. На самом деле может быть лучше вообще отказаться от термина “теория систем”, чтобы впредь не строить ложных надежд и не создавать впечатление, что найдена теоретическая панацея.

Кроме того, существует множество разных подходов к приложению системных идей и, как обычно, масса споров между системно мыслящими учеными. К счастью, нам нет надобности участвовать во всей этой полемике. Мы просто выдвигаем общую точку зрения на экономику как на открытую относительно природного мира систему, которая охватывает как вкусы, так и технологию. Расхождение между данной работой и ортодоксальной экономической теорией обусловлено в первую очередь именно этой основополагающей системной точкой зрения.

Ортодоксальную экономическую теорию красноречиво критикует с системных позиций физик Фритьюф Капра:

“Современная экономическая наука характеризуется типичным для большинства социальных наук фрагментарным и упрощенным подходом. Как правило, экономисты не в состоянии признать, что экономика не более чем одна из сторон целостной экологической и социальной структуры: живая система, состоящая из людей, непрерывно взаимодействующих друг с другом и с природными ресурсами, причем бóльшая часть последних, в свою очередь, живые организмы. Главная ошибка социальных наук заключается в делении этой структуры на фрагменты, которые предполагаются независимыми и подлежащими изучению в разных академических ведомствах” (Сарга, 1982, р. 194—195).

Как, должно быть, видно из предыдущих рассуждений, системному подходу действительно есть что предложить экономической науке. Более того, некоторые из общих теоретических результатов, полученных системными теоретиками, реально приложимы к данной области знаний<sup>7</sup>.

### **Экономическая наука и системный подход**

В иллюстративных целях проследим влияние системного подхода в истории экономической мысли. Например, Адам Смит развил такое представление об экономической системе, при котором производственные процессы имеют эндогенный характер. Он сделал производство наряду с динамической теори-

ей разделения труда центральным моментом своего “Богатства народов”. Смит считал технологию не заданной извне, а претерпевающей непрерывные трансформации, причем отчасти в результате изменений экономической конъюнктуры.

Тем же путем шел и Карл Маркс в первом томе “Капитала”. Он внес в изучение производственных процессов много нового, включив в рассмотрение такие факторы, как изменение продолжительности рабочего дня и интенсивности труда, а также динамическую трансформацию технологии в условиях капиталистической системы. Кроме того, постоянно подчеркивая общественную природу человеческой личности, Маркс первым бросил по сей день не утративший актуальности вызов некоторым индивидуалистическим предпосылкам, лежащим в основе ортодоксальной экономической мысли. Так, например, он писал, что “человек — не абстрактное, где-то вне мира ютящееся существо. Человек — это *мир человека*, государство, общество” (Marx and Engels, 1975, p. 175)\*. Хотя экономические труды Маркса были написаны задолго до возникновения современного системного подхода, в них идеология этого подхода нашла такое отражение, какого редко удавалось достичь другим экономистам.

Притом что Торстейн Веблен критически относился к некоторым аспектам марксистской теории, он в известной степени находился под влиянием Маркса. Кроме того, у него была сильная неприязнь к неоклассической теории в том виде, в каком она развивалась на рубеже веков. В своей критике он придавал большое значение как процессам экономической эволюции и технологической трансформации, так и тому, каким образом обстановка оказывает формирующее воздействие на поступки индивида. Он исходил из того, что на индивидуальное поведение влияют отношения, природа которых институциональна: “Потребности и желания, цели и устремления, пути и средства, масштаб и направленность поведения индивида — все это функции некоей институциональной переменной, характер которой крайне сложен и абсолютно неустойчив” (Veblen, 1909, p. 245).

В том же ключе удивительно точно высказался Фрэнк Найт:

“Потребности принято трактовать как *единственные* основополагающие данные, как главную движущую силу экономической

---

\* Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 1. М., 1955. С. 414.

деятельности, и в краткосрочной перспективе такой подход научно обоснован. Но столь же очевидно, что в долгосрочной перспективе потребности являются зависимыми переменными, ибо сами в значительной мере обусловлены и формируются экономической деятельностью. Ситуация в чем-то аналогична связи между рекой и ее руслом: какое-то время течение реки определяется ее руслом, но в дальнейшем картина сменяется на противоположную” (Knight, 1924, p. 262—263).

Найт — экономист необычный, но в его работах удачно сочетается влияние институционалистов и австрийской школы. Более того, как писал Джеймс Бьюкенен, Найт — “редкий пример теоретика, одновременно являющегося институционалистом, и институционалиста, не занимающегося сбором данных” (Buchanan, 1968, p. 426). Однако в целом у американских экономистов-институционалистов после некоторых выдающихся работ Торстейна Веблена, Джона Коммонса и др. действительно появилась склонность пренебрегать вопросами теории. Поддержкой системному подходу служат не блестящие теоретические тезисы, а постоянные настойчивые заявления по поводу податливости вкусов и взаимодействия между технологией и экономикой, сопровождаемые многочисленными предметными иллюстрациями. Важный вклад в этот жанр, безусловно, внес Джон К. Гэлбрейт.

Недвусмысленно выступает за системный подход выдающийся неортодоксальный экономист, лауреат Нобелевской премии Гуннар Мюрдаль. Он утверждает, что “при решении практически любой экономической проблемы объектом научного исследования должна быть вся социальная система, включая помимо так называемых экономических факторов все, что может оказать влияние на будущие события в экономической сфере” (Myrdal, 1976, p. 82). Работы Georgescu-Reogen (1954, 1971) примечательны в том отношении, что автор прозондировал границы ортодоксальной теории в двух направлениях — и в области теории потребления, и в области теории производства и тем самым раздвинул рамки традиционно узкого диапазона экономической мысли. Еще одним выдающимся экономистом, воспринявшим более широкое воззрение, является Кеннет Боулдинг (Boulding, 1985). Если учесть, что схожие идеи выражает целый ряд других экономистов<sup>8</sup>, то, похоже, наблюдается рост популярности системного мышления.

Более конкретно ряд экономистов (преимущественно приверженцы марксистской и сраффианской теоретических тра-

диций) подчеркивает неавтономный и адаптируемый характер предпочтений и, явно или неявно, общественную природу самой человеческой личности<sup>9</sup>. А другие ученые настаивают на необходимости дальнейшего изучения процессов технологических изменений.

Следует также отметить, что при обрисованном выше системном подходе в поле зрения оказывается взаимодействие между социально-экономическими системами и природной средой. Еще одно позитивное знамение последнего времени — зарождение неортодоксальной экономической науки, выдвигающей эти вопросы на передний край, источником вдохновения для которой послужила классическая работа Фрица Шумачера (Schumacher, 1973)<sup>10</sup>.

Итак, представляется, что системный подход уже начал оказывать явное и неявное влияние. Что ж, в экономической науке налицо по крайней мере один внушающий оптимизм симптом. Но для того чтобы достигнуть дальнейшего серьезного прогресса, необходимо перейти Рубикон и присоединиться к тем, кто уже разбил лагерь на другом берегу, — надо отказаться от классического либерализма.

#### **1.4. Тема и общий план книги**

Я надеюсь, что в предыдущих параграфах данной главы мне удалось пояснить некоторые аспекты аргументации и другие особенности данной книги. Должно быть ясно, что, прежде чем институциональная экономическая теория наберет темп, необходимо расчистить много “мелколесья”.

На то есть ряд причин. Во-первых, следует подвергнуть критической атаке негативные аспекты ортодоксальной экономической теории. Во-вторых, необходимо вступить в диалог с “авангардистской” теорией. А в-третьих, сама институциональная теория нуждается в восстановлении собственных сил, ибо нельзя сказать, что до сих пор она непрерывно прогрессировала.

#### ***Судьба институциональной экономической теории***

Чтобы развить третий из перечисленных пунктов, следует вспомнить, что в период между двумя мировыми войнами институционализм был фактически господствующей школой американской экономической мысли. Он уступил место неоклас-

сическому формализму отчасти по той причине, что пренебрег задачей разработки собственной основополагающей теории.

Нетрудно проследить, каким образом институционализм пришел в упадок. Установив значимость институтов, рутин и привычек, он начал придавать особую ценность описаниям природы политико-экономических институтов и их функций. Конечно, такая работа важна, но она стала преобладающим и почти единственным занятием ученых-институционалистов, которые превратились главным образом в сборщиков данных.

Это была ошибка преимущественно методологического и эпистемологического характера, и ее совершили многие институционалисты; исключением были сам Веблен и еще несколько ученых. Роковым заблуждением были настойчивые требования ограничиться описательным “реализмом” и собирать как можно больше информации, либо же создавать как можно более детальные картины конкретных экономических институтов. Дело в том, что мы никогда не сможем достичь более точного и адекватного понимания экономической реальности, основываясь исключительно на наблюдениях и сборе данных. Вопреки воззрениям эмпириков наука не может развиваться без теоретической схемы, и никакие наблюдения за действительностью не свободны от теорий или концепций (мы вернемся к этому вопросу в следующей главе).

Таким образом, до тех пор пока позитивизм и эмпиризм явно или неявно оставались господствующей философией англо-американской школы, теоретическое развитие институционализма было заморожено. В США институционализм достиг определенного стабильного состояния, а в Великобритании вообще не прижился. В некоторых кругах институционализм стал синонимом наивно-описательного подхода, причем так его воспринимали и сами институционалисты, и их критики.

Примечательно, что некоторые институционалисты продолжают критиковать конкурирующую неоклассическую теорию, предъявляя ей вполне понятные, но во многом несостоятельные обвинения в нереалистичности. Аналогичные обвинения повторяют сегодня и многие экономисты-посткейнсианцы. И те и другие утверждают, что их собственные теории, напротив, основаны на фактах.

Проблемы, сопряженные с такой позицией, обсуждаются в следующей главе. Как указывают многие апологеты неоклассической теории, никакая научная теория не может быть полностью реалистична. Определенные упрощающие допущения не-

избежны. К этому следует добавить, что факты никогда не говорят сами за себя и, повторимся, реальный вес им придают теории и концепции наблюдателя.

Это конечно же не означает, что неоклассические допущения состоятельны. Мы утверждаем лишь, что неоклассическую теорию нельзя опровергнуть или оттеснить, просто апеллируя к фактам или реальному миру. У теоретиков-неоклассиков есть свои обоснования их фундаментальных допущений, и, для того чтобы выбить их с занимаемых позиций, нужно атаковать эти позиции с других направлений. Официальная методология экономистов-неоклассиков неприемлема, но то же самое можно сказать и о точке зрения, согласно которой допущения могут или должны быть “реалистичными” в каком-то эмпиристском смысле.

Примечательно, что в отличие от своих позднейших последователей Веблен не сводил свою критику неоклассической теории к обвинениям в нереалистичности. Как отмечает Томас Сауэлл (Sowell, 1967), Веблен признавал, что критерием “полезности” гипотезы не обязательно служит ее “верность жизненной правде” (Veblen, 1919, p. 221). Он понимал, что “экономический человек” и тому подобные понятия “не предназначены для того, чтобы выражать реальность”; они представляют собой некий “прием, используемый в абстрактных рассуждениях” (Ibid, p. 142).

Главный аргумент, который выдвигал Веблен против неоклассической теории, заключался не в ее нереалистичности, а в неадекватности насущным теоретическим задачам. Целью Веблена был анализ процесса изменений и трансформации современной ему экономики. И как раз в этом аспекте неоклассическая теория оказалась неадекватной, так как она исследует “условия выживания, которым подчинено любое нововведение, исходя из того, что последнее уже свершилось, а не условия многовариантного экономического роста” (Veblen, 1919, p. 176—177). Веблен же стремился разработать именно теорию, объясняющую причины появления нововведений, а не такую, которая предается размышлениям о равновесных состояниях, возникающих после того, как определяются технологические возможности. Он писал: «Вопрос не в том, каким образом положение вещей стабилизируется и приходит в “статичное состояние”, а в том, каким образом происходят нескончаемые изменения и рост» (Veblen, 1954, p. 8).

Эта очень важная черта методологии Веблена не получила полного развития и не нашла последовательного применения.

Его последователи — гораздо большие эмпирики, чем сам Веблен, — предали ее забвению. Такое в истории случалось не раз — ученики великого мыслителя несут в будущее лишь какую-то часть идей своего наставника.

После Второй мировой войны неоклассическая теория заняла господствующее положение во всех странах Запада. Но институциональная экономическая теория выжила — в основном в США — и в последние лет десять проявляет признаки активного развития.

Возрождая институциональную экономическую теорию, не следует пренебрегать чисто теоретическими задачами, чтобы снова не попасть в капкан эмпиризма. В настоящее время существует ряд причин, по которым можно (и даже, скорее всего, удастся) избежать повторения прежних ошибок.

Первая причина, как это ни парадоксально, — движение самой неоклассической теории в нечетко обозначенном институционалистском направлении; здесь налицо такие достижения, как “новая институциональная экономическая теория”, разработанная Оливером Уильямсоном и другими авторами, и развитие школы прав собственности. Для этого движения характерен сильный теоретический уклон (даже ценой игнорирования многих эмпирических свидетельств, не согласующихся с выводами теории), так что при критическом анализе данной тенденции с позиций более радикального, чуждого неоклассике институционализма нельзя обойти теоретические проблемы, поставленные в рамках этого движения.

Во-вторых, следует иметь в виду важный теоретический вклад, который вносят другие течения экономической мысли — посткейнсианство и марксизм. На самом деле, необходимо не столько развивать институционализм как таковой, сколько синтезировать определенные элементы институционалистского, марксистского и посткейнсианского анализа. При всех своих достижениях институциональная экономическая теория прошлого оказалась не в состоянии предложить теоретическую систему, сопоставимую по масштабу с системами Карла Маркса и Джона Мейнарда Кейнса. На новом этапе развития институционализма было бы целесообразно внедрить в него определенные идеи Маркса, например по поводу природы экономических систем и теории производства, а также результаты Кейнса и некоторых посткейнсианцев в области проблемы неопределенности и монетарной теории.

Соответственно тот факт, что данная работа имеет ярлык “институционализм”, не следует трактовать излишне прямолинейно. В противоположность многим авторам институционалистского толка эпистемологическая позиция здесь имеет жестко антиэмпиристский характер. Кроме того, Кейнс и Маркс оказали на автора больше влияния, нежели Веблен. Тем не менее такой ярлык обладает большой притягательной силой, так как в отличие от “кейнсианского” и “марксистского” ярлыков позволяет всесторонне охватить более обширное теоретическое пространство. Еще одно его преимущество состоит в том, что институционалистский анализ не персонифицирован, и поэтому не возникает искушения предаваться утомительным толкованиям текстов работ одного-единственного Великого Мастера.

Кроме того, и “кейнсианская”, и “марксистская” теории несут на себе груз неадекватных или ошибочных теоретических построений, от которого им трудно освободиться. Например, пройдет немало времени, прежде чем кейнсианская теория преодолит свою до сих пор широко распространенную склонность к интерпретациям в терминах моделей равновесия дохода и процента на товарных и денежных рынках (моделей типа IS-LM). В этом смысле относительная нечеткость “институционалистского” ярлыка дает преимущества, особенно в Великобритании. В этой стране причисление себя к институционалистам имеет один несколько забавный положительный аспект: вряд ли у ваших коллег уже сложилось предвзятое представление о том, что означает такой ярлык, и поэтому открывается возможность более содержательных диалогов. Однако, как всегда, стоит пересечь Атлантический океан — и вы сталкиваетесь с совсем иными проблемами.

### **Общий план книги**

Теперь уже должно быть понятно, почему гл. 2 этой книги посвящена проблемам методологии. Помимо выяснения отношений с ранним институционализмом перед нами стоит более важная задача — опровергнуть методологическую аргументацию, выдвигаемую в защиту допущений неоклассической теории. Мы не только продемонстрируем несостоятельность этой защиты, но и укажем иной путь научного развития, открытый для экономической теории.



Вторая часть книги посвящена критике концепции “рационального экономического человека”. Хотя в главах этой части содержатся определенные конструктивные рассуждения, основная задача здесь — избавиться от фундаментальных допущений ортодоксальной теории по поводу агентских отношений между людьми. К этой цели мы будем приближаться последовательно с четырех сторон.

Мы начнем в гл. 3 с критики методологического индивидуализма, которым насыщена как австрийская теория, так и значительная часть неоклассической теории. Основная проблема в связи с этой установкой, как будет показано, заключается в том, что с позиций методологического индивидуализма не удастся исследовать процессы, влияющие на индивидуальные вкусы и предпочтения. Но мы в рассуждениях не впадаем и в противоположную крайность: утверждение грубого примата общества или институтов над индивидом.

Глава 4 посвящена обсуждению критики неоклассического допущения о том, что экономические агенты постоянно занимаются максимизацией или оптимизацией. Гипотеза максимизации подвергается критике у ряда других авторов, и мы дадим свою оценку их воззрениям. Эта критика концентрируется во многом на проблемах максимизирующей рациональности поведения при наличии больших объемов информации в сложной окружающей среде. В целом мы поддерживаем такую критику. Кроме того, обсуждаются многочисленные экспериментальные свидетельства психологов, говорящие явно не в пользу гипотезы максимизации. Наконец, серьезной критике подвергаются утилитаристские основы гипотезы максимизации, в соответствии с которыми цели полностью отделены от средств.

Глава 5 охватывает другой аспект рациональности как в неоклассической, так и в австрийской теории. Речь идет об идее, что в человеческой деятельности господствуют рациональное обдумывание и расчет. Это представление подвергается критике как с философских позиций, так и на основе иного материала, в частности результатов когнитивной психологии. Мы приводим аргументы в пользу концепции различных уровней сознания и мышления. На самом деле утверждается, что без такой концепции любой акцент на целенаправленном действии лишен всякого смысла.

Центральное место в гл. 6 занимают природа и функции привычек, рутин и институтов. Мы не ограничиваемся критикой ортодоксии, которая либо уклоняется от изучения привычек и

рутин, либо принижает их роль в экономической жизни, но и высказываем некоторые замечания конструктивного характера по поводу того, каким образом следует придать этим понятиям центральную роль.

Если вторая часть книги посвящена критике ортодоксальных идей по поводу действий людей и агентских отношений между ними, то в третьей части изучаются конкретные социальные институты, как то рынок и капиталистическая фирма. Однако построение законченной теории в этой сфере выходит далеко за рамки данной работы. Мы ограничимся лишь рядом замечаний и соображений в надежде, что они могут оказаться полезными для будущих теоретических разработок.

Основное содержание гл. 7 составляют некоторые категории, играющие фундаментальную роль в капиталистической системе, а именно контракты, обмен и права собственности. Выявляется и подвергается критике влияние классических концепций этих категорий и классических воззрений на государство. Опираясь на некоторые аспекты работы социолога Эмиля Дюркгейма, мы предлагаем некую альтернативу либерально-утилитаристской схеме; в этой альтернативной схеме главное значение придается таким понятиям, как “рутина” и “доверие”.

В гл. 8 мы приступаем к обсуждению рынка. Мы подчеркиваем, что рынок как таковой является социальным институтом, и утверждаем, что ортодоксальная теория часто ошибочно трактует его как естественное положение дел, т. е. просто как итоговую совокупность индивидуальных обменов. Далее мы переходим к обсуждению функций жесткости и норм в рыночных системах и опять же вступаем в противоречие с ортодоксальной позицией, которая представляет такие неэластичности в негативном свете и видит в них преимущественно ограничения, налагаемые на функционирование некоего мифического “чистого” рынка.

Глава 9 посвящена обсуждению капиталистической фирмы в контексте рыночной среды. Ясно, что тема эта столь обширна и сложна, что мы можем предложить лишь несколько концептивных замечаний. Тем не менее, мы выражаем определенные сомнения по поводу возможности полного или почти полного объяснения природы и существования фирмы в терминах модной, но расплывчатой идеи транзакционных издержек. Выдвигаются некоторые предложения по поводу альтернативной линии аргументации.

В гл. 10 анализ перемещается от объекта, традиционно имеваемого микроэкономической экономической теорией, в сферу макроэкономики. Основным предметом обсуждения становится формирование ожиданий будущего в экономической системе и функции этих ожиданий; в центре нашего внимания здесь преимущественно работы Кейнса, но, кроме того, мы высказываем некоторые критические соображения против теории рациональных ожиданий и идей австрийской школы.

Последняя глава в значительной мере посвящена проблемам экономической политики. Мы пытаемся связать воедино нити предшествовавших рассуждений и предложить некоторые следствия политического характера, вытекающие из нашего анализа. На протяжении всей работы мы стояли на той точке зрения, что вкусы и предпочтения индивида не следует трактовать как нечто заданное извне, и эта позиция влечет очевидные следствия для экономической теории потребностей и благосостояния. В начале главы мы обсуждаем этот вопрос, опираясь на некоторые работы последнего времени. Далее мы рассматриваем следствия для экономической организации на уровне как фирмы, так и всей экономики.

Критиков ортодоксальной экономической теории зачастую отвергают на том основании, что они не могут ничего или почти ничего предложить взамен. Конечно, трудно ожидать, что одна работа в состоянии и разрушить все величественное здание, и довести до конца построение альтернативного сооружения. Суть аргументации в данной книге в том, что накопившаяся критика подхода с позиций мэйнстрима давит с такой тяжестью, что продолжать игнорировать ее уже невозможно. Кроме того, в настоящее время для построения альтернативной теории имеется столько материала и инструментов, что вышеуказанный аргумент против критиков уже не может служить оправданием. Начав искать альтернативу неоклассической теории, мы вполне можем обнаружить, что по сути она уже существует. Основная задача — убедить тех, кто все еще настаивает на воззрении на действительность сквозь неоклассические очки, в том, что, быть может, им стоит задуматься над тем, как будет выглядеть наш мир, если снять эти очки.

## МЕТОДОЛОГИЯ И ДОПУЩЕНИЯ

Неоклассическая теория обеспечила экономической науке первенство над всеми другими социальными науками, придав ей строго логичную аналитическую структуру. Отказ от неоклассической теории равносителен отказу от экономической науки как подлинно научной дисциплины.

*Дуглас Норт* (North, 1978, p. 974)

Сохранение неоклассического ядра и непрекращающиеся настойчивые требования считать овладение им необходимым условием признания компетентности в данной области означают... [что] у экономической науки нет надежды когда-либо стать подлинно научной дисциплиной. Тем самым перед экономической наукой стоит выбор: либо она сохраняет неоклассическое ядро своей теории, либо в один прекрасный день она может стать наукой в полном смысле слова. Приходится выбирать одно из двух.

*Альфред Эйхнер* (Eichner, 1983a, p. 518).

Эти две цитаты, одна из которых принадлежит знаменитому экономическому историку-неоклассику, а другая — одному из ведущих представителей посткейнсианской школы, свидетельствуют о глубоком методологическом расколе среди современных экономистов. Согласно первой цитате неоклассическая теория благодаря своей логической строгости стала частью прочного фундамента экономической науки. Второй автор утверждает, что неоклассическая теория “не подкреплена эмпирическими данными” (Eichner, 1983, p. 510) и, следовательно, неприемлема в качестве основы для развития экономической науки и должна быть заменена чем-то иным. Ясно, что здесь налицо два диаметрально противоположных воззрения на научный статус неоклассической экономической теории.

Когда внутридисциплинарная полемика достигает такого накала, трудно избежать некоторых основополагающих вопросов методологии. В любом случае без некоторых предварительных замечаний в связи с этим было бы нелегко приступить к критике неоклассической теории и уж тем более к обсуждению жизнеспособных альтернатив этой теории. И хотя тезисы методологического характера фигурируют в других местах книги, некоторые ключевые проблемы целесообразно обрисовать уже на данном этапе.

Ход наших рассуждений будет следующим. В прошлом институционалистскую и иную критику неоклассической теории отклоняли утверждениями о научном характере последней, основанными на методологической аргументации, выдвинутой Милтоном Фридманом или Фрицем Махлупом, либо же на апелляции к методологии, разработанной Поппером. Однако мы покажем, что при внимательном рассмотрении эти методологические позиции не выдерживают критики, опирающейся на последние достижения философии науки. И хотя эта критика с методологических позиций сама по себе не опровергает неоклассических допущений и моделей, она наглядно демонстрирует необоснованность прежних претензий неоклассической теории на научную состоятельность.

Более того, среди тех, кто занимается философией науки, укрепляется, если уже не господствует, та точка зрения, что поиски какой-то единственно верной методологии, вероятно, обречены на провал. Тем самым методологические перспективы обретают более открытый, плюралистический характер. Следовательно, открываются и методологические пути к созданию теории, альтернативной неоклассической ортодоксии.

## **2.1. Методологическая оборона неоклассической теории**

Однако прежде чем вступить на альтернативный путь, необходимо разобраться со средствами неоклассической обороны. На протяжении многих месяцев, пока я писал и переписывал эту книгу, за процессом ее создания наблюдал воображаемый критик-неоклассик. Он (судя по манерам, это, безусловно, был мужчина) отмечал неоднократные и подчас нудные призывы автора принять во внимание открытия и свидетельства, имеющиеся как в самой экономической науке, так и в других

научных дисциплинах. Но ни подобная аргументация, ни обильное цитирование работ по неортодоксальной экономической теории, психологии, социологии, государственной политике и антропологии не производили на этого критика никакого впечатления. Много раз он неодобрительно качал своей воображаемой головой и вздыхал, а автор удивлялся, почему этот критик так долго не покидает его. Невзирая на его ворчливые протесты, я восхищался его терпением и думал, смогли ли бы его менее воображаемые двойники продержаться хотя бы часть этого времени. Но еще большее впечатление произвел на меня тот факт, что все его возражения покоились на аргументации из одного-единственного классического эссе, до сих пор остающегося самым мощным оборонительным орудием неоклассической цитадели.

Внушительные методологические средства обороны неоклассической теории, созданные Милтоном Фридманом\* (Friedman, 1953)\*\*, столь широко применяются в ортодоксальных кругах, что неизбежно оказываются в фокусе любой методологической дискуссии в экономической науке. В этих средствах содержится ответ тем, кто убежден в возможности непосредственной проверки и подтверждения допущений экономической теории эмпирическим путем, и пренебречь этим ответом нелегко. Более того, главные идеи статьи Фридмана получили широкое признание даже у тех экономистов, которые не соглашались со многими экономическими теориями и политическими рекомендациями этого ученого. Итак, мы начнем с обзора и оценки сильных и слабых сторон этого бастиона неоклассической теории.

Соглашаясь с другими критиками, выявившими ряд недостатков работы Фридмана, мы утверждаем, что предложенные Фридманом критерии признания теории, с одной стороны, теоретически непоследовательны, а с другой — фактически не применяются на практике теоретиками-неоклассиками. Нельзя считать успешными и попытки переформулировать аргументацию Фридмана в терминах Поппера: одной из причин тому являются серьезные изъяны, обнаруженные в методологии сэра

---

\* В некоторых случаях транскрипции фамилий в данном переводе могут отличаться от транскрипций в ранее опубликованных изданиях. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 20—52. (Примеч. перев.)

Карла Поппера. Однако начнем с краткого резюме методологической позиции Фридмана.

### Методология Фридмана

Фридман начинает свое знаменитое эссе с апелляции к различиям между позитивной и нормативной наукой, в общих чертах намеченным Джоном Невиллом Кейнсом (Keynes, 1891\*). Он заявляет о своей убежденности в том, что позитивное согласие между экономистами по поводу последствий предложений в области экономической политики помогло бы внести ясность в дебаты и даже способствовало бы установлению более широкого нормативного консенсуса.

В одном из ключевых мест своей работы Фридман утверждает, что «позитивная наука имеет своей конечной целью выдвижение “теории” или “гипотезы”, которая дает правильные и значимые (т. е. не являющиеся трюизмами) предсказания относительно еще не наблюдавшихся явлений» (Friedman, 1953, p. 7)\*\*. Соответственно Фридман предлагает ряд критериев приемлемости теории. Естественно, важное значение имеют полнота и логическая последовательность. Но главный акцент делается на тезисе о том, что “единственным конкретным тестом, позволяющим судить об обоснованности гипотезы, может быть сравнение ее предсказаний с реальностью” (Ibid., p. 8–9)\*\*\*.

Кроме того, поскольку, как утверждает Фридман, конечное число свидетельств не позволяет отобрать из всего множества мыслимых соперничающих теорий одну-единственную, требуется дополнительный критерий. Хотя этот критерий «должен быть до некоторой степени произвольным... имеется общее согласие, что при этом в расчет должны приниматься критерии “простоты” и “плодотворности”, но эти понятия сами по себе не поддаются объективному определению» (Ibid., p. 10)\*\*\*\*.

Фридман утверждает, что «гипотеза важна, если она “объясняет” многое малым, т. е. извлекает общие и решающие элементы из массы сложных и детализированных обстоятельств, которые окружают подлежащие объяснению явления, и позво-

---

\* См.: Кейнс Дж. Н. Предмет и метод политической экономии. М., 1899. (Примеч. перев.)

\*\* THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 23. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. С. 24. (Примеч. перев.)

\*\*\*\* Там же. С. 25. (Примеч. перев.)

ляет делать верные предсказания на основе одних лишь этих элементов» (Ibid., p. 14)\*. Далее, не существует реальной возможности проверить теорию, основываясь на “реалистичности” ее допущений: «вопрос о “предпосылках” теории состоит не в том, являются ли они “реалистичными” описаниями, поскольку таковыми они никогда не являются, но в том, являются ли они достаточно хорошими приближениями к реальности с точки зрения конкретной цели. А на этот вопрос можно ответить на основании эффективности теории, т. е. ее способности давать достаточно точные предсказания» (Ibid., p. 15)\*\*.

Далее Фридман использует эту аргументацию против критиков — противников неоклассики и для защиты таких неоклассических допущений, как гипотеза максимизации. В определенных аспектах его аргументы аналогичны доводам Фрица Махлупа (Machlup, 1955, 1972), который неоднократно утверждал, что не все допущения теории можно проверить эмпирически, а такие фундаментальные допущения, как рациональность и гипотеза максимизации, вообще неуязвимы для критики, предположительно основанной на эмпирических свидетельствах.

Повторяя эти аргументы, теоретики-неоклассики оказывают большое воздействие на экономическую науку, особенно когда речь идет об опровержении той точки зрения, что хорошая или действенная теория должна исходить из реалистических допущений. Часто указывают, что все теории исходят из обобщенных и абстрактных допущений. Так, например, в большинстве форм макроэкономического моделирования (будь то неоклассическое, кейнсианское или марксистское моделирование) упрощение достигается рискованным агрегированием, посредством которого число товаров в экономике уменьшается с многих миллионов до десятков или и того меньше. Теория никогда не может давать точного зеркального отражения действительности во всей ее полноте.

Начиная с 1953 г., этот аргумент повторялся бесчисленное количество раз в целях защиты фундаментальных допущений неоклассической теории от нападков. Особенно часто к нему прибегают, когда надо опровергнуть критиков допущения о том, что экономические агенты действуют так, как если бы максимизировали ожидаемую полезность. Есть и другие примеры,

---

\* Там же. С. 29. (Примеч. перев.).

\*\* Там же. (Примеч. перев.).



имя им — легион: это и часто используемое допущение о совершенной конкуренции, и смежное ему допущение о полном знании, и допущение об U-образной форме кривых долгосрочных средних издержек, и допущение о “хорошем поведении” производственной функции и т. д. и т. п. И все это часто оправдывается тем, что, как и в других теориях, приходится прибегать к приближенным и не полностью реалистичным допущениям, но тем не менее такие допущения полезны и научно обоснованы, так как дают “правильные предсказания”.

### **Методология Фридмана на практике**

Несмотря на ритуальное цитирование статьи Фридмана, сомнительно, чтобы методология “правильных предсказаний” реально применялась на практике. На данном этапе мы ограничимся одним примером: функцией потребления. Фрэнсис Грин убедительно доказал, что на сегодняшний день две излюбленные экономистами-неоклассиками теории, а именно гипотеза жизненного цикла и гипотеза самого Фридмана о постоянном доходе, до сих пор не предъявили никаких свидетельств своего превосходства над альтернативными теориями (Green, 1979, 1984). Грин утверждает, что предшествовавшие идеи, воплощенные в теориях относительного дохода и постоянства привычек (кстати, и у той, и у другой институционалистский привкус), были буквально преданы забвению не из-за неспособности к точному прогнозированию, а потому, что не вписывались в предвзятые неоклассические представления. Кроме того, Грин полагает, что господство неоклассических теорий обусловлено идеологическими факторами.

Можно утверждать, что если бы экономисты действительно сохраняли верность “прогностическому” кредо, то наша научная дисциплина развивалась бы начиная с 50-х годов совсем иначе. Коль скоро об “успехах” в деле “правильных” предсказаний судят, сопоставляя их с прогнозами других, противоборствующих теорий, следовало бы ожидать гораздо большего числа попыток исследовать гипотезы, выдвигаемые в данной теории, наряду с соперничающими гипотезами и в тех же терминах, что и эти последние. Любые заявления о хороших (по критерию “правильных предсказаний”) результатах только тогда убедительны, когда демонстрируется нехватка подобных достижений у соперников. Вместо этого в литературе стало нор-

мой подтверждать адекватность выбранной гипотезы признанными на данный момент статистическими проверками. Но даже когда  $R^2 = 0,98$ , результат может оказаться недостаточно хорошим, если у соперника  $R^2 = 0,99$ . Тем не менее принято игнорировать тот очевидный факт, что в развивающейся науке практический успех в “правильном прогнозировании” — понятие относительное, и попросту оставлять без внимания фактическую или потенциальную научную конкуренцию.

Предвосхищая некоторые рассуждения, которые будут приведены ниже, отметим, что если даже попытаться руководствоваться словами Фридмана на практике, то, поразмыслив, можно прийти к выводу, что статистическое сопоставление относительных или абсолютных результатов в терминах “правильных предсказаний” если и позволяет вынести однозначный и убедительный вердикт, то лишь в редких случаях. Обычно приходится иметь дело с разнообразными множествами данных разного качества, а при проверке гипотезы прибегать к ряду вспомогательных гипотез, что затрудняет вынесение однозначного суждения. Можно утверждать, что метод Фридмана не был претворен в жизнь и, даже если попытки воспользоваться им имели место, их исход был неудовлетворительным.

Было бы невозможно пытаться дать обзор попыток всех приверженцев статьи Фридмана 1953 г. применить критерий “правильных предсказаний” к оценкам экономических теорий. Но далее в этой книге мы приведем ряд случаев явного дефицита прогностических результатов в рамках неоклассической теории.

Однако ясно, что главная проблема не в этом. Если бы экономисты-неоклассики признали, что до сих пор не проявляли большого усердия в деле применения методологии Фридмана, то можно было бы ограничиться добрым пожеланием наверстать упущенное в будущем. Провал применения этой методологии налицо, но гораздо важнее критика самой методологии, к которой мы сейчас и обратимся.

### **Критики Фридмана**

Естественно, столь авторитетная и значимая для экономистов методологическая аргументация привлекла большое внимание критиков<sup>1</sup>. Следует отметить ряд важных критических выступлений. В работе Nagel (1963) показано, что Фридман использует термины “реалистический” и “нереалистический”

в неоднозначном смысле. Если допущение “реалистично”, означает ли это, что оно просто верифицируемо, или что оно во многом подтверждается свидетельствами, или что оно соответствует истине? Так, разные апологеты и критики Фридмана использовали аргументацию, связанную с “нереалистичностью”, по-разному и весьма нечетко, и отчасти такая путаница вытекает из самой работы Фридмана.

Другая, близкая линия аргументации развита Аланом Масгрэйвом (Musgrave, 1981), лаконично, но убедительно показавшим, что Фридману не удалось провести различия между разными типами допущений, лежащих в основе той или иной теории. В частности, допущения о *незначимости* констатируют, что некий фактор оказывает пренебрежимо малое воздействие на исследуемое явление. Например, в теории механического движения можно пренебречь сопротивлением воздуха. От таких допущений отличаются допущения о *границах*, определяющие сферу приложимости теории, причем вопрос о реалистичности или нереалистичности такого рода допущения может и не стоять. Так, теория, основанная на допущении о закрытости экономики, необязательно предполагает ничтожность поправок, которые следует в нее внести для того, чтобы она оказалась приложима к открытой экономике; это может быть теория, приложимая исключительно к экономическим системам закрытого типа. Еще один вариант допущений — *эвристические* допущения, которые делаются по соображениям, отличным от всех указанных выше; цель таких допущений — строить теорию методом “последовательных приближений”, т. е. на первичных стадиях исходить из упрощенных допущений, с тем чтобы в дальнейшем отказаться от них или их модифицировать.

Встав на такую точку зрения, Масгрэйв (Ibid., p. 379—380) имеет возможность подвергать действенной критике такие утверждения Фридмана, как «чем более важной является теория, тем более нереалистичны... ее предпосылки... для того, чтобы быть значимой, гипотеза должна исходить из дескриптивно ложных предпосылок... вопрос о предпосылках теории состоит не в том, являются ли они “реалистичными” описаниями, поскольку таковыми они никогда не являются» (Friedman, 1953, p. 14—15)\*. Масгрэйв полагает, что Фридман здесь имеет в виду допущения о незначимости, и утверждает, что считать их непременно “дескриптивно ложными” ошибочно. Допуще-

\* THESIS. Т. 2. Вып. 4. С. 29. (Примеч. перев.)

ния о незначимости необязательно подразумевают ложное или неточное описание действительности. Предполагается лишь, что значение такого-то фактора пренебрежимо мало и поэтому он “не играет существенной роли в явлении, подлежащем объяснению”. Так, во многих механических моделях допущение о том, что сопротивление воздуха пренебрежимо мало, можно считать истинным утверждением, отражающим действительность. Формальная модель, в которой предполагается, что сопротивление воздуха равно нулю, разумеется, не будет “истинной” в смысле точного соответствия реальности. Но она при этом не теряет описательной состоятельности, так как именно это допущение, равно как и другие допущения, проводящие грань между тем, чем можно пренебречь, и тем, чем нельзя, позволяют ей приблизиться к объяснению исследуемых явлений.

### **Инструменталистская интерпретация**

Тем не менее аргументацию Фридмана можно подвергнуть такой ревизии, что она окажется во многом неуязвимой для подобной критики. Это делается путем трактовки предлагаемой им методологии как разновидности инструментализма. Такая точка зрения была выдвинута в работе Лоренса Боланда (Boland, 1979a) и, похоже, встретила одобрение самого Фридмана (см. Boland, 1982, p. 171; Caldwell, 1982, p. 178).

Инструменталистская позиция заключается в том, что теории лучше всего считать *не более чем* инструментами. Соответственно вопрос об истинности или ложности той или иной теории оказывается и неактуальным, и бессмысленным. Теория — это орудие, и судить о ней надо по некоторому критерию ее эффективности в этом качестве. Более того, что бы там ни писал Фридман в своей статье 1953 г., вопрос о реалистичности или нереалистичности теории или ее допущений вообще не имеет значения. С точки зрения строгого инструментализма нереалистичность допущений нисколько не повышает и не понижает качества теории. Существенно лишь то, полезна теория или нет в соответствии с тем или иным инструментальным критерием. Фридман представлял дело так, что теория приветствуется или нет в зависимости от того, насколько “правильные предсказания” можно получить с ее помощью. Можно переписать работу Фридмана в инструменталистских терминах,

и, как полагает Боланд, тем самым разработать ловкий прием защиты его методологии.

Если согласиться с такими доводами, то степень приемлемости методологии Фридмана зависит от оценки инструментализма. Боланд опрометчиво заявляет, что “никому еще не удавалось раскритиковать или опровергнуть инструментализм” (Boland, 1979a, p. 521). Тем не менее Брюс Колдуэлл (Caldwell, 1980b) и другие авторы выдвинули ряд существенных возражений против данного подхода. Прежде чем обсуждать некоторые из этих возражений, следует отметить, что, как указывает Алан Коддингтон (Coddington, 1979), существует много разновидностей инструментализма<sup>2</sup>. По версии Фридмана, о полезности теории надо судить по ее способности давать “правильные предсказания”. Коддингтон окрестил этот подход “прогностицизмом”. Но ведь возможны и “непрогностицистские” варианты инструментализма; о теории можно судить по тому, насколько она полезна в качестве орудия практиков бизнеса, или по ее способности поддерживать определенную политическую идеологию<sup>3</sup>.

Притом что не существует убедительного “доказательства” неполноценности инструментализма, равно как и независимых логических подтверждений его превосходства, все же остается возможность критики, основанной на анализе последствий, к которым приводит инструменталистская точка зрения.

Прежде всего заслуживает внимания тот факт, что инструменталисты неявно отказываются от цели нахождения истины. Если целью действительно является нахождение истины (будь то лежащей поблизости или отдаленной), то инструментализм никоим образом не приближает нас к этой цели. Как показано в статье Bear and Orr (1967), можно получить истинные следствия или адекватные предсказания, исходя из ложных допущений. Таким образом, для того чтобы возникла убежденность в истинности теорий, притом что они дают правильные предсказания, эта способность прогнозирования должна быть подкреплена иными (неинструменталистскими) критериями оценки теорий.

Если считать достоинством научного исследования умение объяснять явления, то прогностический инструментализм опять же представляет собой некое отклонение: тщательное моделирование и оценка предполагаемых причинно-следственных связей в ходе конкурентной борьбы за прогностическую адекватность уступают место умеренной статистической корреляции.

Кроме того, как указывает Карл Поппер (Popper, 1965, p. 113—114)\*, признание инструментализма исключает возможность опровержения (*falsification*)\*\* теории. В контексте строгого инструментализма никакую теорию нельзя считать ни истинной, ни ложной; теорию можно признать адекватной или неадекватной, но ее нельзя отвергнуть на том основании, что она не подтверждается.

Однако принципиальную неопровержимость теорий можно интерпретировать как позитивную характеристику, поскольку, коль скоро теории никогда не “пропальваются”, можно допустить цветение сотни разнообразных дикорастущих цветов. Но представление самого Фридмана об инструментализме не имеет ничего общего с такого рода терпимостью и плюрализмом. Очевидно, что его рыночный сверхлиберализм сохраняется лишь в сфере политических убеждений и не распространяется на научную методологию.

Следуя Колдуэллу, подчеркнем, что “начиная с 40-х годов XX в.” философы науки “были единокоренны в своем отрицании представления о прогнозировании как единственной цели науки. Даже философы-позитивисты типа Карла Гемпеля утверждали, что цель науки — объяснение, а не предсказание” (Caldwell, 1980b, p. 369). Весьма существенно, что во многом именно отрицание Фридманом объяснения как функции науки вообще и экономической теории в частности вызвало хорошо понятное неприязненное отношение критиков.

Наконец, если пойти менее традиционным путем, следует заметить, что с точки зрения прогностического инструментализма Фридмана такие концепции, как “предсказание”, “наблюдение”, “опыт”, неоправданно воспринимаются как нечто само собой разумеющееся. Хотя Фридман откровенно и справедливо отвергает наивный эмпиризм, в соответствии с которым теории являются зеркальным отражением фактов, его аргу-

\* См.: Поппер К. Логика и рост научного знания: Избр. работы. М., 1983. С. 314—315. (Примеч. перев.)

\*\* В переводах работ К. Поппера, И. Лакатоша и других западных теоретиков методологии науки обычно используется калька “фальсификация”. Аналогичным образом поступают и с однокоренными терминами: *to falsify* (в значении “опровергать”) — “фальсифицировать”, *falsifiability* (потенциальная опровержимость) — “фальсифицируемость” и т. д. (см., напр.: Поппер К. Цит. соч. С. 10 и далее). Подобная практика представляется неудачной, так как у русскоязычного читателя эти слова вызывают совсем иные ассоциации. Поэтому мы оставляем такую кальку только в цитатах из ранее переведенных на русский язык работ. (Примеч. перев.)

ментация на самом деле опирается на некий вариант эмпиристской эпистемологии. Для того чтобы его методология была состоятельной, правильность “предсказаний” теории должна быть оценена объективно независимо ни от какой другой теории, гипотезы или понятийной схемы. В противном случае его рассуждения впадают в порочный круг: теории оцениваются предсказаниями, а предсказания зависят от тех или иных теорий, состоятельность которых, в свою очередь, определяется качеством их предсказаний, и т. д.

Чтобы придать смысл методологии Фридмана, следует признать, что на определенном этапе “предсказания”, “наблюдения” и “опыт” не зависят от теоретической или понятийной схемы, которой придерживается исследователь. Если решающим тестом для теории служит ее способность давать “правильные предсказания”, то некоторые наблюдения, используемые для проверки теории, следует считать объективными тестами: они не должны быть получены посредством какой-либо другой теории или подогнаны под последнюю. Если какое-то наблюдение оказывается связанным с той или иной теорией, мы вправе потребовать дальнейших, инвариантных относительно теорий наблюдений или подвергнуть саму эту теорию проверке по критерию Фридмана. Для того чтобы методология Фридмана стала действенной, нам рано или поздно потребуются наблюдения, вообще не связанные ни с какими теориями. Таким образом, тестирование теории посредством ее предсказаний неизбежно приводит к эмпиристской эпистемологии<sup>4</sup>.

## **2.2. Эмпиризм и отход от него**

### ***Критика позитивизма и эмпиризма***

Эмпиризм, включающий в качестве значительного подразделения позитивизм, веками подвергался широкой критике<sup>5</sup>. Он сводится к той точке зрения, что главным источником всех знаний являются чувственные данные, или “опыт”. Главный аргумент против эмпиристской эпистемологии, который следует привести в этом и других местах книги, заключается в том, что никакое наблюдение не может быть независимым от понятийной схемы, языка и теоретической системы наблюдателя. Соответственно на любых познанных объективных фактах

лежит отпечаток предвзятой точки зрения исследователя. Все факты выражаются посредством той или иной формы языка, а беспонятный и свободный от теорий язык невозможен.

Такую критику не следует смешивать ни с отрицанием самого существования реального мира вне нашего сознания, ни с утверждениями в том духе, что любое знание субъективно. Хотя многие критики эмпиризма придерживаются именно таких взглядов, последние вовсе не обязательно вытекают из приведенного выше главного аргумента; в частности, автор данной книги этих взглядов не разделяет. Более того, как будет показано ниже, из отрицания эмпиризма не обязательно следует, что эмпирическая работа в науке не представляет никакой ценности. Здесь следует отметить, что методологические позиции в данной книге образуются из сочетания антиэмпиризма, отрицания полной субъективности знания и признания позитивного значения для науки сбора данных и их анализа.

Ни одна из этих позиций не противоречит отрицанию эмпиризма. Повторяю: не существует таких фактов, которые воспринимаются нами как наблюдателями природного и социального мира независимо от наших теорий и понятий. Любое наблюдение нуждается и в отборе, и в интерпретации. Эмпирическая работа включает поиск и отбор данных из массы информации, которую не может целиком “переварить” теория. Обычно перед ученым стоит задача выбора явлений, подлежащих изучению, и принятия решения об игнорировании некоторых данных. Далее, вопросы, которыми задается наблюдатель, и интерпретация результатов анализа неизбежно окрашены его предвзятыми мнениями, прошлым опытом и ожиданиями. Нейтральная, объективная эмпирическая работа, когда факты говорят сами за себя, а эмпирические свидетельства служат беспристрастными попечителями научного прогресса, — несбыточная мечта.

Отвергая представление о легкоразличимой совокупности объективных, твердо установленных фактов, лежащих “где-то поблизости”, мы не должны впадать в противоположное заблуждение и полагать, что знание целиком сосредоточено в голове индивида. Хотя наблюдатель неминуемо осуществляет отбор и оформление свидетельств, они не являются чисто субъективными. Исследователь не может удостовериться в “фактах” независимо от своих теорий и понятий, но это не значит, что истинное содержание фактов полностью сводится к теори-



ям или понятиям или что факты или понятия носят чисто субъективный характер.

По своей природе явное знание передается от человека к человеку и поэтому выражается на языке, принятом в обществе. Таким образом, способ выражения, принятый в конкретном используемом языке, придает дополнительную структуру каждой единице такого знания, и эта структура является продуктом социальных отношений и процессов. В какой-то мере социально закрепленный язык воздействует и на развитие теорий. Более того, как подчеркивает ряд философов науки<sup>6</sup>, наука — вид социальной деятельности и ее развитие предусматривает исходящие от общества генерацию, тщательную проверку и признание или отрицание теорий, процедур и норм. Следовательно, наука в принципе не может быть нейтральной в смысле полной свободы от пристрастий и предметов озабоченности общества и научной общественности.

Мы никогда не сможем доказать существования мира вне нашего сознания, но это не означает правомерности или желательности противоположного допущения. Мы исходим из того, что вне нас и за пределами наших ограниченных способностей восприятия существует реальный мир, который в какой-то степени может быть нами постигнут и оценен, несмотря на совершенно правильное утверждение, что любое постижение или оценивание мира зависит от предвзятых представлений субъекта. Короче говоря, объект восприятия реален, хотя само восприятие отягощено теориями. Таким образом, антиэмпиризм можно увязать с реалистической философией науки<sup>7</sup>.

Основные аргументы против эмпиристской позиции общеизвестны и вполне доступны пониманию многих исследователей-практиков. Однако этим аргументам не уделяется достаточно серьезного внимания и не придается должного веса. Они подобны утомительной, трудноразрешимой проблеме, которая, если обращаться к ней слишком часто или заниматься ею слишком серьезно, затормозит и без того медленный “прогресс”, достигаемый в ходе повседневной деятельности. Исследователя-эмпирика такой вариант диссонанса сознания тяготит подобно проблемам, стоящими перед родителями, чьи дети растут в эпоху ядерных вооружений: большинство из нас осознает опасность и реальную возможность страшного исхода, но если мы будем придавать этому фактору то значение, которого он, возможно, заслуживает, то наша повседневная жизнь сильно

осложнится. Многие преодолевают этот диссонанс, действуя так, как будто проблемы вообще не существует.

Пожалуй, некоторым исследователям удастся сосуществовать с философской критикой эмпиризма, в принципе соглашаясь с тем, что у всякого наблюдения есть свое теоретическое или понятийное обрамление, но при этом полагая, что это обрамление можно постепенно свести к минимуму путем тщательной статистической обработки и логичной интерпретации данных. Однако с таким представлением о теории как последовательном приближении к эмпирической реальности следует обращаться с известной осторожностью. Дело в том, что не существует чисто эмпирического критерия, по которому можно было бы судить, приближает теорию к реальности то или иное ее “украшение” или нет. Одним из следствий отрицания эмпиризма является отсутствие объективного, не связанного ни с какой теорией мерила “расстояния” между теоретической моделью и реальным миром<sup>8</sup>.

Здесь возможна лишь одна уступка — согласиться с тем, что “степень приближения” можно выразить в терминах и допущениях самой теоретической парадигмы. За неимением соответствующего мерила последовательное приближение к реальности может лишь тогда быть целью “нормальной науки” (см. Kuhn, 1962\*), когда в сообществе ученых царят согласие и единые для всех подходы и стандарты. Создание подобного консенсуса или замена старого консенсуса новым может стать достойной целью развития теории, но не существует методологических рецептов, обеспечивающих какой-либо из имеющихся парадигм автоматическую поддержку.

### **Потенциальная опровержимость по сэру Карлу Попперу**

Доводы, приведенные в предыдущем разделе, неоригинальны: в разных формах их можно найти в сочинениях ряда философов. В частности, неоднократные нападки на эмпиризм содержатся в работах Карла Поппера, который всегда отрицал возможность наблюдений, свободных от любой теории. Другим примечательным вкладом Поппера является его красноречивая и хорошо разработанная острая критика позитивизма и тесно связанного с ним представления о возможности “верификации” допущения или теории посредством наблюдений.

\* Кун Т. Структура научных революций. (Примеч. перев.)

Обсуждение идей Поппера имеет важное значение, поскольку вопреки его явному антиэмпиризму его работы фактически дают прибежище некоторым апологетам неоклассической теории и саму работу Фридмана 1953 г. можно, внося в нее небольшие поправки, согласовать с концепциями Поппера. И действительно, по утверждению Лоренса Боланда (Boland, 1982, р. 171), “Фридман заявляет о тесной связи между своей позицией и воззрениями Поппера”. Того же мнения придерживается и Марк Блауг: “Фридман — это просто модификация Поппера применительно к экономической теории” (Blaug, 1978, р. 714)<sup>9</sup>. В чем же, в немногих словах, суть вклада Поппера?

В годы, когда формировалось мировоззрение Поппера, на него оказало шокирующее воздействие изучение марксизма, фрейдизма и других претендовавших на научность комплексов идей. Представлялось, что в этих теориях выдвигаются глобальные тезисы, не допускающие опровержения. И наоборот, большое впечатление на Поппера произвело развитие и постепенное признание теории относительности Эйнштейна, которое, как ему казалось, зависело от ряда “ключевых экспериментов”<sup>10</sup>.

В методологических сочинениях Поппера содержится резкая критика позитивизма вообще и его усложненного варианта, разработанного венской школой в 20—30-х годах XX в., в особенности. Как справедливо указывает Поппер, сколько бы усилий ни прилагал позитивизм, он не в состоянии преодолеть проблему индукции: не существует такого объема эмпирических свидетельств, чтобы можно было доказать истинность универсального тезиса. Дело в том, что всегда остается возможность появления новых свидетельств, не подтверждающих такого рода тезиса; у нас никогда не может быть уверенности в том, что он не будет в конечном счете опровергнут каким-то фактом, на сегодняшний день неизвестным. Следовательно, никакие эмпирические свидетельства не в состоянии подтвердить истинность универсальных тезисов. На этом основании Поппер приходит к заключению, что всем разновидностям позитивизма (в том числе и логическому позитивизму) присущи фундаментальные изъяны.

Поппер “решает” проблему индукции, ставя во главу угла вопрос не о том, истинны ли данные тезисы, а о том, не являются ли они ложными: вместо процедуры подтверждения — процедура опровержения. Следует заметить, что эти две процедуры несимметричны. Поппер утверждает, что если никакой ограниченный объем свидетельств не в состоянии подтвердить

истинность универсального тезиса, то, для того чтобы продемонстрировать его ложность, конечного числа свидетельств вполне достаточно. Никаким конечным числом свидетельств нельзя доказать, что “все лебеди белые”, но стоит увидеть одного черного лебедя — и утверждение опровергнуто. Короче говоря, по Попперу, рост знаний происходит через процесс опровержения, а не подтверждения (*verification*).

Более того, о том, является ли теория или гипотеза научной, не следует судить по количеству эмпирических свидетельств, на которые она опирается или которые можно привести для ее “подтверждения”. По Попперу, признаком научной теории служит ее потенциальная опровержимость. Прогресс науки зависит от наличия смелых, нетавтологических, информационно содержательных гипотез, которые поддаются проверке в том смысле, что в принципе можно установить их ошибочность. Напротив, теорию, которая ловко отделяется от всех “неудобных” фактов поверхностным объяснением, следует считать ненаучной, или “метафизической”. К этой последней категории Поппер относит теории Фрейда и Маркса.

Истинные апологеты неоклассической теории, стоящие на позициях Поппера, не настаивают на том, что допущения следует проверять правильными предсказаниями. Они утверждают, что предсказания неоклассической теории поддаются проверке, причем оказываются фактически правильными. Это придает неоклассике самый высший “попперианский” статус теории одновременно и научной, и неопровергнутой. Таким образом, несмотря на все нападки Поппера на позитивизм и эмпиризм, неоклассик-попперианец, по существу, дает неоклассической теории положительную оценку, применяя в конечном счете все тот же критерий “правильных предсказаний”<sup>11</sup>. И опять же внимание отвлекается от вопроса “реалистичности допущений”, на этот раз оно переключается на проблему опровержимости рассматриваемых гипотез. Главное различие между работой Фридмана 1953 г. и той же работой, переписанной на языке Поппера, заключается в том, что во втором варианте “правильные предсказания” не подтверждают теорию, они просто не могут ее опровергнуть. Как видим, на деле резкая критика позитивизма Поппером носит гораздо менее революционный характер, чем это кажется на первый взгляд.

### Критика методологии Поппера

Несмотря на то что Поппер положил немало сил на развитие и совершенствование своей методологии, она постоянно сталкивается с двумя взаимосвязанными мучительными проблемами. При грубой интерпретации принципа потенциальной опровержимости (*falsificationism*), по Попперу, для того чтобы отвергнуть гипотезу, достаточно всего лишь одного противоречащего ей эмпирического наблюдения. Если теория предполагает, что произойдет событие *X*, а мы видим, что этого не случилось, то теория опровергнута и от нее следует отказаться. Однако любой науке было бы нелегко развиваться, руководствуясь столь жесткими критериями, и трудно понять, как вообще может происходить рост знаний, если придавать такой вес каждому негативному наблюдению. Такого рода “наивный принцип потенциальной опровержимости” можно обнаружить в ранних работах Поппера, но позднее, в более зрелых трудах, он отказался от такой позиции и пришел к “утонченному” принципу опровержимости (*“sophisticated” falsificationism*)<sup>12</sup>.

С точки зрения “утонченного” принципа гипотезы не являются изолированными конструкциями; их следует трактовать как части более крупных динамических теоретических систем, эволюционирующих во времени. Теоретические тезисы не автономны — они, в свою очередь, зависят от других допущений и служат звеньями в цепи логической аргументации. По мере появления новых аргументов и допущений изменяется и форма, и содержание теоретической системы. Однако, хотя, отвергая наивный принцип потенциальной опровержимости, мы приходим к более глубокому воззрению на содержание и развитие теорий, все равно остается открытым вопрос о том, когда надлежит отказаться от теории на основании противоречащих ей свидетельств, а когда этого делать не следует. Приверженцы методологии Поппера не предложили никакого решения этой мучительной проблемы.

Тот факт, что гипотезы неавтономны, связан с так называемым тезисом Дюэма—Куайна (по именам французского физика Пьера Дюэма и американского философа Уилларда ван Ормана Куайна)<sup>13</sup>. Согласно этому тезису, опровергнуть одиночные гипотезы невозможно, поскольку проверяется всегда комплекс гипотез. При таких обстоятельствах трудно опровергать гипотезы, руководствуясь критерием Поппера. Согласно тезису Дюэма—Куайна, никогда нельзя быть уверенным в том,

что можно опровергнуть основную гипотезу, не затронув другие, вспомогательные.

В работе Cross (1982b) приводится пример, иллюстрирующий проблему неразрывной связи гипотез в экономической науке. Гипотеза устойчивого спроса на деньги всегда проверяется совместно с целым рядом других гипотез, как-то гипотезы, сопряженные с определением существенных информативных переменных, гипотезы, в соответствии с которыми эти переменные измеряются, гипотезы, вытекающие из типа применяемой экономической теории, гипотезы по поводу временных лагов функции спроса на деньги, гипотезы, лежащие в основе оговорки *ceteris paribus* [при прочих равных условиях], гипотезы, связанные с используемыми статистическими методами и допустимым уровнем ошибки, и т. д., *ad nauseam* [до тошноты]. Сам по себе ключевой тезис никогда не бывает доступен опровержению.

Короче говоря, никакая наука не развивается и принципиально не может развиваться при строгом соблюдении условий Поппера. И “наивный”, и “утонченный” принцип потенциальной опровержимости сталкивается, по всей видимости, с непреодолимыми затруднениями. Каким бы ни было опровергающее наблюдение, никогда нельзя с определенностью сказать, опровергается ли основная гипотеза или вспомогательные.

Помимо тезиса Дюэма—Куайна, существует еще одна линия аргументации, получившая мощное развитие в одной из работ Барри Хиндесса (Hindess, 1977c) и наносящая методологии Поппера смертельный удар. Эти рассуждения показывают, что, несмотря на резкую критику, которой Поппер подвергает позитивизм, в его методологии присутствует остаточный эмпиризм, проявляющийся в идее тестирования теории наблюдаемыми фактами.

Такой вердикт может показаться странным, если учесть, что Поппер отвергает позитивистскую идею возможности проверки теории фактами и отрицает существование или даже возможность языка наблюдений, не подкрепленных никакой теорией. С его точки зрения, несостоятельно само разграничение между языком теории и языком наблюдений, которое проводят Рудольф Карнап и другие позитивисты. Поппер настаивает на том, что любые отчеты о наблюдениях — всегда интерпретации, причем “интерпретации в свете теории” (Popper, 1959, p. 107n.)\*.

---

\* См.: Поппер К. Логика и рост научного знания: Избранные работы. М., 1983. С. 143. (Примеч. перев.)

Однако констатация того, что все наблюдения привязаны к той или иной теории, не спасает методологию Поппера. Напротив, она лишь подчеркивает ее непоследовательность. Проблематичность позиции Поппера в том, что решающим критерием для него по-прежнему остается тестирование теории фактами, полученными путем эмпирических наблюдений. Но, как отмечает Хиндесс (Hindess, 1977с, р. 165), коль скоро не может быть свободного от теорий языка наблюдений (точка зрения, признаваемая и Поппером), “у доктрины проверки теории фактами нет рациональной основы”. Позиция Поппера непоследовательна: с одной стороны, он полностью признает, что все эмпирические факты и наблюдения окрашены исходными теоретическими предпосылками, а с другой — сердцевину его методологии составляет идея решающих эмпирических тестов на потенциальную опровержимость. И все же теорию нельзя опровергнуть фактами, ибо сами факты всегда привязаны к тем или иным теоретическим рассуждениям<sup>14</sup>.

В некоторых аспектах эта аргументация аналогична основанной на тезисе Дюэма—Куайна, поскольку признается, что на всех наблюдениях лежит отпечаток теорий, понятийных схем или гипотез. Таким образом, никакое наблюдение, которое, по Попперу, могло бы “опровергнуть” теорию, нельзя провести независимо от ряда вспомогательных гипотез, частично связанных с самим актом наблюдения. Если мы признаем, что любое наблюдение связано хотя бы с одной вспомогательной гипотезой, то аргументы Хиндесса против Поппера очень хорошо согласуются с обсуждавшейся выше более общей проблемой тезиса Дюэма—Куайна.

В качестве примера рассмотрим различные противоборствующие друг другу теории инфляции, в которых предполагается, что общий уровень цен определяется либо количеством денег, либо уровнем заработной платы, либо каким-то третьим фактором. По Попперу, теория, относящаяся к данной группе, по-видимому, была бы опровергнута, если бы не ряд наблюдений, свидетельствующих о наличии корреляции (с запаздыванием аргумента или без такового) между независимыми переменными и уровнем цен. Однако любое такое наблюдение зависит от целого ряда допущений и теорий, окружающих как сами понятия “уровень цен”, “денежная масса”, “уровень заработной платы” и т. п., так и измерение этих параметров. Действительно, споры по поводу того, как их измерять, никогда не утихали. И каждый раз при выборе методов измерения не-

малую роль играет та или иная теоретическая формулировка. Таким образом, невозможно понять, как можно убедительно опровергнуть любую такую теорию инфляции на основании какого бы то ни было ряда наблюдений.

По этим причинам решающая эмпирическая “перестрелка”, когда группа эконометристов, поддерживающих одну из теорий, уступает победу другой на основании “имеющихся свидетельств”, — событие крайне редкое. Если оно и происходит, то, скорее всего, из-за того, что одна из сторон теряет веру или у нее сдают нервы, но отнюдь не потому, что вдруг появились свидетельства, неопровержимо доказывающие ложность теории.

Итак, попперовская критика логического позитивизма не знаменует начало революции, ведущей к основам надежной постпозитивистской методологии науки, по той причине, что Попперу так и не удалось избавиться от эмпиристской идеи проверки теории фактами, т. е. от остаточного эмпиризма. Труды Поппера не совершили переворота в методологии; они одна из последних глав философии науки эпохи позитивизма, но отнюдь не первая часть чего-то нового.

### 2.3. Судьба методологии

#### *Прогнозирование и другие навязчивые идеи*

Заповеди официальной методологии экономической науки перечислены и подвергнуты критике в статье Дональда Мак-Клоски (McCloskey, 1983), где они охарактеризованы как модернистские. Вот эти заповеди:

- Цель науки — прогнозирование.
- Для установления истинности теории имеют значение только ее предсказания и видимые следствия из нее.
- Видимые следствия означают наличие объективных, воспроизводимых экспериментов.
- Теория считается ложной тогда, и только тогда, когда одно из ее экспериментальных следствий оказывается ложным.
- Тезис Кельвина: “Если не можешь выразить свои знания в числах, значит, они скудны и неудовлетворительны”<sup>15</sup>.
- Задача методологии — проводить грань между научными доводами и ненаучными и между позитивными и нормативными суждениями.



- Принятие “камертона” Юма: стоящий научный трактат должен содержать либо “абстрактные рассуждения по поводу количеств и чисел”, либо “экспериментальные рассуждения по поводу сущности фактов и бытия”. В противном случае “предай его огню, ибо он не может содержать ничего, кроме софистики и заблуждений”.
- Ученым как таковым нечего сказать ни о нравственных, ни о художественных ценностях.

Суждение Мак-Клоски по поводу современного состояния этих тезисов не может не взбудоражить каждого профессионального апологета любой версии методологии Фридмана: “В наши дни мало кто из философов верит хотя бы в половину этих тезисов. А значительное, причем постоянно увеличивающееся меньшинство почтенных людей уже не верит ни в один из них. Но подавляющее большинство экономистов продолжает верить во все эти тезисы” (McCloskey, 1983, p. 485).

Далее Мак-Клоски подвергает эти модернистские заповеди резкой критике, используя при этом достижения современной философии. Во многом эта критика основана на проблемах внутренней противоречивости. К примеру, враждебность модернистов к “метафизическим” утверждениям сама заслуживает быть брошенной в огонь по причине собственной метафизичности. Действительно, критерий, по которому о теориях следует судить прежде всего по их предсказаниям, сам является метафизическим и с ним следует обойтись так, как предписывает модернистская доктрина “камертона” Юма<sup>16</sup>.

Безусловно, развенчание прогнозирования можно только приветствовать. Хотя порой и можно рискнуть, высказав основанную на имеющейся информации догадку по поводу будущего, нельзя забывать, что в социальных науках точное предсказание — отчасти дело случая или удачи и никогда не опирается на одну лишь детерминистскую модель. В частности, проблема здесь в том, что социальные системы зависят от уровня знаний, а предсказать, какие знания мы обретем в будущем, невозможно. Кроме того, к прогнозированию будущего часто примешиваются хорошо известный психологический феномен самоосуществляющихся пророчеств и другие проблемы, связанные с тем обстоятельством, что наблюдатель сам является частью системы — объекта наблюдения. Например, если лицо, пользующееся авторитетом, предсказывает падение курса доллара, то само такое заявление может способствовать этому собы-

тию. Примечательно, что достоверные предсказания невозможны не только в экономической науке. Аналогичная проблема имеет место и в квантовой механике в связи с принципом неопределенности Гейзенберга<sup>17</sup>.

### **Границы “единственно верной” методологии**

В конечном счете все универсальные, “единственно верные” методологии сталкиваются с затруднениями. У всех авторов, придерживавшихся доминирующей методологической традиции, от Юма до Поппера, четко видно стремление разработать такую эпистемологию, которая способствовала бы формированию прочных научных знаний, а также набор критериев, позволяющих судить о качестве одной теории в сравнении с другой. Но, как весьма убедительно доказывает Хиндесс (Hindess, 1977с), такая задача обречена на полный провал. Явно или неявно, все процедуры такого рода в конечном счете опираются на эмпиристскую теорию познания\*, где так или иначе любая теория на определенном этапе проверяется фактами. “Единственно верной” методологии приходится либо взять на вооружение неприемлемую идею возможности свободного от теорий языка наблюдений, либо, если она отвергнет эту идею, стать внутренне противоречивой, ведь попытки проверять теорию фактами все равно не прекратятся.

Неприемлемо само общее представление о том, что науку следует сурово судить в соответствии с неким универсальным методологическим протоколом. Как пишет Брюс Колдуэлл, завершая скрупулезное изучение экономической методологии, «наиболее важный вклад, который внесли философы, занимающиеся проблемами увеличения знаний, состоял в том, что они продемонстрировали донкихотский характер поиска одной универсальной, “единственно верной” научной методологии... не существует никакого универсально применимого и логически неотразимого метода оценки качества теории» (Caldwell, 1982, p. 244—245).

Это суждение противоречит взглядам многих экономистов, даже некоторых из тех, кто весьма искушен в методологии. К примеру, в своем эссе, посвященном методологии и написанном четким, ясным языком, Марк Блауг по-прежнему дает

---

\* Речь идет о теории познания, базирующейся на концепции эмпиризма. (Примеч. науч. ред. пер.)

оценку всему корпусу экономической теории, руководствуясь единственным набором критериев — преимущественно попперианских, хотя и с примесью Лакатоша (Blaug, 1980). Вся процедура просто сводится к суждениям о главных характеристиках современной экономической теории на основе нескольких сомнительных эпистемологических и методологических заповедей.

Похоже, мы приходим к неизбежному выводу о невозможности тем или иным путем найти для экономической теории “единственно верную” рациональную или логически последовательную методологию и бесплодности поиска универсально состоятельной или даже оптимальной методологии. Обладая преимуществом ретроспективного взгляда на продолжавшиеся веками безуспешные интенсивные поиски методологического Святого Грааля, разумно прийти к заключению о том, что не может существовать никакого внетеоретического апелляционного суда, выносящего приговоры теориям.

### ***Как еще можно оценивать качество теорий***

На данном этапе рассуждений можно принять решение об отказе от методологической защиты неоклассической теории. Коль скоро нельзя выносить действенные суждения о качестве теорий на основе какого-либо универсального методологического протокола, пусть ортодоксальная экономическая теория остается такой, какая есть: ведь она неуязвима ни для каких методологических нападков. Быть может, “допустимо все” и экономистам надо лишь продолжать делать свое дело<sup>18</sup>.

Действительно, при существующих обстоятельствах принятие методологии свободного рынка с девизом “допустимо все” было бы шагом вперед по сравнению с методологическим догматизмом, который объявляет неортодоксальные школы экономической мысли ненаучными. Если бы неоклассическая ортодоксия прекратила полностью отвергать своих соперников — кейнсианство, марксизм, институционализм — на том основании, что они не удовлетворяют методологическим предписаниям Карла Поппера или статьи Фридмана 1953 г., то экономические дискуссии стали бы гораздо более оживленными и экономическая наука развивалась бы намного эффективнее. И точно так же если неоклассической ортодоксии и суждено быть отвергнутой, то было бы неправильно, если бы это произошло

просто по той причине, что она не согласуется с какой-то частной методологической заповедью.

Итак, до сих пор наша аргументация в данной главе сводилась к тому, что применение одной “единственно верной” методологии неприемлемо для экономической науки и на самом деле методологически несостоятельно. Заметим, однако, что к такой методологической позиции мы пришли путем методологических же рассуждений. Таким образом, отказавшись от поиска некоей универсальной оптимальной методологии, мы все же оставляем методологии определенную роль. Речь идет о таком анализе, который предусматривает “рациональную перестройку методологического содержания как трудов по экономической методологии, так и разнообразных исследовательских программ в рамках экономической науки” (Caldwell, 1982, p. 245). Далее методолог может попытаться дать критическую оценку методологического содержания такой рациональной перестройки, включая экспертизу основополагающих допущений и выявление “тайного плана”, который кроется за исследовательской программой.

Как отмечается в работах Caldwell (1982), Hindess (1977c) и др., обеспечить эффективность применения методологии можно и другим путем. Речь идет о стратегию критики концепции изнутри. При такой критике основные цели и границы концепции принимаются как данность и один из главных методов заключается в том, чтобы показать, что при этих условиях теории несовершенны или неполны. Так, например, критика теории выявленных предпочтений Пола Самуэльсона в работе Wong (1978) построена на доказательстве того факта, что данная исследовательская программа попыталась решить три несовместимые задачи и ни одну из них успешно решить не смогла. При такого рода “внутренней” методологической критике удается избежать опасностей как догматического методологического универсализма, так и анархистского методологического нигилизма.

Признавая мощный потенциал и значимость “внутренней” методологической критики, следует ли делать вывод о невозможности методологической критики одной парадигмы с позиций другой? Можно вкратце показать, что исключать возможность такой критики неразумно. Причина весьма проста: нельзя провести четкую фиксированную грань между школами мысли в пределах одной научной дисциплины и даже между одной наукой и ее академическим “собратом”. Никакая школа, никакая

наука не представляет собой монолитной целостности. Каждая находится в процессе трансформации и изменений. В историческое развитие каждой вовлечены другие науки и школы.

Школы научной мысли не развиваются изолированно друг от друга. Иногда одна вырастает из глубокой “мутации” другой; так, экономическая теория Маркса развилась из классических теорий Смита и Рикардо, причем путем критики последних. Бывают случаи и более экстремистской реакции, когда отвергаются все или почти все исходные предпосылки предшествовавшей школы. Так, австрийская школа развилась как реакция на немецкий историзм, а институционалистская школа возникла “в пику” учениям американских теоретиков-неоклассиков. Возможны и другие варианты, например развитие неоклассической теории в 70-х годах XIX в. после крушения классической школы; в данном случае имели место важные элементы как преемственности, так и разрыва с прошлым.

Более того, даже когда сталкиваются соперничающие школы экономической мысли, вроде бы стоящие на диаметрально противоположных позициях, часто оказывается, что в их основе кроются общие допущения. Так, например, многие противостоящие друг другу модели британской и американской экономики (в том числе и те, на которые оправданно или нет навешены ярлыки “монетаризм” или “кейнсианство”) исходят из таких общих для них всех и притом спорных допущений, как безналичные расчеты на большей части рынков, нисходящий наклон кривой спроса на труд, однородность капитала, экзогенный характер производительности, вкусов и предпочтений. Благодаря таким связям соперничающие подходы обретают общую платформу для полемики друг с другом и, более того, появляется возможность критики таких общих допущений с совсем иных позиций.

К тому же общий принцип заключается в том, что ни одна школа экономической мысли не является однородной. В классической школе наблюдаются глубокие различия между трактатами Смита и Рикардо, в неоклассической — между теорией Вальраса и теорией Маршалла, а в наши дни — между “ортодоксальными” работами Кеннета Эрроу, Милтона Фридмана, Роберта Лукаса и Пола Самуэльсона. Если признать, что различия и столкновения позиций неизбежны как между разными школами экономической мысли, так и внутри каждой из этих школ, то не означает ли это, что “внутренняя” критика ограничивается рамками не всей школы, а какой-то ее “подшколы”?

Любое представление о том, что методологическая критика *всегда* должна носить внутренний характер, приводит к абсурду, поскольку трудно определить и контролировать границы между внутренними и внешними областями теории.

Прогресс научной теории служит примером непрерывного, но неравномерного развития. Наука существует в определенной социально-политической среде, которая всегда изменчива и оказывает давление разнообразного типа. Кроме того, меняются язык и культура, так что сами средства выражения со временем претерпевают видоизменения. По меньшей мере маловероятно, чтобы когда-нибудь возникла хоть одна чистая, абстрактная, теоретически последовательная и полная научная система.

На самом деле, если принять во внимание теорему, доказанную математиком Карлом Геделем, разумно предположить, что полной и одновременно непротиворечивой теоретической системы вообще не может быть даже не по причине эволюционной природы знаний, а в силу логической невозможности такого результата. Используя в качестве примера целочисленную арифметику, Гедель нанес удар приверженцам аксиоматического мышления:

“Он преподнес математикам потрясающий и печальный вывод об органически присущей аксиоматическому методу определенной ограниченности, исключающей возможность полной аксиоматизации даже обычной арифметики целых чисел. Более того, он доказал невозможность внутренней логической непротиворечивости для очень большого класса дедуктивных систем. ... В свете таких выводов никакая полная систематизация многих важных областей математики недостижима и нет никаких абсолютно безупречных гарантий, что многие значительные направления математической мысли полностью свободны от внутренних противоречий” (Nagel and Newman, 1959, p. 6).

Если полноты и непротиворечивости невозможно достичь в “обычной арифметике целых чисел”, то еще менее вероятно получить такой результат в ходе формальных рассуждений в экономической науке. Похоже, всегда будет ряд верных и важных теорем, для которых не существует формального доказательства, и экономист, даже рассуждая на самом фундаментальном теоретическом уровне, всегда будет вынужден прибегать к явным или неявным допущениям, не подкрепленным фор-

мальной аргументацией. Соответственно в экономической науке даже при самых формалистических концепциях нельзя обойтись без таких факторов, как озарение и интуиция.

### **Остаточная значимость эмпирических свидетельств**

Отказ от эмпиристского представления об имеющихся чистых (т. е. свободных от какого-либо теоретического осмысления) свидетельствах, “лежащих где-то поблизости”, которые можно использовать для “подтверждения”, “опровержения” или “оценки” теории, не означает, что эмпирические свидетельства не имеют никакого веса или что у них нет своей функции в развитии науки. Прежде всего необходима иная трактовка свидетельств — в них надо видеть не определенную данность, а нечто, отчасти *порожденное* имеющимися теориями и концепциями. Из отрицания эмпиризма не следует, что эмпирические свидетельства не имеют значения для науки или что эмпирическая работа не представляет никакой ценности. Однако при этом факты уже не “говорят сами за себя”.

Есть важный пример, иллюстрирующий роль эмпирических свидетельств при оценке неоклассической гипотезы максимизации. Как будет показано ниже (с. 143—148), вопреки некоторым утверждениям противоположного характера критику этой ключевой идеи можно подкрепить весомыми экспериментальными и иными фактами. Здесь же мы выскажем вкратце некоторые дополнительные соображения по поводу “остаточной” значимости эмпирических свидетельств. Исследовательская программа, основанная на конкретной теоретической системе или парадигме, генерирует “собственные факты”; тем не менее и на самих этих фактах, и на процедуре их отбора лежит отпечаток понятий и теорий, присутствующих в данной программе. Эти факты вполне можно описать в терминах исходных теоретических предпосылок, либо же они сами могут породить проблемы или парадоксы в рамках господствующей парадигмы. Так, например, в конце 60-х годов факт одновременного высокого уровня инфляции и безработицы поставил под сомнение кривую Филлипса, что вызвало бурную полемику и послужило причиной потока нововведений в экономической теории мейнстрима. В данном случае эмпирические свидетельства не стали поводом для опровержения теории, в основном реакция свелась к рассмотрению расширенной кривой Филлипса, полу-

ченной путем включения дополнительной переменной, отражающей ценовые ожидания. Эмпирические свидетельства никогда не играют решающей роли и не бывают абсолютно неотразимыми, но они могут оказывать воздействие и часто действительно его оказывают.

Таким образом, в рамках “внутренней” критики теории можно высказывать суждения по поводу того, насколько хорошо эта теория справляется с проблемами и парадоксами, которые возникают из ее “собственных” фактов. Более того, в некоторых важных случаях альтернативные исследовательские программы содержат ряд общих фактов и теоретических идей, примером чему служит развернувшаяся в 60—70-х годах полемика между монетаристской доктриной и кейнсианством в интерпретации Хикса—Самуэльсона. Следовательно, если фактам, которыми оперируют различные теории, дается общая для этих теорий оценка, то иногда появляется возможность сравнительной оценки качества самих теорий. По крайней мере, это тот случай, когда определенную силу может обрести “внешняя” критика.

Соответственно релятивистская или субъективистская позиция в вопросах, касающихся теорий и эмпирических фактов, не есть нечто, навязанное нам извне. Теории постоянно развиваются (хотя и очень разными темпами), их суть проясняется, они никогда не бывают законченными, а значит, вероятно, опираются на изменяющиеся и перекрывающие друг друга совокупности знаний. Не существует такого объекта, как неподвижная завершенная теоретическая система с присущими ей одной (“собственными”) эмпирическими фактами, отгороженная непроницаемой стеной от остального мира науки. И хотя некоторые теоретические системы слывут замкнутыми в себе и зашоренными, в конечном счете ни одна из них не является изолированным островом. Именно наличие взаимных связей, присущих всему научному процессу, указывает на неадекватность сложившихся представлений о релятивистской точке зрения.

Напротив, по уже указанным причинам не может быть ни единственно верной абсолютной теории, ни чисто абсолютистской концепции знаний или фактов. Абсолютная истина — химера, и к научному познанию нет легких путей. И сама наука не стоит на месте и не абсолютна. Как писал Ларри Лаудан (Laudan, 1977), лучше ее трактовать как процесс, в ходе которого последовательно выявляются проблемы и парадоксы и



делаются попытки их решить. И как подчеркивают Томас Кун (Kuhn, 1962\*) и другие авторы, этот процесс не обходится без влияния социальной системы, в которой трудятся ученые, а также доминирующих идеологий и внутренней социологической динамики научного сообщества.

#### 2.4. Дополнение: Фридман и гипотеза максимизации

Обратимся теперь к отдельным аспектам работы Милтона Фридмана 1953 г. Как мы видели, суть общей аргументации Фридмана в том, что любая теория подтверждается (или, иначе, не является опровергнутой) в том случае, если она способна давать “правильные предсказания”. Но в самой статье много путаницы по поводу смысла этого тезиса. Нам говорят, что допущения необязательно должны быть реалистичными (а в идеале вообще не должны быть таковыми). Однако если учесть, что даже простейшая теоретическая система на самом деле представляет собой запутанное сплетение одновременно выдвинутых гипотез и допущений, то не всегда вполне ясно, где допущение, а где — теория.

Особенно важный пример здесь — гипотеза максимизации. Что это — базисное допущение, на котором строятся теория поведения потребителей и теория фирмы, или общая теория человеческого поведения, основанная на других, более фундаментальных допущениях? Неясно, является ли эта гипотеза теорией, подтверждением которой (т. е. доказательством того, что она не опровергнута) служит ее способность давать “правильные предсказания”, или же базисным допущением, которому надлежит быть откровенно нереалистичным и которое можно верифицировать лишь косвенным путем, оценивая прогностический потенциал теоретической системы, его содержащей.

Тот ответ на эти вопросы, который подразумевается в работе Фридмана, выглядит странно: гипотеза такого рода — одновременно *и* базисное допущение, *и* производная теория. На самом деле в само слово “гипотеза” Фридман вкладывает два смысла: это и построенная гипотеза, и фундаментальная аксиома, причем различие между этими коннотациями он оставляет неясным.

---

\* Кун Т. Структура научных революций. (Примеч. перев.)

Фридман вводит гипотезу максимизации путем “нереалистичного” допущения о том, что листья “сознательно” стремятся максимизировать получаемое каждым из них количество солнечного света (Friedman, 1953, p. 19)\*. Слово “сознательно” не несет здесь аналитической нагрузки, поскольку суть допущения в том, что листья максимизируют количество поступающего к ним солнечного света, а делают они это сознательно или нет — неважно. Однако у этого слова двойная риторическая функция. Во-первых, из-за него гипотеза звучит нереалистично, так как подразумевается, что у каждого листа есть сознание и разум. А во-вторых, оно подчеркивает, что в данном случае гипотеза максимизации имеет статус допущения, а не теории.

Теория, выводимая из допущения о максимизации количества солнечного света, состоит в том, что листья будут располагаться друг относительно друга вполне определенным образом, их поверхность будет обращена к солнцу, они будут обильнее расти на солнечной стороне дерева и т. д. Эта теория, “видимо, значима”, так как дает достаточно точные предсказания. Переходя от мира деревьев к миру денег, мы аналогичным образом имеем гипотезу, т. е. теорию максимизации результата. Эта теория подтверждена свидетельствами, но свидетельствами “совсем иного (особого) характера” (Ibid., p. 22)\*\*. На самом деле это не свидетельства в позитивистском смысле, а другая теория — хорошо знакомая идея естественного отбора и выживания наиболее приспособленных. Предполагается, что единственное свидетельство, которое могло бы опровергнуть данный тезис, — это полное отсутствие фирм. Именно из теории, а не из эмпирических свидетельств вытекает, что большинство фирм, которым удалось выжить, должны относиться к числу максимизирующих результат.

Вероятно, осознавая спорный характер своей аргументации, Фридман уже в следующем абзаце меняет статус гипотезы максимизации. Он пишет: “Еще более важный набор фактов,

---

\* THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 32. (Примеч. перев.)

\*\* Дж. Ходжсон выборочно цитирует следующее предложение из статьи М. Фридмана: “Confidence in the maximization-of-returns hypothesis is justified by evidence of a very different character”, которое М.А. Шерстнев (THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 35) корректно переводит: “Доверие к гипотезе максимизации результата обусловлено аргументами самого различного характера”. Однако Ходжсон, пользуясь неоднозначностью слов *evidence* и *different*, придает тексту Фридмана другой смысл. (Примеч. перев.)

подтверждающих гипотезу о максимизации результата, можно почерпнуть из опыта ее бесчисленных приложений к специфическим проблемам и из постоянно повторяющихся случаев ниспровержения ее следствий” (Ibid.)\*. Это не просто неявный переход от позитивизма к Попперу (вместо принципа подтверждения применяется концепция потенциальной опровержимости); теперь гипотеза максимизации уже не только теория, подлежащая проверке эмпирическими свидетельствами, но еще и допущение, из которого можно выводить дальнейшие теоретические следствия; правда, характер последних не уточняется. Такое смешение смысловых категорий — от теории к допущению — находит дальнейшее развитие, когда нас просят “предположить”, что “предприниматели стремятся максимизировать результат” (Ibid., p. 27)\*\*.

Вслед за воспеванием “еще более важного набора фактов”, благодаря которому гипотеза максимизации получает высший научный статус в силу неопровержимости каким-то образом выведенных “предсказаний”, мы наталкиваемся на пассаж, отличающийся исключительной бессодержательностью. Нам сообщают, что “эти факты чрезвычайно трудно представить документально”, ибо они “разбросаны в многочисленных меморандумах (так!), статьях и монографиях” (Ibid., p. 22—23)\*\*\*. Однако ни на один из этих материалов ссылок не дается. Наскоро прикрываясь фиговым листком, рассуждение в том же абзаце перескакивает в другую плоскость. Теперь о достоинствах идеи максимизации свидетельствует “провал попыток развить и принять какую-либо последовательную, внутренне непротиворечивую альтернативную гипотезу”. Таким образом, с помощью нехитрого фокуса мы получаем в качестве основания для приемлемости гипотезы свидетельство о том, что большинство экономистов продолжает верить в нее. Нас просто призывают принять гипотезу максимизации, поскольку ее уже приняли другие.

Сила убеждения этой статьи — и как общего методологического предписания считать мерой ценности любой теории ее предсказания, и, в частности, как обращенного к экономистам-неоклассикам призыва игнорировать свидетельства нереа-

---

\* Там же. Перевод М.А. Шерстнева неточен. Правильнее не “случаев”, а “неудачных попыток” (*failure of its implications to be contradicted*). (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 38. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. С. 35. (Примеч. перев.)

листичности гипотезы максимизации — оказалась просто фантастической. И все же именно в связи с этой самой ключевой гипотезой Фридман терпит неудачу в попытке поместить “прогностический капитал” в соответствии с инструкциями, вытекающими из его методологической риторики. Более того, похоже, сам Фридман не очень хорошо понимает, что подлежит тестированию, а что нет.

В этой истории потрясает даже не сама статья Фридмана; напротив, ей следует дать очень высокую оценку как попытке экономиста подойти вплотную к проблемам методологии. Поразительно то, что большинство экономистов, включая даже тех, кто критически относится к монетаризму и другим аспектам экономической теории Фридмана, в течение столь длительного времени так некритично принимают на веру доводы этой статьи в пользу гипотезы максимизации и по сей день цитируют ее с безоговорочным одобрением.

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ

---

# ПРОЩАЙ, “ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК”!

### 3

## ЧТО СТОИТ ЗА МЕТОДОЛОГИЧЕСКИМ ИНДИВИДУАЛИЗМОМ

За единицу следует принимать не просто индивида, а индивида социального, занимающего определенное место в общественном порядке. ...Чтобы понять индивида, мы должны изучить его в связи с его групповым окружением, а чтобы понять группу, мы должны изучать индивидов, чьи взаимосвязанные действия ее образуют.

*Соломон Аш (Asch, 1952, p. 257)*

В последние годы лозунг “методологический индивидуализм” все больше входит в моду среди экономистов. Используя специфическую терминологию, нас побуждают принять доктрину, в соответствии с которой все объяснения социальных явлений должны быть сформулированы на языке утверждений об индивидах. Однако сам термин “методологический индивидуализм” употребляется в широком и порой неоднозначном смысле и используется в качестве “упаковки” для самых разнообразных методологических и теоретических предписаний. Например, его трактуют то как заповедь: “всюду, где можно, строй макроэкономические тезисы на прочном микроэкономическом фундаменте” (см., напр., Vlaug, 1980) и рецепт против бездумного агрегирования, особенно когда речь идет о критериях

или функциях общественного благосостояния (см., напр., Kirzner, 1981; Littlechild, 1978), то как способ извлечь из недавних теоретических результатов экономической науки выводы в пользу прорыночной ориентации экономической политики (см., напр., Furubotn and Pejovich, 1974).

Еще одна проблема, о которой следует сказать при обсуждении данной темы, заключается в том, что термин "методологический индивидуализм" зачастую несет идеологическую нагрузку. Действительно, очень часто и апологеты, и противники методологического индивидуализма смешивали это понятие с индивидуализмом политического толка. Однако и приверженцы и критики методологического индивидуализма либо просто исходят из предпосылки о существовании такой связи, либо выдвигают в поддержку этого допущения поверхностные доводы. Наличие такой связи никогда не было сколько-нибудь строго доказано.

Мы утверждаем, что, хотя в употреблении ярлыка "методологический индивидуализм" нет единообразия, ключевым элементом классических тезисов этой доктрины всегда является отказ исследовать институциональные и иные силы, задействованные в формировании индивидуальных предпочтений и целей. Таким образом, налицо удивительный оптимизм по поводу возможности объяснения общественных явлений в терминах индивидуального поведения, но при этом крайнее нежелание хотя бы частично объяснять это поведение в социальном или даже психологическом контексте. Такой подход не только догматичен, но и, как будет показано ниже, неприемлем с аналитической точки зрения.

Конечно, большинство теоретиков согласились бы с тем, что внешние факторы играют важную роль в объяснении человеческой деятельности. Вся разница лишь в том, что, с точки зрения приверженца методологического индивидуализма, влиянию внешнего мира придается лишь ограниченное значение. Исходным понятием является индивид, реакция которого на внешний мир заключается в восприятии сдерживающих факторов и благоприятных возможностей, предлагаемых этим миром. С этим можно было бы согласиться, но приверженец методологического индивидуализма на этом останавливается и отказывается рассматривать воздействие культуры, социальной психологии и т. п. на процесс и общую схему индивидуального восприятия. Более того, восприятие — это еще не все. Сами цели индивида несут на себе отпечаток внешнего мира.

Из того факта, что приверженец методологического индивидуализма сводит объяснение и тем самым причинно-следственные связи к индивидам, вытекает еще одно следствие: даже при окольном пути объяснения общественных явлений оно идет только от частного (индивида) к целому (социуму) и никогда — в противоположном направлении. Отвергнув какой-либо анализ формирования индивидуальных целей как предмет, выходящий за рамки экономических исследований, можно внедрять в анализ общественных явлений так называемый синтетический метод.

В современной экономической теории эта тенденция проявляется в нескольких вариантах. Одни авторы полагают, что любые изменения вкусов индивида исходят от него самого, а не откуда-либо еще. Другие вообще отрицают формирование индивидуальных предпочтений, утверждая, что предпочтения фактически не меняются со временем. Функция полезности индивида считается неизменной и не подлежащей “дискуссии”. Так, в работах Гэри Беккера (см., напр., Becker, 1976) и его последователей утверждается (или подразумевается), что в основе всех явных изменений вкусов и целей лежит единственная фундаментальная функция полезности. Индивидуальные цели и предпочтения — это основа, и все здание экономики должно возводиться именно на этом предположительно прочном, если не сказать священном, фундаменте. А в статье Stigler and Becker (1977) откровенно декларируется: “De gustibus non est disputandum”<sup>\*</sup>.

Другой класс примеров имеет отношение к широко распространенному плану перестройки макроэкономической теории на основе некоторой версии неоклассической микроэкономической теории. В неоклассической теории функции, управляющие предпочтениями и производственной технологией, предполагаются либо заданными, либо сформированными экзогенно. Соответственно из данного плана исключается ряд обратных связей, оказывающих влияние на природу и строение этих функций. Влияние целого на его части трактуется просто как ограничение, налагаемое на наперед заданную функцию, либо же как на исходный параметр этой функции, но не как изменение самой функции. В результате целое есть фактически механический агрегат своих частей, а макроуровень разлагается на микроуровни, так что первый получается простым суммирова-

<sup>\*</sup> О вкусах не спорят (лат.) (Примеч. перев.)

нием вторых. Микроуровень воздействует на макроуровень, но не наоборот, поскольку главные механизмы обратной связи исключены из рассмотрения.

В этой главе мы намереваемся оспорить такую логику, но не напрямую во всех ее вариантах, а посредством критики доктрины методологического индивидуализма. Будет рассмотрена связь между последним и указанными выше тенденциями экономической теории. Наша критика не означает отрицания всех тезисов методологического индивидуализма и всех результатов, достигнутых на его основе; но мы докажем, что та его версия, которая укоренилась в экономической науке, страдает серьезными изъянами.

В начале главы мы рассмотрим развитие этой доктрины и споры вокруг нее в прошлом. После этого будет выявлена главная черта ключевых тезисов методологического индивидуализма: утверждение примата индивидуальной целеустремленности и неспособность или нежелание дать адекватное объяснение процессу формирования самой цели.

В продолжение этой темы исследуются возможные причины такого рода неспособности или нежелания; эти причины одна за другой подвергаются критике. Затем мы покажем, что удовлетворительный путь к отступлению — признание известной степени влияния социальной и институциональной среды на формирование целей индивида — для приверженца методологического индивидуализма закрыт. Как будет пояснено ниже, этот путь заблокирован проблемой бесконечного обратного хода объяснения. В завершение главы мы рассмотрим другие вопросы, связанные с данной доктриной, и некоторые важные следствия для экономической теории.

### **3.1. Что такое методологический индивидуализм?**

#### ***Дебаты по поводу методологического индивидуализма***

У методологического индивидуализма долгая история, но проникать в социальные науки он начал лишь в конце XVIII — начале XIX в. в трудах утилитаристов и либералов. Среди его предшественников можно назвать Джереми Бентама и других либеральных мыслителей XVIII—XIX вв. Джон Стюарт Милль писал: “Законы общественных явлений суть (и не могут быть ничем иным) законы активных и пассивных проявлений лю-



дей”, т. е. “закон[ы] индивидуальной человеческой природы” — и продолжал: “Соединяясь в общество, люди не превращаются в нечто другое, обладающее другими свойствами” (Mill, 1875, vol. 2, p. 469)\*.

По всей видимости, сам термин “методологический индивидуализм” был придуман в 1908 г. Йозефом Шумпетером<sup>1</sup>, но подлинную популярность он приобрел благодаря Людвигу фон Мизесу, который в своей монографии, посвященной общим проблемам экономической науки, одним из первых осветил основополагающие моменты этой доктрины. Мы будем опираться главным образом на точные определения фон Мизеса. С его точки зрения, принцип методологического индивидуализма означает признание того факта, что “все действия производятся индивидами” и “коллектив не существует вне деятельности отдельных членов” (Mises, 1949, p. 42)\*\*.

Не следует упускать из виду, что, внедряя в экономическую науку явное обсуждение этого принципа, фон Мизес в то же время признает (хотя и не разделяет) некоторые противоположные точки зрения. Он явно отдает себе отчет в контраргументах типа индивид — это бессодержательная абстракция; личность — всегда элемент социальной целостности; все мы продукты социальной эволюции; разум и язык, от которых зависят мысль и действие, очевидно, суть явления общественные. Фон Мизес даже готов признать, что “в области человеческой деятельности реально существуют общественные образования. Никто не рискнет отрицать, что нации, государства, муниципалитеты, партии, религиозные общины являются реальными факторами, определяющими ход человеческих событий” (Ibid., p. 41—42)\*\*\*. Коль скоро некоторые приверженцы методологического индивидуализма уже согласны с этими контраргументами, нет смысла сводить полемику к тому, чтобы вновь и вновь их подтверждать, не вникая глубже в затрагиваемые проблемы.

Много исследований было проведено в 50—60-е годы, но тогда этими вопросами занимались исключительно социологи, экономисты же их игнорировали<sup>2</sup>. Так или иначе результаты этих исследований до конца неясны, и до сих пор остается немало путаницы.

---

\* См.: Милль Дж. С. Система логики силлогистической и индуктивной. М., 1914. С. 798. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М., 2000. С. 43. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. (Примеч. перев.)

Навести порядок в несметном множестве зачастую противоречащих друг другу тезисов, выдвинутых в ходе этих исследований, помогают ценные работы Стивена Люкса (Lukes, 1968, 1971, 1973). Он указывает, что методологический индивидуализм следует отличать от “тривиального социального атомизма”, т. е. от банальных утверждений типа “общество состоит из индивидов” или “институты — это люди плюс правила и роли”. Методологический индивидуализм — это нечто гораздо более значимое, нежели тривиальный социальный атомизм, хотя его часто путают с последним. Он предлагает *объяснение* общественных явлений в терминах индивидуального поведения (Lukes, 1968).

### **Целеустремленная человеческая деятельность**

Фон Мизес четко и убедительно доказывает необходимость для анализа социально-экономических явлений исходной предпосылки целеустремленности и ориентированности на цель человеческих действий. Такие представления о сознании и целях нельзя подтвердить эмпирическим путем, но в этом аспекте они не уникальны. В “твердом ядре” всех наук содержатся концепции, которые недоступны проверке или опровержению. Иначе говоря, нам предлагается отталкиваться от первоначального уровня абстракции — целеустремленного человека-агента.

Однако не одни только либералы и приверженцы индивидуализма из числа “новых правых” придают особое значение этому принципу. В том хорошо известном месте из первого тома “Капитала”, с которого начинается анализ процесса производства, Карл Маркс писал: “Самый плохой архитектор от наилучшей пчелы с самого начала отличается тем, что, прежде чем строить ячейку из воска, он уже построил ее в своей голове” (Мах, 1976, р. 284)\*. В последующем описании трудового процесса Маркс продолжает говорить о работе как о “целесообразной деятельности”, причем многократно подчеркивает этот момент. Таким образом, Маркс различает в процессе производства активный (труд) и пассивный (капитальные блага) элементы, и нетрудно видеть, к каким радикальным выводам можно прийти при таком анализе (Hodgson, 1982a — 1982c).

\* Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. М., 1988. С. 189. (Примеч. перев.).

Однако, по Марксу, активная человеческая воля проявляется не только в сфере производства. И в сфере обмена юридический контракт — “волевое решение” (Ibid., p. 178)\*<sup>3</sup>.

Если мы обратимся к представителям институционалистской школы, то увидим, что и у них было четкое представление о целеустремленной деятельности индивида. В частности, Джон Коммонс утверждал, что “наука о человеческой воле”, проявляющейся “и у индивидов, и у всех коллективных организаций”, служит “основой [экономической науки] XX в.” (Commons, 1950, p. 36). Схожие доводы, хотя и не столь последовательно и убедительно, приводятся и в работах других институционалистов — Торстейна Веблена и Уэсли Митчелла.

Любопытно, что в работах неоклассической школы, которую столь часто ассоциируют с индивидуалистической позицией, труднее найти явные утверждения о целеустремленности индивида. Причина отчасти в том, что индивид трактуется просто как субъект, реакция которого на экономическую среду запрограммирована и носит оптимизирующий характер. Коль скоро заданы предпочтения, выбор предопределен. Индивид помещен в механизированный мир, где частицы непосредственно реагируют на некую комбинацию различных сил. Вильфредо Парето принадлежит поразительное утверждение: “Если индивид оставит нам эту фотографию своих вкусов, то сам он может исчезнуть” (Pareto, 1971, p. 120). При таком механистическом воззрении вопросы воли и целей отодвигаются на задний план. Но при всем том они необязательно исключаются из рассмотрения. Например, Леон Вальрас, более склонный к формализму, нежели другие основатели неоклассической теории, писал в “Элементах чистой политической экономии”: “Человек — существо, наделенное разумом и свободой воли, способное проявлять инициативу и совершенствоваться” (Walras, 1954, p. 55)\*\*. И действительно, для Вальраса, как и для многих других авторов, именно “проявление воли человека” (Ibid., p. 61)\*\*\* отличает социальную среду от природной.

Принцип целеустремленного индивида не подлежит прямой эмпирической верификации, но в его основе лежат определенные институты реального мира, так как даже при отсутствии явных свидетельств на практике участники рыночной

\* Там же. С. 94. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства. М., 2000. С. 7. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. С. 13. (Примеч. перев.)

системы, работая в условиях индивидуальных прав собственности, предполагают соблюдение этого принципа. Сердцевину правовой системы рыночной экономики составляет контрактное право. Для того чтобы такая система была эффективной, она должна исходить из того, что стороны любого контракта действуют сознательно и целеустремленно. Как и в уголовном праве, решающую роль здесь играют понятия намерения и ответственности. Можно сказать, современная правовая система обеспечила допущение о целеустремленном индивиде “материальной базой”.

Однако требование приписывать индивиду преднамеренность поступков отнюдь не является универсальной характеристикой права. Правовая система XX в. допускает возможность действий, которые нельзя считать полностью спланированными или целенаправленными. Например, принимаются во внимание такие факторы, как состояние аффекта (“слепой ярости”), “ограниченная ответственность”, соматический и психический статус обвиняемого. Существуют такие преступления, как непредумышленное убийство, и законы об “объективной ответственности” (*strict liability*), когда наличие намерения явным образом отвергается. И даже в сфере контрактного права, как и в других случаях, одна из сторон контракта может предъявить иск другой в связи с неумышленной небрежностью. Тот факт, что принцип целеустремленного индивида получил широкое распространение и в общественном мнении, и в философской мысли там, где царят контракты и рынки, не случаен, но не следует упускать из виду, что в ряде областей современной правовой системы и даже в связи с контрактным правом его действие сильно ограничено или вообще исключено<sup>4</sup>.

Мы утверждаем, что было бы ошибкой вслед за австрийской школой возводить индивидуальную целеустремленность в статус универсального принципа, управляющего всеми действиями людей. Невозможно провести четкую грань между тщательно спланированными действиями людей и иными, например привычными поступками и т. п. Непреклонная позиция фон Мизеса и его последователей в данном вопросе вытекает из элементарной догмы “экономическая теория — это наука о целеустремленной деятельности”, откуда автоматически следует, что все прочее обсуждению не подлежит.

Вменение целеустремленности важным человеческим действиям следует отличать от идеи, что преднамеренность можно приписывать коллективам, например институтам или соци-

альным группам. Это обстоятельство небезосновательно подчеркивают некоторые апологеты методологического индивидуализма. Коль скоро коллективам явно или неявно приписывается преднамеренность действий, их начинают ошибочно трактовать по аналогии с индивидами. Этот путь анализа часто оказывается кратчайшим, но неудовлетворительным с точки зрения предлагаемых объяснений явлений. Но можно считать такой прием не более чем удобной стенографией и признать его правомерным в ситуации, когда все члены коллектива преследуют одну и ту же (или почти одну и ту же) цель, и при этом существуют четкие механизмы выработки коллективного решения (например: “Одной из главных целей правительства Тэтчер было сбить инфляцию”). Однако когда речь идет об общем объяснении крупномасштабных явлений, такой метод может породить серьезные проблемы.

Например, в работах Allison (1969, 1971) и Steinbruner (1974), посвященных международным отношениям, исследуются жесткие ограничения, присущие допущению о некоей коллективной продуманной мотивации правящих группировок сложного состава. Как правило, в большинстве неоклассических учебников крупная фирма нереалистически трактуется как субъект, преследующий единственную простую цель — максимизацию прибыли или полезности. Еще один пример — неправильное использование понятия общественного класса в некоторых марксистских сочинениях, где цели и стратегии приписываются всему классу как единому целому; эта ошибка выглядит особенно грубой в ситуации, когда отсутствуют какие-либо механизмы, посредством которых индивиды могут достичь подобного коллективного решения<sup>5</sup>.

Однако нам могут возразить, что если такие механизмы существуют, т. е. основания приписать целеустремленность коллективам или группам и тем самым признать чрезмерно ограничительный характер ассоциирования целеустремленности исключительно с индивидами. В ответ на этот довод следует подчеркнуть, что индивидуальная и групповая (или коллективная) целеустремленность — вещи разные, и проводить разграничение между ними необходимо в любой ситуации. Таким образом, весь спор идет по поводу дефиниций. Но по крайней мере в целях критики методологического индивидуализма нам важно принять такое определение “целеустремленности”, которое существенным образом связано с индивидами, и тем самым в некотором смысле занять единую с приверженцами индивидуализма позицию по данному вопросу.

### Причинность и цель

Ясно, что хотя принцип целеустремленного индивида явным образом присутствует в большинстве тезисов, составляющих кредо методологического индивидуализма, одного этого принципа недостаточно для определения данной доктрины. Главное же, судя по всему, заключается в идее, что наличия индивидуальной цели *достаточно* для осуществления любого вида социальной деятельности.

Некоторые представители австрийской школы выражают эту мысль весьма недвусмысленно. Именно такую идею, похоже, имеет в виду Израиль Кирцнер, когда пишет об экономике как “тонком социальном процессе, приводимом в движение взаимодействием целеустремленных индивидов” (Kirzner, 1982, p. 1). Как всегда, четко и по существу высказывается Людвиг фон Мизес: “Как априорная категория, принцип действия равносителен принципу причинности” (Mises, 1960, p. 14).

Однако на самом деле это довольно-таки древняя идея. Именно ее сэр Джон Хикс недавно окрестил *Old Causality\** (Hicks, 1979), т. е. причинная обусловленность, источником которой служат решения некоего агента. При таком представлении можно следующим образом построить один из вариантов методологического индивидуализма: постулировать индивидуальный характер целей, принять явное или неявное допущение о том, что цель — единственный источник всей деятельности общества, и далее свести объяснение основополагающей причины к самой цели. Разумеется, такие рассуждения могут оказаться тавтологическими (как это на самом деле и происходит у фон Мизеса), т. е. исходящими из определения деятельности как целеустремленного человеческого поведения и причины как самой цели. Тогда все разногласия свелись бы к вопросу о том, насколько адекватны такие определения причины и деятельности и в состоянии ли они охватить суть данных понятий в том смысле, в котором последние употребляются в наши дни. Ниже будет доказано, что современное использование данных терминов действительно носит произвольный и чрезмерно ограничительный характер.

В той разновидности методологического индивидуализма, которой придерживаются фон Мизес и другие авторы, индивид

\* Буквально — “старомодная причинность”. По-видимому, Хикс перефразировал заглавие знаменитого романа Вальтера Скотта *Old Mortality* (в русскоязычных изданиях — “Пуритане”). (Примеч. перев.)

и целеустремленная деятельность играют роль пара, приводящего в движение социально-экономический локомотив. Институтам и коллективам как таковым целеустремленность не присуща, они агрегаты разнообразных целей своих членов; более того, в соответствии с данным воззрением первопричину и главное объяснение следует искать исключительно в индивидуальной деятельности. Например, хотя фон Мизес готов признать, например, значимость идей, циркулирующих в обществе и передающихся из поколения в поколение, а также их воздействие на человеческое поведение, он, далее, словно желая поставить последнюю точку в дискуссии, утверждает, что “размышления — это всегда проявление индивидов” (Mises, 1949, p. 178)\*.

Основная проблема, связанная с такого рода рассуждениями, заключается в обсуждении не того, что утверждается, а того, о чем умалчивается. Пусть причиной событий служат действия индивидов, но остается вопрос: а что же в первую очередь порождает сами цели? Чаше всего ясного ответа на этот вопрос не дают, и для сочинений приверженцев методологического индивидуализма характерно стремление уклониться от его рассмотрения в рамках социальных наук.

### **Психологические объяснения цели**

Часто, оказавшись в затруднительном положении, приверженцы методологического индивидуализма апеллируют к психологическому объяснению цели, но делается это для того, чтобы вывести данную проблематику за пределы экономической науки. Например, фон Мизес писал о “психологических событиях, которые реализуются в действии” (Mises, 1949, p. 11—12)\*\*. Однако показательно, что в своей работе фон Мизес даже не упоминает о возможных социальных или социально-психологических интерпретациях таких событий. Более того, он утверждает, что предметом науки о человеческой деятельности являются действия как таковые, но не внутренние психологические процессы, которые к ним приводят или могут привести.

Аналогичные заявления неоднократно делал и Хайек. В одной из своих работ он пишет, что социологи “заблуждаются”, когда видят свою задачу в объяснении сознательных действий.

\* Мизес Л. фон. Указ. соч. С. 169. (Примеч. перев.)

\*\* Мизес Л. фон. Указ. соч. С. 14. (Примеч. перев.)

“Если такая задача вообще разрешима, то она является предметом другой науки — психологии” (Науек, 1952а, р. 39). Будучи признанным специалистом в области теоретической психоневрологии (Науек, 1952b), он идет еще дальше, явным образом исключая социальные факторы: «Если сознательное действие может быть “объяснено”, то это задача для психологии, но не для экономической теории... или любой другой общественной науки» (Науек, 1948, р. 67)\*. Очень странно, что Хайек может писать работы по обеим областям знания, не пытаясь навести мосты между ними.

Подобная апелляция к психологии, похоже, призвана изъять любое объяснение целей индивида из сферы социальных наук, ибо принадлежность психологии к этой сфере отрицается. Создается впечатление, что такое “вынесение за скобки” объяснения сознательных действий делается с явной целью сослужить службу методологическому индивидуализму. Пресекается любая попытка объяснить цели индивидов в терминах экономической или иной социальной науки.

Однако это средство не срабатывает так, как планировалось. Современная психологическая наука содержит существенный социальный элемент, и, более того, этот элемент можно использовать против приверженцев методологического индивидуализма<sup>6</sup>. Кроме того, как это весьма красноречиво показывают Пол Хирст и Пенни Вулли, было бы заблуждением считать такие науки, как психология и даже биология, полностью лишеными социального содержания. “Для того чтобы анализировать эффективность социальных отношений, нет надобности... жестко отгораживать их от биологических или психологических явлений” (Hirst and Woolley, 1982, р. 24).

Ряд авторов именуют доктрину, в соответствии с которой объяснение целей и сознательных действий является преимущественно (или даже полностью) предметом психологии (возможно, с привлечением физики, биологии и т. п.), но никак не социальных наук, психологизмом (Agassi, 1960, 1975; Morgenbesser, 1967a; Popper, 1945)\*. Такому определению очевидным образом соответствует по крайней мере один из тезисов Хайека.

\* См.: Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000. С 81. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Поппер К. Открытое общество и его враги. В 2 т. М., 1992. (Примеч. перев.)



Есть веские основания относиться настороженно к любому подходу, при котором делаются попытки объяснить человеческое поведение исключительно в терминах, связанных с психологией, особенно с психологией индивидуалистического или грубонатуралистического толка. Говоря обобщенно, недостатки психологии как единственного источника объяснения во многом обусловлены тем фактом, что ее исследовательская программа не охватывает конкретных, исторически сложившихся социальных институтов. Главный объект исследования — душа человека или его поведение по отношению к другим людям, причем и то и другое изучается на довольно обобщенном уровне. Психология может много дать социальным наукам, но она слишком узкая область знаний, чтобы предложить полное объяснение общественных явлений.

Следует заметить, что в отличие от Хайека, который полагает, что единственный адекватный тип объяснений должен базироваться на психологии, Карл Поппер (Popper, 1945)\*, сохраняя верность методологическому индивидуализму, в то же время резко негативно относится к психологизму. Он обосновывает свою позицию главным образом отрицанием объяснений общественных явлений в терминах “человеческой натуры” и убежденностью в том, что при объяснении действий людей следует учитывать влияние социальных институтов и среды. Принимая во внимание эти соображения, Люкс даже приходит к выводу, что, коль скоро Поппер признает институциональные и иные интерпретации, его вообще нельзя считать подлинным приверженцем методологического индивидуализма (Lukes, 1968), а Макс Блауг находит в работах Поппера такой существенный недостаток, как смешение политического и методологического индивидуализма (Blaug, 1980, p. 49—50). Таким образом, под вопросом оказывается самая суть попперовского варианта методологического индивидуализма.

Действительно, как будет показано ниже, коль скоро признаются такие объяснения цели, которые носят институциональный или иной социальный характер, превознесение индивида как единственной основы объяснения становится теоретическим произволом. Однако даже у некоторых авторов, признающих значимость влияния институтов на формирование целей индивидов, наблюдается сильное нежелание при изложении собственной доктрины устранить или хотя бы огра-

---

\* См.: Поппер К. Открытое общество и его враги. В 2 т. М., 1992. (Примеч. перев.)

ничить главенство индивидуалистского ярлыка. В частности, Джозеф Агасси и Лоуренс Боланд вслед за Поппером провозглашают институциональный индивидуализм в противовес психологическому индивидуализму у других авторов (см. Agassi, 1960, 1975; Boland, 1982). Но почему их методологию надо называть индивидуалистской, а не, скажем, институционалистской? Почему нельзя поменять местами существительное и прилагательное, чтобы получился “индивидуалистический институционализм”? И почему нельзя обозначить главенство индивида ярлыком “структурированный индивидуализм” или как-нибудь еще? Причина, по которой не находят применения такие альтернативные ярлыки, не вполне ясна. Так или иначе широкое использование ярлыка “методологический индивидуализм” свидетельствует о его особой притягательности для ряда теоретиков.

Напротив, строго “австрийская” позиция фон Мизеса и других авторов позволяет избежать подобных проблем, ибо полностью снимается сам вопрос об определении или формировании цели индивида.

### 3.2. Критика и следствия

Несмотря на упорную тенденцию ортодоксальной экономической теории считать предпочтения и цели индивида либо заданными, либо экзогенными относительно экономической системы, имеется масса доводов в пользу включения в число факторов, определяющих и формирующих цели индивида, наряду с психологическими институциональных и социальных факторов. Важно подчеркнуть, что значение институтов не сводится к их роли барьеров или ограничений или даже факторов, позволяющих выносить суждение по поводу вероятного поведения агентов. В этом смысле индивиды, преследуя собственные цели, могут *реагировать* на институты. Но есть еще один аспект значимости институтов и культуры: *они играют роль в формировании самих этих целей и оказывают влияние на последние*. Такие факторы, как институциональная структура, рутина, социальные нормы и культура общества, воздействуют не только на наши возможные действия, но еще и на наше мировоззрение и на цели, к достижению которых мы стремимся<sup>7</sup>.

Если для объяснения целей индивидов следует привлечь социальную психологию, социологию или другие обществен-

ные дисциплины, то уместно задать вопрос: почему такое объяснение нельзя отнести к сфере экономической науки или науки о человеческой деятельности? Зачем останавливаться на факте существования целей индивидов, не пытаясь дать им объяснение?

### **Объяснение, основанное на спонтанности и беспричинности**

Людвиг Лахманн приводит доводы в пользу того, что при объяснении целей индивидов следует остановиться там, где предлагают фон Мизес и Хайек (Lachmann, 1969). Он проводит различие между целями и планами, с одной стороны, и побуждениями — с другой, подразумевая, что побуждения могут основываться на психических процессах (Ibid., p. 94), а планы часто бывают спонтанными и тем самым не могут быть реакцией на “нечто, имевшее место ранее” (Ibid., p. 93). Близок к такой позиции и фон Мизес, утверждающий, что “одна и та же ситуация на разных людей воздействует по-разному”, благодаря чему и возникают представления о “свободной воле, о нелогичности всего человеческого, духовного, исторического, об индивидуальности в историческом контексте” (Mises, 1960, p. 11). И разграничение, проводимое Лахманном, и его точка зрения, в соответствии с которой планы всегда бывают абсолютно беспричинными, представляются нам маловероятными. Но существенно, что оба автора предполагают присутствие в процессе формирования целей или планов мощного элемента спонтанности и неопределенности и, таким образом, не могут руководствоваться никакой определенной теорией — ни психологической, ни социологической.

На самом деле желательно, чтобы в социальных науках признавалось, что в процессе формирования ожиданий и планов присутствует известный элемент спонтанности и неопределенности. Но Лахманн и фон Мизес полагают, что на этом основании можно исключить *любое* систематическое воздействие и тем самым вообще отказаться от теоретических рассмотрений планов и целей. Так, фон Мизес делает поспешный и довольно-таки нигилистический вывод, что “нет надежды обрести знание о каких-либо закономерностях, присущих феноменам” поведения путем рассмотрения “объективно различаемых периодов или условий жизни” (Ibid.). Однако те, кто работает в

области социальных наук, должны исходить из реальной значимости воздействия социальных институтов и условий жизни на человеческое поведение, и мы можем признавать этот факт, одновременно уделяя внимание элементам спонтанности и неопределенности и не впадая в ту или иную разновидность детерминизма. В теории человеческих действий известная мера неопределенности не исключает и не должна исключать влияния социальных и институциональных факторов<sup>8</sup>.

В работах австрийской школы выдвигается еще одно соображение в пользу того, чтобы не заниматься объяснениями целей. В наиболее догматическом варианте оно основывается на тезисе, что экономическая наука изучает действия людей, а не “события, приводящие к действиям” (Ibid, p. 12). Такая защитная реакция просто выводит данную область исследований за рамки научной дисциплины без всяких на то оснований или оправданий. Некоторые приверженцы австрийской школы выдвигают менее догматичный довод: “австрийская” исследовательская программа — это просто конкретный метод, при котором цели полагаются заданными, а объектом анализа являются системные результаты, достигаемые при стремлении к ним. В таком смягченном варианте нет места претензиям на то, что данная программа представляет всю совокупность социальных и экономических наук. Соответственно нет повода для насмешек над теми, кто придает значение объяснению процесса формирования целей.

### ***Проблема бесконечного обратного хода объяснений\****

Коль скоро индивиды и их цели подвержены детерминированным влияниям, было бы неправильно исключать эти влияния из “науки о человеческой деятельности”. В свою очередь, может оказаться, что в основе такого рода исследования будет описание действий других целеустремленных индивидов. Как бы то ни было, нет никаких оснований отказываться от попыток объяснить цели индивидов *даже в том случае*, когда можно предвидеть, что результат будет в пользу индивидуализма.

Но где надлежит остановить анализ? Цели индивида можно отчасти объяснить с помощью таких факторов, как значимые институты, культура общества и т. д. Этим факторам, в свою

---

\* Гегель называл такого рода проблему проблемой “дурной бесконечности”. (Примеч. науч. ред. перев.)



ческого поведения, взяв за основу данных индивидов. Но если влияние социума хоть отчасти играет формирующую роль в один момент, то почему бы ему точно так же не изменять или не формировать функции предпочтений в другие периоды<sup>9</sup>?

Если обратиться к рис. 3.1, то можно заметить, что, несмотря на отсутствие симметрии между каузальными элементами *P* и *I*, все объяснения можно свести к индивидам (останавливаясь при каждом достижении элемента *P*), равно как и к институтам (останавливаясь при каждом достижении *I*). Иными словами, мы можем двигаться назад (гипотетически — по оси времени), выделяя на каждой стадии причины класса *P* и сводя прочие элементы к их *P*-компонентам до тех пор, пока остаток не станет пренебрежимо малозначим; точно так же, мы можем применить подобную процедуру, только на этот раз выделяя на каждой стадии *I*-элементы. А поскольку допустимы обе процедуры, ни индивиды, ни институты не могут претендовать на приоритетный статус первопричины в сравнении с прочими факторами.

Когда приверженец методологического индивидуализма возражает, что все общественные явления можно проследить до индивидов и объяснить в терминах индивидов, он впадает в теоретическую ошибку того же рода, что и апологет трудовой теории ценности, утверждающий, что производство всех товаров можно в конечном счете проследить до труда и этого достаточно для оправдания данной теории<sup>10</sup>. Суждения и того и другого произвольны. И тот и другой объединяют в одну категорию все прочие факторы, участвующие в производстве рабочей силы или оказывающие влияние на индивидов, соответственно резко тормозя, когда они в своем анализе сводят все к труду в одном случае и к индивиду — в другом. Методологический индивидуализм не оставляет места ни объяснениям, выходящим за рамки индивида, ни процессам обратной причинно-следственной связи, включающим в объяснение собственно индивидуалистических аспектов явления в качестве составного элемента другие части или целостности.

Как мы видели, единственным благовидным предлогом для того, чтобы остановить анализ на уровне индивида, могла бы быть предпосылка об *абсолютно* неопределенном и спонтанном характере целеустремленного поведения последнего. И хотя можно явно допустить присутствие элемента неопределенности в процессе формирования целей индивида, признание того факта, что на этот процесс *отчасти* оказывают воздействие

социальные факторы, позволяет исследовать их влияние на индивида и истоки самих этих факторов. Как это ни парадоксально, коль скоро допускается частичное влияние социальных факторов, игнорировать их равнозначно измене приверженца методологического индивидуализма собственному обещанию и отказу при объяснении этих факторов уделить должное внимание формирующему их поведению других индивидов.

Учитывая такое влияние социальных институтов, мы считаем вполне оправданным придание подобным структурам аналитической значимости в сочетании с представлением об индивиде как агенте. Наша цель — избежать, с одной стороны, капканов волюнтаристического индивидуализма, а с другой — структурного детерминизма. Продвигаться в таком направлении имеет смысл, хотя одного-единственного или четко намеченного маршрута к успеху не существует<sup>11</sup>.

Это не должно быть революционным сдвигом, но на практике может оказаться таковым, ибо влияние социальных институтов на цели и выбор индивидов почти полностью исключено из экономической теории мэйнстрима. Как писал Фрэнк Найт, ортодоксальная микроэкономическая теория «трактует всех экономических индивидов как *исходные данные*, не подверженные никаким “влияниям”, и исходит из предположения, что точно так же и сами индивиды смотрят друг на друга» (Knight, 1935, p. 282—283). Как правило, в неоклассической теории потребности и предпочтения просто полагаются заданными. Этим обусловлена не только склонность неоклассической теории к излишне жестким допущениям по поводу индивида, но и ее по существу статический и вневременной характер: в ней нет места ни исходящему из прошлого импульсу развития и изменений, ни спонтанной устремленности в будущее.

### **Целостности и части**

Включение социальных структур и институтов в число факторов, формирующих действия людей, служит частичным объяснением этих действий и в то же время само нуждается в объяснении, но оно несовместимо с идеями таких приверженцев методологического индивидуализма, как Хайек, убежденный в том, что “в естественных науках господствует... аналитический метод, а единственный метод общественных наук... лучше характеризовать как композитный, или синтетический. Это так

называемые целостности... которые мы строим или перестраиваем из известных свойств их элементов” (Науек, 1952а, р. 39).

Возможно, то, что Хайек именует синтетическим методом, представляет собой часть скрытой программы одной из версий методологического индивидуализма. Этот метод подразумевает настойчивое требование, чтобы социальные целостности концептуально строились из своих отдельных частей. Однако такой методологический императив редко находит строгое выражение во всех деталях. И в самой австрийской школе это условие последовательно не соблюдается. Вопреки утверждению Хайека, что “синтетический метод — *единственный* метод общественных наук” (курсив мой), Лахманн использует этот термин в ином смысле, ставя его в один ряд с дополнительной “обратной” схемой, которая предполагается скорее аналитической, нежели синтетической (Lachmann, 1969, р. 94—95). От тех, кто пользуется термином “синтетический метод”, требуются более четкие пояснения к нему.

Тем не менее, несмотря на известную степень неоднозначности термина “синтетический метод”, мы здесь примем его определение в следующей форме: как заявляет Хайек, это метод построения теории, при котором исходя из заданных элементов монтируется некая картина институтов и социальных целостностей. В экономической теории мэйнстрима в качестве базисных элементов часто берутся домашние хозяйства и фирмы, но в наши дни все чаще утверждается, что и эти элементы, в свою очередь, сконструированы из отдельных составных частей.

Структура объяснения имеет форму пирамиды. Каждый элемент покоится на других, лежащих ниже него. Поскольку отдельная часть постройки составлена из элементов более низкого уровня иерархии, характер последних не меняется, когда их используют в качестве “строительных материалов” для “сооружений” более высокого уровня. Исследование полностью однонаправлено: “макро” объясняется посредством “микро”, целое — посредством частей. Австрийская школа настаивает на том, что отправной точкой анализа должен быть отдельно взятый индивид. Все начинается с этого уровня, ниже которого никакой анализ не востребован.

Очевидно, что методология данного типа распространяется далеко за пределы австрийской школы: ее приверженцем является и типичный экономист-неоклассик. В рамках экономической теории мэйнстрима стало нормой создавать образ совокуп-



ного спроса просто путем агрегирования индивидуальных потребительских предпочтений, или, более обобщенно, исходить из допущения, что оптимизирующее поведение индивидов можно без труда агрегировать до уровня экономической системы как единого целого. Такая схема остается неизменной, даже если включить в нее взаимозависимые функции полезности, так как сами эти функции по-прежнему задаются с самого начала и не подвержены непрерывным воздействиям общественной ситуации. Дело в том, что постулируется имманентный характер основополагающей функции предпочтений.

Показателем гораздо более широкой, нежели в работах Хайека и австрийской школы, распространенности синтетического метода служит поглощенность экономистов мэйнстрима попытками построить макроэкономическую теорию на микроэкономическом “фундаменте”. На самом деле предполагается, что макроэкономическую теорию следует полностью растворить в микроэкономической, превратить первую в элементарный “продукт” последней. Одна из целей данной книги — оспорить такую исследовательскую программу. Некоторые из главных аргументов, которые будут выдвинуты здесь, можно грубо охарактеризовать как отстаивание той точки зрения, что не менее приоритетной задачей является построение микроэкономической теории на адекватном макроэкономическом фундаменте, включая рассмотрение социальных институтов и культуры<sup>12</sup>.

Сосредоточенность современных экономистов мэйнстрима на объяснениях целостностей в терминах их составных частей не лишена положительных аспектов. Слишком долго экономисты видели в домашних хозяйствах и фирмах унитарные элементы, принимающие решения так, как если бы они были одиночными субъектами, и игнорировали таких реальных индивидов, участвующих в этом процессе, как работники фирмы или женщины в домашнем хозяйстве. При таком уровне абстрагирования в теории фирмы или домашнего хозяйства попытка хоть отчасти объяснить природу и динамику этих объектов путем анализа структурированных групп и поведения входящих в них индивидов является шагом вперед, нарушающим широко распространенный обычай трактовать эти институты так, как если бы они сами по себе были целеустремленными единицами.

Однако это не означает, что мы поддерживаем синтетический метод в том виде, как он был определен выше. Этот метод предполагает, например, что функция спроса домашнего хо-

зйства может быть интерпретирована просто на языке целей и предпочтений мужа, жены и детей, а цели фирмы — в терминах целей и предпочтений заинтересованных индивидов. При таком подходе за бортом остается постоянное влияние, оказываемое на цели и предпочтения данных лиц социальными институтами типа семьи или фирмы как таковой, равно как и культурой общества и социальными ролями. Притом что поведение социальных структур можно объяснить с помощью целей и качеств индивидов, поведение последних отчасти подвержено воздействию институтов, культуры и ролей. Такую точку зрения нельзя считать детерминистской, так как мы не утверждаем, что индивидуальное поведение *полностью* определяется этими факторами.

Притязания приверженца методологического индивидуализма на то, что он может, снова перейдя на уровень индивидов, дать объяснение этим социальным и институциональным влияниям, неправомерны, поскольку теперь к проблеме бесконечного обратного хода объяснений добавляется еще одно затруднение: подобное объяснение означало бы отказ от присущего синтетическому методу строго иерархического порядка. Пришлось бы перескакивать с уровня индивида на уровень института или структуры, а затем обратно — к другим индивидам, являющимся составными элементами последних. Как только мы признаем возможность объяснения индивидуального элемента в терминах равного или более высокого уровня иерархии, чары синтетического метода рассеиваются. Работать исключительно по такой методике уже невозможно.

Аргументация против синтетического метода не должна сводиться к предостережениям от “ошибочного построения доказательства” (*fallacy of composition*)\*, когда система как единое целое считается простым конгломератом отдельных элементов, и к утверждениям типа “целое больше, чем сумма частей”. Последний тезис признают многие приверженцы методологического индивидуализма, в том числе и сам Хайек (Науек, 1967, р. 70—71). Подлинный вопрос заключается в том, верно ли, что части (элементы), получив извне исходный импульс (в виде информации и т. п.), в дальнейшем функционируют просто по причине своих внутренних качеств или же существует более

---

\* Перевод этого термина (не единственно возможный) заимствован из кн.: Самуэльсон П.А. Экономика: Вводный курс. Т. I. М., 1993. С. 19. (Примеч. перев.)

сложная причинно-следственная сеть, когда сами элементы образуются отчасти в ходе взаимодействия с целым.

В более обобщенном виде несинтетический характер целостной системы акцентируется в работах теоретиков систем (см. Emery, 1981). Одним из ранних примеров такого подхода служит работа Андраса Ангьяла, утверждавшего, что целостности вообще нельзя сопоставлять с агрегатами, образованными путем механического соединения элементов; при формировании целостностей имеет место нечто, отличное от суммирования частей. При суммировании функционирование частей обусловлено внутренне присущими им свойствами. Но когда определенное количество частей образуют целое, возникающие связи обусловлены уже не этими свойствами, а положением и функциями этих частей в данной системе. “Поэтому образование целостностей — это не дополнительный эффект агрегирования частей, а нечто качественно совершенно иное” (Angyal, 1941, p. 256).

Защищая методологический индивидуализм от нападок, Ричард Ланглуа утверждает, что “спор идет не о том, можно ли вывести свойства целого исключительно из свойств частей, а о том, *чтоб следует считать частями*”. Для приверженца методологического индивидуализма, пишет Ланглуа, “единственные приемлемые части — это знания, ожидания, намерения и действия людей” (Langlois, 1983b, p. 632). Ланглуа прав в своем первом тезисе: яблоком раздора является его второй тезис. Именно потому, что отдельные части тесно связаны с целым и находятся под его воздействием, их нельзя считать заданными.

Еще более странно утверждение Ланглуа, что самые совершенные формы теории систем лучше всего трактовать как “разумный методологический индивидуализм” (Langlois, 1983a, p. 589). Наоборот, те теоретики систем, которые мыслят наименее механистически и наиболее новаторски, порвали с таким воззрением, сохранив при этом содержательное представление о роли индивидуального сознания и деятельности личности в социальных науках. Несмотря на позитивный вклад трудов Хайека и других авторов в развитие системного воззрения на общество, этим работам присуща ограниченность, так как в них отдельные части считаются неделимыми и нетрансформируемыми, и авторы не реагируют на многие вызовы системного подхода.

Здесь уместно привести точку зрения Артура Кестлера. Он пишет, что целостности и части в

*“абсолютном смысле не существуют нигде — ни в сфере живых организмов, ни в социальных организациях. Все, что мы наблюдаем, — это промежуточные структуры разных уровней, расположенные в порядке увеличения сложности: субцелостности, которые соответственно тому, как вы на них смотрите, демонстрируют одни характеристики, обычно приписываемые целостностям, а другие — частям”* (Koestler, 1967, p. 65).

В результате Кестлер отвергает взгляд на индивида как на “неделимую и автономную единицу” (Ibid., p. 65).

Данный вопрос поднимают и другие авторы. Например, Кеннет Эрроу утверждает, что объяснение всех экономических явлений следует сводить к индивидам, причем считает это благотворным “отказом от подхода к социальным проблемам, при котором общество трактуется как единый организм” (Aggou, 1968, p. 641). Возражая Эрроу в работе, посвященной современной корпорации и написанной под очень сильным влиянием теории систем, Нейл Кэй приводит аргументы, схожие с позицией Кестлера. Он пишет: “Индивид не более, но и не менее холистическое понятие, чем корпорация” (Kay, 1979, p. 211). Таким образом, вопреки воззрениям Эрроу и других авторов индивидуалистическая линия аргументации, доходя до уровня индивида, не находит в последнем полностью определенной поведенческой единицы.

Однако очевидно, что отрицание какого-либо особого места, занимаемого индивидами в иерархической и холистической схеме, было бы опасным заблуждением. Тем или иным способом растворять характеристики и права индивидов в “широкоугольном” воззрении на многоуровневую иерархию чревато опасностями как теоретического, так и политического характера. Но мы вовсе не обязаны подписываться под такой позицией. Признание многоуровневой иерархии, в которой индивиды выступают и в роли целостностей, и в роли частей, не означает, что им отказано в правах или особом месте в анализе.

В конце концов, при неумелом подходе многие разновидности анализа могут привести к опасным политическим последствиям. Такие извращения и ложные представления в прошлом часто оказывались убедительными аргументами в пользу сопротивления новым теориям. Например, некоторые теологи

выступали против Коперника и Галилея на том основании, что если Земля не является центром Вселенной, то тем самым подрывается достоинство и особое место человечества. Другие нападали на Дарвина, полагая, что, согласно его теории, люди, по существу, мало чем отличаются от обезьян. Но в наши дни многие открыто отвергают геоцентричность Вселенной и солидаризируются с эволюционной теорией Дарвина, в то же время совершенно правомерно провозглашая особые качества и права человека.

Точно так же никакая возможная опасность, сопряженная с расширительной или ложной интерпретацией системного подхода, не должна служить основанием для отрицания самого этого подхода. Более того, существование такого рода опасности не может служить оправданием заявлениям об аналитической нетрансформируемости или неделимости индивида. Предполагаемая возможность одной серьезной ошибки не оправдывает другую.

Повторяем, суть нашей позиции в том, что отдельную часть нельзя считать заданной. Как констатирует Энтони Гидденс, «понятие “индивид” нельзя считать самоочевидным» (Giddens, 1984, p. 220). Наши индивидуальность и умение быть свободными формируются окружающей социально-экономической средой. Базисный элемент общества не абстрактный, а социальный индивид, который одновременно и созидатель, и сам создается обществом. Таким образом, следует избегать “бесплодной противоположности между индивидуальным и общественным” (Burman, 1979, p. 374—375). Одинаково ложно подчеркивание примата и “индивида”, и “общества”.

### **Заключительные замечания**

Исследовательскую программу методологического индивидуализма можно осуществлять, только создавая жесткие и догматические перегородки между объектами изучения. Первостепенное значение придается общим последствиям целенаправленной деятельности людей, а изучением процесса формирования самих целей пренебрегают как побочным занятием или даже чем-то выходящим за законные рамки социальных наук. Один из главных аргументов данной книги состоит в том, что как в социальных науках вообще, так и в экономической теории в частности есть веские основания проявлять осмотрительность,

избирая в качестве отправной точки анализа индивидов и их предпочтения.

Повторяю, я не придерживаюсь той точки зрения, что планы и цели индивида *полностью* определяются его социально-экономической средой, и не ставлю своей целью заменить тезис приверженцев методологического индивидуализма о возможности объяснить все социальные явления в терминах индивидов настойчивыми утверждениями, что все побуждения к действию можно объяснить исключительно на языке коллективов или социальных целостностей.

На самом деле утверждается следующее: социально-экономическая среда оказывает существенное влияние на тип получаемой нами информации, на ее осмысление нами, на предпочтения и тем самым на многое в нашем поведении. Коль скоро это признается, как, кстати, признавалось в прошлом некоторыми приверженцами методологического индивидуализма, данная доктрина становится уязвимой для критики по причине теоретически произвольного принятия ярлыка “индивидуализм” и органически присущей ей проблемы бесконечного обратного хода объяснений.

Но не следует полагать, что озабоченность приверженцев методологического индивидуализма лишена всякого основания. Как утверждает Энтони Гидденс, в обществе имеет место органический дуализм между “агентами” и “структурой” (Giddens, 1984). Тот факт, что это противоположение весьма живуче, свидетельствует о внутренней напряженности этого дуализма. Поэтому нельзя не согласиться с заявлением Брюса Колдуэлла о том, что такие идеи заслуживают того, чтобы “быть внимательно выслушанными представителями экономической дисциплины” (Caldwell, 1984a, p. 377). Но от этого была бы польза в том случае, если бы была достигнута большая ясность в тезисах, выдвигаемых в развитие методологического индивидуализма, а еще — поменьше бы опрометчивых ассоциаций между ним и разновидностями индивидуализма политического толка<sup>13</sup>.

Вопреки тому впечатлению, которое создается усилиями многих приверженцев методологического индивидуализма, отрицание идеи, что объяснению подлежат только цели и действия индивидов, правомерно, в то же время мы сохраняем уважение к другим людям и веру в “ценность их независимости, прбва на частную жизнь и самостоятельное развитие” (Lukes, 1973, p. 148). Эту веру не подрывает убежденность в том, что, будучи целеустремленными и обладая возможностью реально-

го выбора, люди в то же время формируются окружающей их культурной и институциональной средой.

На самом деле, если бы мы были убеждены, что действия индивида являются исключительно результатом его в чем-то ограниченного, но в остальном свободного выбора, то мы быстро пришли бы к выводу, что очень многие люди глупы, нерациональны, злы или безумны. Напротив, институционалистское воззрение приводит к мысли о том, что многое в поведении индивида определяется внешними факторами, и это обстоятельство вызывает еще большее уважение к человеку, оказавшемуся в затруднительном положении, и порождает более плодотворное и менее упрощенное объяснение самих его действий.

Критики некоторых тезисов, ассоциирующихся с методологическим индивидуализмом, никоим образом не вступают на скользкий путь, ведущий к тоталитаризму. Позиция, при которой преувеличивается каузальная роль индивида, а роль общества в его формировании отодвигается на задний план, не может претендовать ни на исключительные политические достоинства, ни на теоретическую чистоту.

## ГИПОТЕЗА МАКСИМИЗАЦИИ

Лишь в немногих учебниках можно найти четкий портрет рационального экономического человека... Он прячется в допущениях, где ведет просвещенную жизнь между затратами и выпуском, стимулом и реакцией. Он не высокий и не низкорослый, не толстый и не худой, не женат и не холост. Нельзя сказать, любит ли он свою собаку, бьет ли жену, предпочитает ли игру в бирюльки чтению стихов. Мы не знаем, чего он хочет. Но зато мы знаем, что, чего бы он ни хотел, для того, чтобы заполучить это, он будет безжалостно максимизировать.

*Мартин Холлис и Эдвард Нелл*  
(Hollis and Nell, 1975, p. 53–54)

Рациональность действительно весьма особое понятие, по крайней мере, если речь идет о том высоком статусе, который оно имеет в ортодоксальной теории. Но экономисты обращаются с термином “рациональный” гораздо бесцеремоннее, нежели их коллеги из других социальных наук: они часто заявляют, что любая констатация нерационального поведения либо унижает род человеческий, либо вообще абсурдна. Однако если совершить краткий экскурс в литературу по другим общественным дисциплинам, особенно по социологии и антропологии, то выясняется, что этот термин окружают сложные нерешенные проблемы<sup>1</sup>. Положение дел было бы гораздо лучше, если бы экономисты обращались к этой литературе и почаще пересекали границы (по большей части искусственные) между социальными науками.

Однако это значило бы ожидать слишком многого. В терминах анализа научной методологии Имре Лакатоша (Lakatos, 1970)\* допущения о рациональности в той или иной форме

---

\* См.: Лакатос И. Фальсификация и методология научных исследовательских программ. М., 1995. (Примеч. перев.)



являются частью “твердого ядра” экономической теории мэйн-стрима. Как правило, они не вызывают сомнения и в очень редких случаях подвергаются эмпирической проверке. Эти допущения — предрассудок настолько укоренившийся, что избавиться от него очень трудно.

Это особенно верно для случая современной неоклассической экономической теории, ибо здесь решающую роль играют фундаментальные допущения и метод, а не приверженность экономике как объекту анализа. Как это ни странно, именно теоретический аппарат и методика определяют предмет исследования, а не наоборот. Одно из базисных допущений этой теории, занимающее догматически неуязвимую позицию, — рациональность: оно защищено не только тем явным ужасом, который внушают альтернативные предпосылки, но и отрицанием полноценного статуса экономиста у всех тех, кто осмеливается усомниться в его правоте. Действительно, в экономических кругах сомневающийся в том, что экономические агенты рациональны, рискует вызвать неодобрение, подвергнуться ostracismу или чему-нибудь похуже. Экономиста, поднимающего подобные вопросы, скорее всего, обвинят в отходе от экономической науки как таковой.

Но даже самый догматичный теоретик-неоклассик по зрелом размышлении должен признать несостоятельность такой позиции. Существует “еретическая” традиция, восходящая к Торстейну Веблену и еще более ранним экономистам и достигшая апогея в работах по крайней мере одного лауреата Нобелевской премии по экономике, который подверг сомнению или даже отверг исходную неоклассическую предпосылку максимизации рациональности. Более того, приверженцы этой традиции поставили под сомнение искусственный дуализм, постулирующий, что если люди не проявляют рациональности, то их следует автоматически считать неразумными или даже безумными.

После краткого обзора некоторых существенных достижений неоклассической теории мы в данной главе перейдем к обсуждению “эволюционной” защиты идеи максимизации рациональности, к которой столь часто прибегают. Затем, придя к заключению о несостоятельности такой защиты, мы в основной части главы займемся оценкой той критики концепции максимизации, которая имела место в прошлом. Мы утверждаем, что, несмотря на героическую попытку одного из специалистов в области экономической методологии опровергнуть эту

критику, ее взрывная сила не уменьшилась. В последнем параграфе главы рассматриваются некоторые фундаментальные проблемы, связанные с утилитаристской схемой, в рамках которой разработана данная концепция рациональности.

#### **4.1. Полезность критики гипотезы максимизации**

Концепция “рационального экономического человека” с самого начала господствовала в неоклассической экономической теории<sup>2</sup>. Существуют разные редакции определения этого объекта, но во всех присутствует одна и та же главная идея — что экономические агенты максимизируют нечто, обычно именуемое полезностью. В своем знаменитом “Эссе о природе и значении экономической науки”, вышедшем в свет в 1937 г., Лайонел Роббинс утверждал, что данный принцип эквивалентен принципу последовательного упорядочения предпочтений. Такое представление лежит в основе работ большинства экономистов-неоклассиков, причем предполагается слабое упорядочение предпочтений, которое транзитивно и иррефлексивно.

#### **О выявленных предпочтениях, и не только о них**

Пол Самуэльсон (Samuelson, 1938) заявил, что готов продемонстрировать, каким образом можно выявить предпочтения, наблюдая выбор, осуществляемый потребителем. Тем самым утверждается, что теория спроса больше не нуждается в поправках на ограниченность субъективного восприятия, фигурировавших в прежних ее изложениях. Самуэльсон заявляет, что неоклассическая теория уже стала научной, а для того, чтобы объяснить поведение потребителя, следует просто за ним понаблюдать. Как отмечает Ян Литтл (Little, 1949), при таком подходе “теорию потребительского спроса можно разрабатывать исключительно на основе логически последовательного поведения”. Более того, по мнению многих экономистов, неоклассическая теория становится уязвимой для опровержений. Один из вариантов такого опровержения мог бы возникнуть, если бы удалось найти пример предпочтений, для которых не соблюдается закон транзитивности. Хотя наблюдение такой непоследовательности маловероятно, оно могло бы опровергнуть всю теорию.

Данная позиция пока остается общепринятой, несмотря на то что с ней сопряжено немало проблем. Первая из них — утверждение, что нетранзитивное упорядочение предпочтений либо реально наблюдается на практике, либо может быть предсказано<sup>3</sup>. Было доказано, что такого рода феномены теоретически можно объяснить с помощью моделей, в которых продукты обладают не одним, а многими качественными признаками (Georgescu-Roegen, 1954; Tversky, 1969). Тем самым непоследовательное, или нетранзитивное, упорядочение следует считать общим случаем, а “рационального экономического человека” — скорее исключением, нежели правилом.

Второе направление критики будет детально обсуждаться ниже. Речь идет о часто возникающем вопросе в связи с принятым в неоклассической теории выбора крайним и неприемлемым допущением о полном знании. Например, по оценкам, приводимым в работе Earl (1983), в супермаркете средней руки предлагается как минимум 10 тыс. различных продуктов, и нельзя ожидать от потребителя всеобъемлющего последовательного выбора из такого количества товаров. Невозможно узнать и оценить существенные характеристики каждого из них.

Источник третьей проблемы — тот факт, что мы не можем выявить все предпочтения в одночасье. Поскольку наблюдаемые акты выбора разделены во времени, мы никогда не будем уверены в том, что два “выявленных варианта выбора” происходят из одной и той же функции предпочтений и тем самым выявляют некое предпочтение. Функция предпочтений могла измениться, и узнать об этом нет никакой возможности. Коль скоро мы учитываем временной фактор, под вопросом оказываются и операциональная значимость, и потенциальная опровержимость теории. Эксперименты с выявленными предпочтениями, проводимые в реальном времени, нельзя использовать в целях опровержения допущений о логически последовательном поведении<sup>4</sup>.

Однако знаменательно, что “авангардистская” неоклассическая теория подает признаки корректировки по крайней мере в связи с одной из перечисленных проблем. Хотя публикации по-прежнему изобилуют ссылками на рациональность и рациональное поведение, что указывает на сохранность идей твердого ядра, некоторые авторы вносят изменения в перечень фундаментальных аксиом. В частности, налицо рассмотрение теории поведения потребителя без допущения о транзитивности предпочтений (Chipman, 1971; Sonnenschein, 1971). В этих

работах показано, что “необходимые для доказательства существования, оптимальности и симметричности конкурентного равновесия характеристики поведения потребителей определяются исключительно из того факта, что потребители — максимизирующие субъекты. Отсюда следует, что аксиома транзитивности в теории поведения потребителей — ограничительное допущение, в котором нет надобности при анализе конкурентного равновесия” (Sonnenschein, 1971, p. 220—221). Таким образом, рациональный выбор теперь трактуется как выбор, при котором некое лицо выбирает такой элемент доступного ему множества вариантов, что никакой другой элемент не является более предпочтительным, чем данный<sup>5</sup>. Такая формулировка допускает возможность того, что данному лицу безразлично, какой из ряда “наилучших” элементов выбрать.

Если употреблять понятие рациональности как синоним логической последовательности, то между концепциями рационального и максимизирующего поведения возникает небольшое, но значимое различие. Но коль скоро аксиома логически последовательного поведения оказалась поколебленной, выявить это различие стало еще труднее. Действительно, можно с полной уверенностью утверждать, что идея максимизации всегда составляла суть понятия “рациональный экономический человек”. В последние годы стали уделять больше внимания приложению неоклассического анализа к такому миру, где время, риск и неполнота информации становятся реальными факторами. Но идея максимизации, возможно в модифицируемой форме, по-прежнему сохраняется. Предполагается, что экономические агенты максимизируют ожидаемую полезность и в состоянии корректировать свое поведение, основываясь на новой информации, в соответствии с некоторым байесовым процессом. Какие бы изменения и уточнения ни претерпевала теория, “экономический человек” по-прежнему остается в основном максимизирующим и оптимизирующим субъектом.

### **“Эволюционная” аргументация**

Один из настойчивых аргументов в пользу максимизации формулируется в работах Alchian (1950) и Friedman (1953)\*: максимизирующее поведение наиболее вероятно и характер-

\* См.: Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 20—52. (Примеч. перев.)

но, подобно тому как в природном мире наиболее “приспособленные” виды имеют наибольшие шансы на выживание и размножение. Более конкретно, Фридман утверждает, что фирмы, максимизирующие ожидаемые доходы либо же действующие так, как если бы они этим занимались, выживут и будут процветать, тогда как прочие фирмы придут в упадок или обанкротятся. Таким образом, в процессе “естественного отбора” фирмы, поведение которых адекватно стратегии максимизации, займут господствующее положение. Именно такая теоретическая аргументация “эволюционного” толка выдвигается в поддержку допущения о максимизирующем поведении фирмы.

Сильной стороной этих рассуждений является то обстоятельство, что авторы отвлекаются от вопросов типа: намеренно ли фирма максимизирует доходы или нет? осуществляет ли она расчеты по некоторой формуле максимизации? пытается ли на деле найти оптимальную стратегию? В своей аргументации Алчян и Фридман обходят все эти проблемы. Максимизирующее поведение необязательно является целеустремленным или ориентированным на цель. Фирмы стремятся к максимизации, потому что это именно те фирмы, у которых больше шансов на выживание. Утверждается, что при таком подходе не имеет значения, посредством какого процесса фирма осуществляет максимизацию.

На поверхностном уровне эти аргументы убедительны, но при более пристальном критическом рассмотрении возникают проблемы. Прежде всего следует поставить под вопрос само допущение теоретиков-неоклассиков, что максимизация “ожидаемых доходов” действительно служит критерием выживаемости и “эволюционного преобладания”. Далее, в чем на самом деле суть данного допущения?

По зрелом размышлении оказывается, что оно не так уж информативно. Строго говоря, из него не вытекает, что поведение фирмы будет нацелено на немедленную денежную прибыль. Как показано в теоретических исследованиях Axelrod (1980a, 1980b, 1981, 1984), при минимальных предварительных условиях, вероятно, будет иметь место развитие кооперативного поведения. Хорошо известно, что в животном мире наблюдается много примеров сотрудничества, или “альтруизма”. И даже в мире бизнеса фирма очень часто отдает часть своих прибылей на благотворительность или помогает другой фирме, у которой возникли осложнения. Можно утверждать, что фирма поступает таким образом, чтобы повысить шансы

на взаимную помощь или верность клиентов, если когда-нибудь в будущем осложнения возникнут у нее самой. Очевидно, вполне доказуемо, что фирма поступает таким образом с целью увеличить ожидаемые доходы. Следовательно, идея максимизации предусматривает целый спектр вероятных вариантов делового поведения и не дает явного, точного “предсказания” будущих действий фирмы<sup>6</sup>. Аналогичным образом в животном мире критерий выживания может предусматривать бесчисленное множество допустимых типов поведения. Не исключено, что перед лицом таких затруднений неоклассический тезис “существующие фирмы занимаются максимизацией” обернется почти тавтологической формулировкой “существующие фирмы выживают”.

Еще более существенным является то обстоятельство, что, как показал Сидней Уинтер (Winter, 1964), само применение “эволюционной” модели в экономическом контексте сопряжено с фундаментальными затруднениями. В соответствии с современной дарвинистской теорией в животном мире “эффективность” вида может повышаться благодаря мутациям. Все характеристики вида и его поведение закодированы в генах. Процесс воспроизводства гарантирует, что у потомства будет аналогичная генетическая информация, т. е. оно будет запрограммировано аналогичным образом и эффективность его действий будет примерно такая же, как и у родителей. Как подчеркивает Уинтер, весьма существенно, что неоклассическая теория не выявляет никакого механизма, подобного описанному выше.

Предположим, что фирма вдруг по каким-то причинам начинает заниматься максимизацией. Чтобы выжить, она должна *продолжать* максимизировать. В ней должен присутствовать механизм поддержания такого поведения и его преемственности от одного периода к другому. Кроме того, если учесть, что популяция фирм, занятых максимизацией, велика, то должен быть механизм, посредством которого максимизирующее поведение распространяется на другие фирмы, будь то уже существующие фирмы или вновь появляющиеся. Никакого механизма такого рода данная теория не рассматривает.

Механизм, предлагаемый в книге Nelson and Winter (1982)\*, состоит в том, что у фирмы имеются привычки и рутины, выс-

---

\* См.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2002. (Примеч. перев.)

тупающие в роли “генов”. Из такой аргументации вытекает, что развитие фирмы обусловлено ее структурированными рутинными и что на самом деле она не осуществляет оптимизацию в неоклассическом смысле. Значение привычного или рутинизированного поведения подробно обсуждается в гл. 6, где предлагается подход, весьма отличный от неоклассического.

Похоже, такая аргументация оставляет теоретику-неоклассику единственное прибежище — возрождение прежних представлений о максимизации как обдуманном, сознательном поведении. Для того чтобы стратегия была долговечной и передавалась другим, ее следует проводить сознательно, а кроме того, она должна быть кодифицируемой и общедоступной для обучения. Следовательно, нельзя пренебрегать критикой концепции максимизации как сознательного и обдуманного поведения. Такую критику мы рассмотрим в следующей главе.

Кстати, если мы переключим внимание с фирмы на потребителя, то доводы в духе естественного отбора, выдвигаемые в поддержку идеи не продуманной рационально максимизации, окажутся еще менее вескими. Если в мире бизнеса есть “кнут” конкуренции и угроза банкротства, то в случае потребителя никаких подобных механизмов “прополки” не существует (если не прибегать к тавтологической формуле, отождествляющей оптимизацию с самой жизнью человека).

Хотя между потребителями имеет место своего рода конкуренция, она выражается в капризах моды и потреблении “напоказ”, так что в данном случае “неудача” не приводит к удалению потребителя со сцены. Идею “потребительской” максимизации можно подкрепить простым аргументом, что люди склонны предпочитать большее меньшему. Однако, как будет показано ниже, при оценке того, что значит это “больше”, возникают серьезные затруднения — особенно в ситуациях, сопряженных с неопределенностью или риском, а также при принятии решений на будущее.

#### ***Другие теоретические направления критики гипотезы максимизации***

Гипотеза максимизации подвергается критике со стороны небольшой, но разнородной группы экономистов, взгляды которых расходятся с современным мейнстримом. В первую очередь выдвигаются аргументы, отрицающие возможность оптимизирующего поведения. Например, в основе критики,

развитой Джорджем Шэкллом (Schackle, 1955, 1972), лежат идеи и Фридриха Хайека, и Джона Мейнарда Кейнса. Шэкл делает акцент на колоссальных проблемах, сопряженных со сбором и обработкой информации в объеме, достаточном для максимизации, а также с неопределенностью, возникающей при любом реальном акте выбора. На схожих позициях стоит и Кеннет Булдинг, утверждая, что концепция максимизирующего поведения нереалистически предполагает не только осознание экономическими агентами всех доступных им альтернативных вариантов и последствий собственных действий, но и знание всей совокупности своих предпочтений. Кроме того, чтобы максимизировать ожидаемую ценность своих действий, агенты должны уметь рассчитывать вероятности их исходов, а для этого требуется такая “скорость математических вычислений, которая достигается вековым опытом и применением мощнейшей электронно-вычислительной техники” (Boulding, 1956, p. 84).

Примечательно, что факт максимизирующего поведения всех экономических агентов отрицает и Харви Лейбенштейн (Leibenstein, 1976, 1979). Он утверждает, что фирмы не могут достичь предписываемых неоклассической теорией стандартов по причине *X*-неэффективности\*. На практике, заявляет Лейбенштейн, фирмы не максимизируют прибыли (и не минимизируют издержки). Хотя аргументация, опирающаяся на идею *X*-неэффективности, удобна для иллюстративных целей, она остается ограниченной неоклассическими рамками. Само определение *X*-неэффективности носит неоклассический характер. Лейбенштейн заявляет, что теоретики-неоклассики не правы, отказываясь признать существование такого вида неэффективности, но затем он, похоже, приходит к выводу, что экономическую политику следует разрабатывать таким образом, чтобы минимизировать *X*-неэффективность, и тогда действительность будет адекватна неоклассической модели. Однако для того чтобы справляться с непредвиденными обстоятельствами в мире, где царят неопределенность и неведение, необходимо располагать некоторыми резервными мощностями. Фирмы, избавляющиеся от такого резерва, теряют маневренность, у них меньше шансов на выживание. Более того, как признает сам Лейбенштейн (Leibenstein, 1983, p. 841), до сих пор эта ключевая концепция его работ не имеет завершенного теоретического фундамента. Не разработана в его трудах и эк-

\* Теория фирмы. СПб., 1995. С. 477—506. (Примеч. перев.)



спериментальная исследовательская программа, сопоставимая с программой Герберта Саймона и других бихевиористов, к которой мы сейчас обратимся.

Бихевиористская исследовательская программа Герберта Саймона с самого начала придавала особое значение тяготеющей над процессом принятия решений неопределенности и неполноте знания, а также ограниченному (в сравнении с требованиями максимизации по неоклассической модели) вычислительному потенциалу человеческого мозга<sup>7</sup>. Одной из главных особенностей работ Саймона является отрицание гипотезы глобальной максимизации и сохранение в явном виде менее жесткого принципа “ограниченной” рациональности. Так, например, агенты могут оказаться не в состоянии собрать и обработать всю информацию, необходимую для принятия решений, предусматривающих глобальную максимизацию, но они могут принять “рациональное” решение, делая выбор из небольшого множества возможных вариантов. Соответственно, как утверждают Саймон и наряду с ним Ричард Сайерт и Джеймс Марч, коль скоро фирмы и потребители не в силах эффективно работать со всей информацией, необходимой для достижения некоего максимума, они не прибегают к максимизации, а “находят удовлетворительный результат” (*satisfice*), т. е. просто стараются достичь приемлемого минимума (Simon, 1957a, 1959\*, 1979; Cyert and March, 1963).

Однако у теоретиков-неоклассиков есть способ легкого усвоения концепции нахождения удовлетворительного результата. Кое-кто, используя заезженное понятие транзакционных издержек, интерпретирует точку зрения Саймона—Сайерта—Марча как мысль о том, что сбор всей информации, необходимой для определения общего максимума, обошелся бы слишком дорого. В соответствии с такой трактовкой “нахождение удовлетворительного результата” является по сути поведением, минимизирующим издержки. Такое представление, безусловно, не более чем двойник стандартного допущения о максимизации. Таким образом, некоторые экономисты с помощью нескольких новых теоретических приемов сводят тезис о “нахождении удовлетворительного результата” просто к еще одной версии неоклассической гипотезы максимизации и заглатывают его как безвредный для ортодоксии “специальный случай” обобщенной неоклассической теории.

\* См.: Саймон Г. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении // Теория фирмы. СПб., 1995. С. 54—72. (Примеч. перев.)

Но таким путем нельзя в полной мере воздать должное силе и влиянию бихевиористской аргументации. Прежде всего, как подчеркивают Герберт Саймон (Simon, 1962, 1976), Янош Корнаи (Kornai, 1971) и другие авторы, в неоклассической теории понятия равновесия и полной рациональности неразрывно связаны между собой. Неоклассические максимумы достигаются посредством глобальных вычислений, тогда как ограниченная рациональность сопряжена с методичными корректировками по мере поступления или оценки информации. Таким образом, “нападки на концепцию неограниченной рациональности равносильны обесцениванию неоклассического равновесного анализа” (Tisdall, 1976, p. 208).

Кроме того, похоже, проблематична сама попытка трансформировать “нахождение удовлетворительного результата” в особый вариант максимизирующего поведения. Для того чтобы такая попытка была успешной, нужно, чтобы экономический агент в процессе оптимизации приписывал величине “издержек” получения дополнительной информации какое-то осмысленное значение. Но как определить это значение? Откуда известно, что предельные издержки приобретения дополнительной информации превышают предельную выгоду от обладания ею? Сама природа информации такова, что мы не знаем ее содержания до тех пор, пока не овладеем ею (см. Arrow, 1962). Как же можно установить, во что обойдется решение о сборе дополнительной информации?

Такое решение нельзя принимать, основываясь на каких-либо существенно объективных расчетах издержек, так как тем самым предполагалось бы, что уже имел место серьезный информационный поиск. Следовательно, оценка либо во многом зависит от субъективного произвола или догадки, либо определяется на основе устоявшихся рутин, а также оценок и опыта других экономических агентов. В первом случае открывается путь к “австрийскому” варианту субъективизма. Во втором же, напротив, признание важной роли общепринятых норм и рутин означает переход от чистого субъективизма к более “институционалистскому” пониманию экономических явлений. Представляется, что попытка абсорбировать принцип нахождения удовлетворительного результата в неоклассическую теорию создает для данного типа ортодоксии некую дилемму.

Возражения неоклассиков на критику гипотезы максимизации чаще всего сводятся к тому, что проблемы, сопряженные с информацией, обусловлены исключительно редкостью пос-

ледней, а не стоящей перед агентом задачей овладения и осмысления данных за конечный период. Концепция редкости занимает почетное место в ортодоксальной парадигме, и налицо общая тенденция трактовать информацию как единую и недифференцированную “субстанцию” со своим “рынком”, на котором по логике вещей имеет место либо клиринг, либо дефицит предложения, либо его избыток. Однако информация по своей природе разнородна и сложна, так что проблема не всегда в отсутствии доступной информации, нужно еще знать, как с ней работать. Последняя проблема вынуждает некоторых теоретиков писать не только о дефиците информации, но и об информационных перегрузках.

Начиная с Боулдинга и Саймона, критика гипотезы максимизации всегда делала акцент как на недостаточности определенных типов специфической информации, так и на ограниченной способности человеческого мозга справляться с большим объемом поступающих в него данных. Соответственно рациональность ограничена не только в том смысле, что разуму приходится опираться на слишком малый объем информации, но еще и потому, что объем информации бывает слишком велик для вычислений и оценок.

Эта тема будет развита в последующих главах данной книги. Но сама идея не нова даже для экономической науки. В важной статье Роя Раднера (Radner, 1968), посвященной конкурентному равновесию в условиях неопределенности, рассматривается разработанная Кеннетом Эрроу и Жераром Дебре теория конкурентных рынков, в которой явно или неявно предполагается, что для обмена любого возможного товара в любой возможный период и при любом возможном положении дел существует свой рынок. Таким образом, если имеется тысяча товаров, тысяча периодов и тысяча состояний, то должен существовать миллиард различных рынков. Один из доводов Раднера состоит в том, что из практических соображений число рынков следовало бы уменьшить. Одним из механизмов, призванных это осуществить, служит внедрение денег, но, строго говоря, в мире Эрроу—Дебре это невозможно. Раднер утверждает, что “спрос на наличные деньги возникает по причине *ограниченности вычислительных возможностей* и будет иметь место даже в мире, где царит полная определенность по поводу окружающей обстановки, если этот мир достаточно сложен”. А следовательно, «включение фактора ограниченности вычислительных возможностей в “классическую” теорию рав-

новесия, основанную на идее оптимизирующего поведения, сопряжено с фундаментальными затруднениями» (Ibid., p. 32).

В другой работе Джейкоб Маршак и Рой Раднер убедительно доказывают, что вычислительные и аналитические способности, которыми неоклассическая теория наделяет образ “экономического человека”, таковы, что этот последний должен быть как минимум выдающимся математиком (Marschak and Radner, 1972, p. 315). Схожие мысли возникли и у других теоретиков, которые, возможно, не разделяют в полной мере позицию Маршака—Раднера. Например, Джон Хей пишет в книге, посвященной неопределенности, что «оптимизационные задачи, которые... как предполагается, решают экономические агенты... столь сложны, что экономисту-теоретику... потребовалось бы несколько месяцев, чтобы найти их решение. ...Методология по принципу “как если бы” пришла к саморазрушению... Не идем ли мы в чем-то неверным путем?» (Heu, 1979, p. 232).

Позднее Рональд Хейнер, обращаясь непосредственно к проблеме полного использования имеющихся данных, выдвинул следующие доводы (Heiner, 1983, 1985, 1985—1986, 1986). Опираясь на эмпирический материал, почерпнутый из психологии и других наук, он утверждает, что обычно существует определенный разрыв между “компетентностью” (*Competence*) агента и “трудностью” (*Difficulty*) выбора предпочтительного варианта из совокупности альтернативных. Вполне возможно, такой “CD-разрыв” возникает из-за бремени избыточной информации, которое несет агент в процессе принятия решения.

Хорошей иллюстрацией такого положения дел служит разбираемый Хейнером пример кубика Рубика (Heiner, 1983, p. 563—564). Существует более 43 триллионов исходных положений куба, начиная с которых требуется привести его к “правильному” виду. Однако все данные, необходимые при любой попытке найти самый быстрый путь решения этой задачи, легкодоступны — достаточно посмотреть хаотическое расположение кубиков разного цвета на гранях куба. Предполагается, что “рациональный максимизирующий субъект” из неоклассической теории в поисках наилучшего способа решения этой головоломки в состоянии использовать и действительно использует всю эту информацию, т. е. обладает таким математическим дарованием и такой способностью к быстрому счету, которые позволяют ему сразу найти решение.

Напротив, те, кто занялись анализом кубика Рубика, разработали простые процедуры его “сборки” (ссылки на соот-

ветствующие публикации см. в: Heiner, 1983, p. 564)\*. Эти процедуры выполняются в некоторой иерархической последовательности и в значительной мере инвариантны относительно исходного “неправильного” расположения кубиков. Все они неоптимальны в том смысле, что не приводят куб к правильному виду за минимальное число ходов. Но с операциональной точки зрения они гораздо полезнее, чем попытки рассчитать и реализовать “оптимальное” решение.

Другой пример — разработка компьютерных алгоритмов игры в шахматы. На шахматной доске, как и на кубике Рубика, можно без дополнительных издержек увидеть все данные, необходимые для любой попытки найти оптимальное решение. В терминах теории игр шахматы — игра с полной информацией. Следовательно, согласно этой теории всегда есть стратегия, гарантирующая либо победу одного из игроков, либо, по крайней мере, ничью (Trakhtenbrot, 1963, p. 15)\*\*.

Однако на практике конечное быстроедействие и объем памяти не всегда позволяют даже современному компьютеру осуществить полный анализ всех имеющихся вариантов и найти действительно оптимальное решение. Поэтому программисты изучают и обобщают процедуры принятия решений, выработанные людьми — шахматистами высокого класса. Как показывают исследования, сильные шахматисты компенсируют ограниченные вычислительные способности человеческого мозга частичным поиском среди огромного дерева возможных ходов, руководствуясь при этом критериями выбора достаточно эффективного хода<sup>8</sup>. Искусный шахматист рутинно запоминает большой набор возможных расположений фигур (позиций), а также процедуры использования связей, присутствующих в этих позициях. Но компьютерная шахматная программа опирается не столько на распознавание образов, сколько на широкий поиск среди возможных ходов в соответствии с более жесткими правилами принятия решений. Однако и в том и в другом случае игроки занимаются не “максимизацией” (т. е. вычислением оптимальной стратегии), а нахождением удовлетворительного результата, т. е. поиском достаточно хорошей стратегии.

Кубик Рубика и шахматные алгоритмы служат прекрасными образцами неполного использования имеющейся инфор-

---

\* См. также: Наука и жизнь. 1982. № 2. С. 97—102; 1983. № 5. С. 104—109. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Трахтенброт Б.А. Алгоритмы и вычислительные автоматы. М., 1974. С. 20—22. (Примеч. перев.)

мации. Как мы покажем в следующей главе, когнитивная психология предлагает еще одну “золотую жилу” примеров, показывающих, что полное использование имеющихся данных — скорее редкое исключение, нежели правило. Для человеческого поведения, даже если речь идет об искушенных экономических агентах, оснащенных всей современной информационной техникой, характерно систематически пренебрегать и поступающими чувственными данными, и даже информацией, которая, вообще говоря, поддается осмыслению.

Конкретные исследования в области политики и международных отношений показывают, что решения принимаются не на основе всей доступной информации, а исходя из той ее части, которая актуальна или приемлема с точки зрения уже известных фактов и имеющихся вариантов выбора<sup>9</sup>. Американское командование “знало” об угрозе японского нападения на Перл-Харбор, но, поскольку эта информация не вписывалась в общую оценку военной ситуации, она считалась ошибочной и изымалась из соответствующих докладов. Муж может располагать свидетельствами, указывающими на то, что у жены есть любовник, но ради собственного душевного покоя или сохранения семьи он просто не будет принимать такую информацию во внимание и постарается вообще не думать об этом.

В рассуждениях, фигурирующих в данной книге, центральное место отведено проблеме сложности и обилия чувственных данных, а также ограниченным вычислительным возможностям человеческого мозга как причине, по которой с этой проблемой трудно справиться. В большинстве ортодоксальных изложений информационных проблем экономической науки эта тема сводится к проблеме скудости информации. Более того, неоклассическая теория мейнстрима носит эмпиристский характер в том смысле, что не проводит различий между чувственными данными, информацией и знанием, а кроме того, полагает, что информация, или знание, дается опытом независимо от убеждений, концепций или теорий, которых придерживается наблюдатель. Такой эмпиризм — оборотная сторона рационализма, ибо предполагается, что рациональные расчеты властвуют над человеческим поведением и их можно проводить быстро и без издержек. Мы же, напротив, считаем информацию сложной и разнородной, ее можно познавать и интерпретировать, но обычно она не представлена в форме, поддающейся рациональным расчетам, даже если последние возможны.

### Эмпирическая критика гипотезы максимизации

Бихевиористы и другие авторы продемонстрировали наличие впечатляющего корпуса экспериментальных свидетельств психологической науки, связанных с процессами выбора и принятия решений в условиях неопределенности. Некоторые из этих результатов весьма актуальны для современной полемики в экономической науке и, как представляется, дискредитируют модели поведения, основанные на идее глобальной рациональности. Эти свидетельства, почерпнутые из психологии, показывают, что люди не используют все имеющиеся в их распоряжении факты и не пересматривают свои вероятностные оценки в соответствии с байесовыми ожиданиями, как то предполагают теоретики, а справляются с неопределенностью и риском чисто дилетантскими методами<sup>10</sup>.

Примером такого психологического теста служит эксперимент типа пари (*event-matching experiment*) Фельдмана (Feldman, 1963). Участнику эксперимента показывают один за другим элементы случайной последовательности крестиков и ноликов, в которой крестики составляют 70%, а нолики — всего 30%. Его просят предсказать, каким будет следующий символ, обещая вознаграждение за каждый правильный прогноз. Очевидно, что рациональное поведение заключается в том, чтобы всегда предсказывать крестик, так как при этом гарантированы максимальные шансы на успех.

Однако факты свидетельствуют о том, что люди редко бывают рациональны в таком смысле. Саймон пишет, что ему известны всего два человека, неизменно выбиравшие вариант “крестик”, причем оба — хорошо известные специалисты в области теории игр, с которыми как-то раз провели этот эксперимент (Simon, 1976). Все прочие лица, с которыми имел дело Саймон, действовали так, как если бы данная последовательность была не случайной, а подчинялась определенной схеме, и пытались угадать следующий символ путем экстраполяции этой схемы. При таком угадывании частота выбора крестика или нолика, вероятно, будет пропорциональна частоте их появления в последовательности, т. е. соответственно 70 и 30%. В результате общая точность предсказаний составит 58%, тогда как при предположительно рациональном поведении она была бы равна 70%. В ходе дальнейших экспериментов выяснилось, что люди поступают аналогичным образом даже тогда, когда им сообщают о случайном характере последовательности сим-

волов; они все равно действуют нерационально, пытаясь навязать этим случайным событиям осмысленную схему.

Другой пример — феномен смены предпочтений на противоположные, описанный в работах Lichtenstein and Slovic (1971, 1973). Это может произойти, когда индивидам предлагается выбор между двумя азартными играми, в одной из которых есть высокая вероятность выиграть скромную денежную сумму, а в другой — низкая вероятность выигрыша большой суммы. Безусловно, статистически сравнение этих игр следует проводить путем вычисления их ожидаемых цен, т. е. вероятностей выигрыша, помноженных на его размер. Однако, по имеющимся данным, даже при равенстве ожидаемых цен игр люди, как правило, склонны выбирать первую, т. е. более надежную, игру; вместе с тем, когда их просят упорядочить игры по их цене, они приписывают большую цену игре с более крупной ставкой.

Очевидно, такое поведение противоречит традиционной теории предпочтений и представлению о том, что в ситуациях, сопряженных с риском, люди занимаются последовательной максимизацией. Как показывает обзор последующих экспериментов и дискуссий, приведенный в статье “Slovic and Lichtenstein” (1983), смену предпочтений на противоположные “можно трактовать не как изолированный феномен, а как одно из широкого класса явлений, при которых наблюдается несоответствие моделям предпочтений, обусловленное тем, что при выборе и предпочтениях большую роль играют факторы, связанные с обработкой информации” (Ibid, p. 597).

Кеннет Эрроу с присущими ему непредвзятостью и пытливым умом приводит ряд примеров из реальной экономической жизни, из которых вытекает, что вопреки взглядам многих других экономистов-неоклассиков описанные выше психологические эксперименты не просто представляют собой какие-то крайние экзотические случаи, а отражают явления гораздо более общего характера. Взяв пример из области страхования, Эрроу пишет об удивительном примере из реальной жизни, который

“дал основания для сомнений в справедливости гипотезы ожидаемой полезности. С 1969 г. правительство США предлагало страховку от наводнений по ценам значительно ниже ее действительной ценности, определенной на основе данных страховой статистики. Идя на этот шаг, власти рассчитывали частично распределить во времени расходы на оказание помощи пострадавшим. Согласно традиционной гипотезе неприятия риска любой индивид обязательно должен принимать эту выгодную для него игру, тем более



что альтернативой является возможное разорение. Однако пока правительство не увеличило давление, введя дополнительные стимулы, лишь очень немногие покупали эти страховые полисы. Тщательное исследование Кунройтера (Kunreuther, 1978) не выявило ни одной причины, совместимой с обычными определениями экономической рациональности. Характерно, что те, кто покупал страховку от наводнений, были близко знакомы с другими людьми, которые тоже купили эту страховку. Этот факт мог бы быть принят в качестве объяснения в терминах издержек получения информации, но ведь эту информацию и без того было очень легко получить; ставки же в случае отказа от страхования были столь велики, что такое объяснение едва ли можно считать приемлемым” (Аггов, 1982, р. 2)\*.

Допуская, что такие примеры будут восприниматься как малосущественные исключения из гипотезы рациональности, которая может оказаться полезной применительно к более важным характеристикам экономической жизни, Эрроу ссылается на ряд исследований, посвященных фондовым и фьючерсным рынкам, также противоречащим жестким допущениям о максимизации рациональности в ситуации неопределенности или риска. Он указывает на то, что некоторые явления, часто встречающиеся на рынках ценных бумаг, не вписываются в модель рациональной максимизации. Среди таких явлений — “преувеличенное внимание к текущей информации, которое представляется весьма характерным для фондовых и фьючерсных рынков”; тот факт, что даже опытные и весьма компетентные специалисты порой “склонны игнорировать предшествующую информацию”, которую можно было бы использовать для вычисления байесовых вероятностей; “нечувствительность оценок к размеру выборки”\*\*. По мнению Эрроу, подобные феномены поддаются прямой интерпретации на языке теоретических тезисов, выдвинутых психологами-экспериментаторами Дэниелом Канеманом, Сарой Лихтенштейн, Паулем Словичем и Амосом Тверски для объяснения результатов своих исследований.

При наличии подобных фактов Эрроу считает неубедительным довод, что рациональное поведение в конечном счете восторжествует в результате некоторой разновидности процесса “естественного отбора”. Во-первых, “возможности арбитража

\* См.: Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 82—83. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 86—87. (Примеч. перев.)

ограниченны”, а во-вторых, «если все остальные “иррациональны”, из этого никоим образом не следует, что можно “делать деньги”, просто будучи рациональным, — по крайней мере, в краткосрочном периоде» (Ibid., p. 7)\*. Следовательно, в мире, где действует много “иррациональных” людей, нет причин, по которым “рациональные” деятели непременно выживут, преуспеют и достигнут численного превосходства над всеми прочими.

В заключение Эрроу выражает надежду, что ему “удалось обосновать ту точку зрения, что существенная часть межвременных рынков демонстрирует систематические отклонения от индивидуально рационального поведения и что эти отклонения соответствуют тем эмпирическим данным, которые получены психологами из совершенно иных источников” (Ibid., p. 8)\*\*. По сути он заявляет, что неоклассические исходные предпосылки рациональности, лежавшие в основе всех его работ по теории общего равновесия, следует поставить под сомнение или вообще от них отказаться<sup>11</sup>. Такая бескомпромиссная честность и откровенность нечасто встречаются в истории науки.

### **Анализ критики гипотезы максимизации**

Мы видели, что существуют два направления критики неоклассической гипотезы максимизации. Первое — теоретические рассуждения по поводу факторов сложности, знаний, неопределенности и ограниченного вычислительного потенциала. Такую критику, апеллирующую к “реальным возможностям”, можно найти в работах Шэкла, Боулдинга, Саймона и других авторов, цель которых — показать, что, учитывая проблемы сложности и информации, максимизацию нельзя осуществить, даже если постараться сделать это. Второе направление критики основано на экспериментальных работах в области психологии и свидетельствах других наук. Утверждается, что максимизация — далеко не типичный процесс, а в экономической системе возможно даже преобладание “нерационального” поведения.

Лоренс Боланд приводит аргументы в пользу того, что критиковать гипотезу максимизации бесполезно (Boland, 1981). Он утверждает, что неопределенность и неполнота знания не пре-

\* Там же. С. 88—89. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 89. (Примеч. перев.)

пятствуют максимизирующему поведению; дело в том, что для принятия успешных однозначных решений вовсе не обязательно обладать истинным знанием ситуации. Например, потребитель может думать, что в его распоряжении “наилучший” ассортимент товаров при заданных ограничениях, даже если на самом деле, с его точки зрения, такой ассортимент наилучшим не является, и уже это означает, что он осуществляет максимизацию. Даже при неполной информации и высокой степени неопределенности нельзя считать максимизирующее поведение логически невозможным.

Боланд прав, указывая на то, что не существует индуктивного метода, с помощью которого можно доказать истинность общих эмпирических тезисов, поскольку всегда может обнаружиться не наблюдавшийся ранее случай, противоречащий данному тезису (см. также Boland, 1982). Если учесть эту общую проблему индукции, то максимизация если и произойдет, то по необходимости в условиях неполной информации. Одна лишь ссылка на неопределенность и ограниченное знание не свидетельствует о том, что экономические агенты не осуществляют максимизацию. Таким образом, Боланд приходит к выводу, что апеллирующие к реальным возможностям возражения Шэкла—Хайека—Кейнса против гипотезы максимизации несостоятельны (Boland, 1981, p. 1032).

Однако заметим, что Боланд в своей критике данного подхода рассматривает только тот его аспект, который имеет отношение к неопределенности и ограниченности знания, игнорируя при этом аргументацию, основанную на факторах информационной перегруженности и ограниченности вычислительных возможностей. Последний фактор резко ослабляет (хотя и не опровергает полностью) контрдоводы Боланда, поскольку в данном случае агенты, вероятно, знают, что используют все имеющиеся данные и что впоследствии обнаружится неоптимальность их действий в том или ином смысле. Широко распространенное осознание немаксимизирующего характера собственного поведения подорвало бы контраргументы Боланда. Разумеется, нельзя исключать и противоположный вариант: агент все же продолжает думать, что осуществляет максимизацию. Но в свете приведенной выше аргументации допущение об универсальной максимизации становится еще более сомнительным. Хорошей иллюстрацией тому служат многочисленные шахматисты и любители манипулировать с кубиком Рубика, которые прекрасно понимают, что их действия субоптимальны!

Так же легко расправляется Боланд и с критикой, основанной на психологии и эмпирических данных. Он утверждает, что гипотеза максимизации “неопровержима”, сколько бы эмпирических свидетельств против нее ни приводилось. Например, утверждение, что фирмы не максимизируют прибыли, вовсе не означает, что они не максимизируют что-нибудь другое. Если участники описанного выше эксперимента не выбирают все время “крестик” (т. е. не максимизируют ожидаемое вознаграждение), то отсюда необязательно следует, что они не рациональны. Ведь можно предположить, что их целевая функция включает не только явное денежное вознаграждение, но и нечто иное (например, разнообразие или остроту ощущений). Неоклассическая гипотеза максимизации гласит: “Для любого лица, принимающего решение, существует нечто, подлежащее максимизации”. И этот тезис неопровержим по той причине, что, сколько ни приводи свидетельств, всегда найдется что-нибудь другое, максимизируемое агентами. Таким образом, Боланд приходит к выводу, что данную неоклассическую гипотезу невозможно опровергнуть эмпирическими свидетельствами.

Однако Боланд ясно дает понять, что данная гипотеза нетавтологична, так как можно предположить, что она неверна. “Твердое ядро” всех парадигм и исследовательских программ содержит главные нетавтологические допущения. Максимизация — отличительная черта неоклассической теории, ее фундаментальное допущение. Иммануил Кант, Томас Кун (Kuhn, 1962)\*, Имре Лакатош (Lakatos, 1970)\*\* и другие философы утверждали, что всем наукам приходится использовать “метафизические” допущения, которые “не признают пробного камня опыта” (Kant, 1929, p. 7)\*\*\*. К примеру, основополагающее представление о причине и следствии нельзя ни подтвердить, ни опровергнуть эмпирическим путем, но оно не тавтология. То же самое можно сказать и о гипотезе максимизации.

У таких теоретиков, как Фриц Махлуп (Machlup, 1972), есть стандартный ответ на утверждения о метафизическом характере гипотезы максимизации. Махлуп откровенно называет ее фикцией и отмечает, что в ядре всех наук содержатся тезисы, имеющие аналогичный статус. Объявляя максимизацию “фун-

\* См.: Кун Т. Структура научных революций. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Лакатос И. Фальсификация и методология научных исследовательских программ. М., 1995. (Примеч. перев.)

\*\*\* Кант И. Критика чистого разума. М., 1998. С. 22. (Примеч. перев.)

даментальным допущением”, он цитирует предостережение Джона Стюарта Милля, писавшего, что “ни один из тех, кто занимался политической экономией, не доходил до абсурдного предположения, что человечество на самом деле устроено подобным образом” (Mill, 1844, p. 139). Доводы Махлупа в защиту максимизации сводятся к тому, что эта фикция “полезна и необходима теоретической системе, в которой она применяется” (Machlup, 1972, p. 114). Похоже, налицо порочный круг в том смысле, что данная гипотеза является одним из базисных допущений теоретической системы и поэтому последняя не может без нее обойтись. Обычно при решении вопроса о том, какая фикция полезна, а какая — нет, неоклассическая теория пользуется критерием “наилучших предсказаний” (Friedman, 1953)\*. Если руководствоваться этим критерием, то следует признать, что эмпирические свидетельства отнюдь не подтверждают неоклассическую теорию, зато есть основания считать, что они ставят под сомнение многие ее фундаментальные допущения.

Коль скоро нельзя избежать фикций и метафизики, означает ли это, что мы стоим перед по сути произвольным выбором: либо принять неоклассическую теорию и ее метафизические основы, либо отвергнуть ее и найти другой подход вместе с его собственным метафизическим багажом? Здесь нам Боланд не помощник. Ведь его позиция опасна тем, что, как представляется, нам предлагается методологический абсолютизм Поппера, отвергающий роль эмпирических свидетельств в выборе теории, за исключением ситуации, когда такие свидетельства можно использовать для опровержения некоего тезиса (если этот последний вообще потенциально опровержим). Это означает, что принцип потенциальной опровержимости Карла Поппера можно использовать в целях нигилистического отрицания важных фактов. Как справедливо отмечает Брюс Колдуэлл, “поскольку налицо множество возможных направлений критики, чрезмерный акцент на специфических директивных указаниях Поппера искусственно ограничивает совокупность тех вариантов критики, которые можно считать допустимыми” (Caldwell, 1982, p. 128). Таким образом, Колдуэлл совершенно прав, утверждая, что “предлагаемое Боландом определение критики слишком узко” (Caldwell, 1983, p. 825) и что при оценке теории требуется более широкий подход<sup>12</sup>.

\* Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 20—52. (Примеч. перев.)

Действительно, в соответствии с тезисом Дюэма—Куайна, о котором шла речь в гл. 2, было бы очень трудно опровергнуть какую-либо теорию, пользуясь методикой Поппера. Данный тезис гласит, что мы никогда не можем быть уверены в своей оценке отдельно взятой теории, если будем рассматривать ее изолированно от других, дополнительных гипотез. От наблюдения, которое как будто опровергает данную теорию, всегда можно отделаться поверхностным объяснением, указав на одну из таких гипотез. Так, результат эксперимента, показывающий, что при выборе группы объектов максимизирующее поведение не имело места, всегда можно отклонить, изменив неявное допущение о структуре максимизируемой величины. Всегда можно предположить, что данный субъект на самом деле максимизировал нечто иное.

Именно эту идею отстаивает Боланд, но, похоже, он не признает ее в обобщенном виде, как того требует тезис Дюэма—Куайна. Поэтому разумно задаться вопросом, к чему вся эта шумиха по поводу “бесполезности критики неоклассической гипотезы максимизации”. Если руководствоваться критерием Поппера, то столь же “бесполезно” критиковать монетаризм, теорию общего равновесия, модель IS-LM, теорию Сраффа и экономические теории Маркса и Кейнса! Поэтому Колдуэлл прав, когда заявляет, что для того, чтобы критика вообще стала действенной, ей необходимо выйти за рамки канонов методологии Поппера.

Уместно подчеркнуть, что на самом деле в развитии как естественных, так и социальных наук не наблюдается строгого соответствия попперовской модели, в основе которой лежит принцип потенциальной опровержимости. Об этом (среди прочих авторов) подробно писал Лакатош (Lakatos, 1970)\*. Опровергающими свидетельствами нередко просто пренебрегают, а большее значение зачастую придается другим фактам, имеющим лишь косвенное отношение к изучаемому вопросу. Иногда изменения происходят по причинам, вообще не связанным напрямую ни с какими свидетельствами.

Коль скоро единственным критерием для признания весомости свидетельств служит принцип потенциальной опровержимости, накопление “неудобных” или противоречивых свидетельств необязательно оказывает воздействие на оценку теории или ее развитие. Безусловно, никакая конечная сово-

\* См.: Лакатос И. Указ. соч. (Примеч. перев.)

купность свидетельств не может служить доказательством общих положений теории или преодолеть проблему индукции. И разумеется, никакие наблюдаемые факты не свободны от теории, на всех фактах лежит отпечаток предвзятых мнений наблюдателя, и сами за себя они не говорят. Но это не исключает вопросов о весомости свидетельств, равно как и теоретических соображений, когда речь идет о признании или об отрицании общей гипотезы максимизации. Отвергая грубый эмпиризм, ошибочно полагающий, что факты всегда “говорят сами за себя”, мы не должны вставать и на попперовскую точку зрения, в соответствии с которой факты лишь в особо редких случаях могут считаться убедительными. Информация, которую несут факты, не бывает свободной от предвзятых мнений и теорий; но даже тогда, когда они ничего не опровергают, они оказывают воздействие, и пренебрегать этим воздействием было бы просто глупо.

В истории науки весомые свидетельства сами по себе никогда не являются решающим фактором, но они могут играть важную роль. Эмпирические свидетельства не говорят напрямую, состоятельна конкретная теория или нет, но может оказаться, что они легче “вписываются” в одну теорию, нежели в другую.

Рассмотрим, к примеру, имевшие место в истории споры о том, что является центром Солнечной системы — Земля или Солнце. На геоцентрической теории Птолемея всегда лежало тяжкое бремя ухищрений, к которым приходилось прибегать, чтобы согласовать это воззрение с эмпирическими свидетельствами. И когда на рубеже XVI—XVII вв. ситуация в науке и идеологии начала меняться, мучительная проблема примирения имеющихся данных об орбитах планет с птолемеевской точкой зрения оказала существенную помощь в утверждении гелиоцентрической теории, основоположником которой считается Коперник (см. Koestler, 1959). Таким образом, можно признать, что эмпирические свидетельства сыграли свою роль в отказе от представлений о Земле как центре Вселенной, не отрицая при этом очень важного значения других факторов (как то развитие техники и теоретической физики, а также эволюция религиозных воззрений).

Теперь представим себе на минуту, что на нас снизошла благодать (или обрушилось проклятие) средневекового мышления и мы смотрим на Вселенную глазами Птолемея. Тогда тот факт, что все звезды кажутся нам совершающими из года в год трудноуловимое однообразное круговое движение, на са-

мом деле не опровергает наших представлений о Земле как центре. Действительно, как и неоклассическая гипотеза максимизации, тезис Птолемея о том, что Земля — центр Вселенной, неопровержим. Примечательно, что он никогда не опровергался эмпирическими свидетельствами по методологии Поппера. Да этого и не могло произойти, потому что, как показал Альберт Эйнштейн, основополагающий выбор между системами Птолемея и Коперника является выбором между двумя соперничающими системами координат, причем и та и другая по сути произвольны. А поскольку нет безусловных оснований отвергать выбор любых осей или начала координат, никакие мыслимые свидетельства не покажут, что Земля не расположена в центре Вселенной. В конце концов, картографы не считают свои карты “неверными” на том основании, что из-за вращения Земли точки, которые они отмечают на картах, быстро перемещаются в пространстве; напротив, они пользуются еще более “наивной” системой координат, чем птолемеевская, так как у них Земля вообще неподвижна, и могут даже условиться, что Гринвичская обсерватория находится на одной из координатных осей.

Однако, когда речь идет об углублении и развитии теории, не все системы координат оказываются одинаково полезными или функциональными. Прогресс космологии как науки приближенно измеряется ее способностью к расширению пространственно-временной перспективы, и когда мы вслед за ранними представителями этой науки отрываемся от земной поверхности и рассматриваем Солнечную систему как единое целое, оказывается гораздо легче объяснять движение планет в гелиоцентрической системе координат, нежели с позиций Птолемея. Более того, стоит только снять религиозные и прочие догматические ограничения, как выясняется, что на практике (например, в связи с развитием навигации) объяснение кажущегося годового движения всех звезд по круговым орбитам вращением Земли вокруг Солнца более удобно и правдоподобно, нежели представление о годовых оборотах звезд вокруг Земли.

Еще один пример роли эмпирических свидетельств можно почерпнуть из геологии. В 1910 г. Альфред Вегенер обнаружил свою идею, что материки на поверхности Земли когда-то составляли единый участок суши, а затем постепенно разошлись. На него произвело большое впечатление простое наблюдение, что берега некоторых материков (Африки и Южной Америки) легко стыкуются друг с другом, подобно фрагментам состав-



ной головоломки. Однако такое ясное и надежное свидетельство было проигнорировано, и научное сообщество просто высмеяло Вегенера с его теорией дрейфа материков. Но полвека спустя, после того как было собрано много образцов горных пород и получено много согласующихся с теорией Вегенера данных об их магнетизме, мнение о ней резко изменилось. Имеющиеся свидетельства не опровергают представление о том, что материки неподвижны, и не доказывают, что они расходятся. Но сам факт соответствия между этими данными и идеей дрейфующих материков произвел столь сильное впечатление, что теория Вегенера мгновенно получила признание. То, что раньше считалось маловероятным или даже абсурдным, теперь быстро стало единодушной позицией геологов.

Хотя в экономической науке не следует ожидать столь же быстрой реакции на эмпирические свидетельства (отчасти потому, что в ней идеология играет куда большую роль, нежели в современных естественных науках), такие примеры показывают, что весомые свидетельства, пусть даже их всегда недостаточно и они редко бывают убедительными, могут сыграть существенную роль в смене парадигмы или переоценке теории.

Часто теории принимают или отвергают исходя из операциональных соображений, а вовсе не потому, что одна из них одержала победу над другой по методологическим критериям Поппера. На самом деле критиковать неоклассическую гипотезу максимизации столь же бесполезно, как и птолемеевскую астрономию или тезис о неподвижности материков. Но на практике все три концепции были вытеснены. Как современные навигационные таблицы не рассчитывают исходя из Птолемеевых предпосылок, так и менеджеры, специалисты по рекламе и аналитики рынка обычно не руководствуются допущениями о последовательном упорядочении предпочтений или принципом максимизации результата. На самом деле они склонны полагать, что вкусы можно изменить путем умелого их развития, а также маркетинга и рекламирования “имиджа” продукта. Понятия, которые они находят для себя полезными, не являются ключевыми концепциями неоклассической теории. Эмпирические свидетельства и собственный опыт ориентируют их в другом направлении.

Аргументация, основанная на весомых эмпирических свидетельствах, служит большим подкреплением для критики неоклассической модели. Например, хотя вышеописанный экспе-

римент типа “пари” сам по себе не может опровергнуть идею максимизирующего поведения агентов, он является важным свидетельством, побуждающим теоретика начать рассмотрение такого положения дел, при котором поведение агентов носит иной характер. Напротив, методологический абсолютизм Поппера приводит к полному игнорированию таких результатов. Эмпирические факты не могут опровергнуть неоклассическую гипотезу максимизации, но в совокупности могут поставить (и действительно ставят) под сомнение ее состоятельность и создают стимул для поиска теоретических альтернатив.

Заметим, что эмпирические свидетельства по своей природе не являются чисто психологическими. Здесь уместно рассмотреть пример из сферы политики. Экономист-неоклассик Энтони Даунс, а вскоре вслед за ним Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок внедрили аксиому рационального максимизирующего агента в политологию (Downs, 1957; Buchanan and Tullock, 1962\*). В теоретических моделях этих авторов политические деятели максимизируют свое вознаграждение в виде срока пребывания у власти, а избиратели — свою чистую выгоду. Но здесь неоклассическая теория демократии сталкивается с одной проблемой. Учитывая, что голос одного из тысяч или миллионов индивидов оказывает ничтожно малое влияние на исход выборов, ожидаемая выгода, связанная с ним, вероятно, очень мала. А если вдобавок голосование сопряжено с ощутимыми транспортными и иными издержками, то становится непонятно, почему “рациональные” люди вообще участвуют в выборах. Таким образом, при объяснении одного из основных политических актов у неоклассической теории поведения в сфере политики возникает затруднение, которое иногда называют парадоксом голосования\*\*.

Критикуя позицию Даунса, Стэнли Бенн утверждает, что “от рационального электората следовало бы ожидать полного отсутствия поданных голосов и тем самым быстрого развала всей системы” (Benн, 1976, p. 253). Даунс признает существо-

---

\* См.: Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия: Логические основания конституционной демократии // Бьюкенен Дж.М. Соч. Серия “Нобелевские лауреаты по экономике”. М., 1997. С. 31–207. (Примеч. перев.)

\*\* Обычно термин “парадокс голосования” (*the paradox of voting*), или “парадокс маркиза де Кондорсе”, употребляется применительно к иной ситуации: когда “голосование в соответствии с правилом простого большинства... не сможет дать однозначного выбора из имеющихся альтернатив” (Словарь современной экономической теории Макмиллана. М., 1997. С. 373). (Примеч. перев.)

вание такой проблемы и выдвигает в защиту своей позиции тот аргумент, что, помимо всего прочего людям присуща долгосрочная рациональная заинтересованность в сохранении демократии, поэтому они и участвуют в выборах. Но такой довод не согласуется с его же предыдущим аргументом, что при большом электорате значение одного голоса весьма невелико. По словам Бенна, избиратель “в вопросе о долгосрочных выгодах столь же мало влиятельный агент, как и при решении, какая партия будет правящей” (Ibid.).

Из проблемы Даунса не вытекает однозначного отрицания гипотезы максимизирующего поведения. Факт готовности половины или трех четвертей электората участвовать в президентских или других всеобщих выборах не означает, что эти индивиды не осуществляют максимизацию. Возможно, они извлекают огромную полезность уже из самого акта голосования. Мы не можем доказать, что это не так, но проблема Даунса побуждает нас искать какую-то альтернативную теорию. По утверждению Брайена Барри, «вполне возможно, что как издержки, так и выгоды, сопряженные с голосованием, столь малы, что в этом деле просто нет смысла быть “рациональным”. Таким образом, остается большой простор для проявления привычки, самовыражения, чувства долга и т. д.» (Ваггу, 1970, р. 23). Мы можем оказаться перед выбором между разными теориями, причем не исключено, что некоторые из них неопровержимы в смысле методологии Поппера. Но это не значит, что нам должно быть безразлично, какую теорию взять на вооружение, или что мы должны пренебрегать эмпирическими свидетельствами, если даже они “подогнаны” под теорию или зависимы от нее.

Экономическая наука дает еще ряд хороших примеров существенного влияния эмпирических свидетельств на оценку неоклассической гипотезы максимизации. В своей знаменитой книге по теории фирмы Ричард Сайерт и Джеймс Марч попытались подвергнуть проверке гипотезу “нахождения удовлетворительного результата”, моделируя решения, принимаемые заведующим отделом магазина розничной торговли (Suert and March, 1963, ch. 7). В их модели предполагалось, что если сбыт некоторого товара остается более или менее на прежнем уровне, то и цена этого товара остается прежней. Если же объем сбыта начинает снижаться относительно этого “разумно достаточного” уровня, то цены корректируются. Сайерт и Марч сравнили результаты, полученные с помощью компьютерной мо-

дели этой процедуры принятия решений, с реальными решениями по сбыту, принимавшимися заведующим отделом магазина, и обнаружили, что модель *точно* предсказала около 85% решений по ценам. И хотя это впечатляющее свидетельство не опровергает гипотезу максимизации и не является доказательством правильности модели нахождения удовлетворительного результата, ему следует придавать существенный вес при любом относительно непредвзятом исследовании на переднем крае науки.

Следует отметить, что не все эмпирические свидетельства находятся в строгом и безоговорочном соответствии с бихевиористской моделью. Показательным примером в этом смысле служит описанный выше эксперимент типа “пари”. Другой пример — “парадокс голосования”. Эти примеры требуют более глубокого объяснения, нежели просто апелляция к принципу нахождения удовлетворительного результата. Но хотя эти эмпирические свидетельства могут и не подтверждать данную альтернативную модель, они все же имеют вес как аргументы против неоклассической гипотезы максимизации.

## 4.2. Проблемы, сопряженные со схемой “цели и средства”

### *Цели и средства*

“Рациональный экономический человек” преследует четко поставленные цели, причем между этими целями и средствами их достижения существует отчетливая грань, так что средства не оказывают никакого влияния на цели. Как в неоклассической, так и в австрийской теории процесс формирования или определения целей под воздействием социальных или иных факторов остается за пределами области исследований. Напротив, исключительное внимание уделяется средствам, используемым для достижения заданных целей. Теоретики обеих школ не занимаются объяснением причин, по которым индивид может, например, оказывать предпочтение скоростным автомобилям или дорогой одежде; зато они целиком поглощены теориями, цель которых — дать ответ на вопросы о том, каким путем этот индивид стремится достичь поставленной цели: делает ли он сбережения или же более усердно трудится. Сами цели считаются заданными, но выбор средств их достижения

является предметом внимательного изучения. И неоклассики, и “австрийцы” считают определение целей чем-то экзогенным для их теорий. Однако тем самым игнорируется возможность изменения целей под воздействием выбранных средств. Предполагается лишь простая, однонаправленная причинно-следственная связь. Таким образом, в ортодоксальной теории “цель оправдывает средства”<sup>13</sup>.

Однако для институциональной экономической теории имеет большое значение как раз то, каким образом и в какой степени цели переплетаются со средствами. Хотя часто бывает важно провести различие между целями и средствами, утверждение, что они всегда жестко отделены и независимы друг от друга, является ошибочным и дезориентирующим. Критики “рационального экономического человека”, напротив, совершенно правомерно подчеркивают взаимозависимость целей и средств. Как пишут Марк Луц и Кеннет Лакс, “средства часто воздействуют на цели, а цели становятся ясными лишь ретроспективно. Но и цели могут оказать влияние на средства” (Lutz and Lux, 1979, p. 62). На аналогичных позициях стоят Мартин Холлис и Эдвард Нелл: “Как показывают многочисленные исследования, крупные корпорации редко принимают решения о расширении, диверсификации или слиянии, имея в виду достижение четко поставленных целей. Цели осмысливаются и определяются лишь впоследствии, и к тому времени они зачастую изменяются” (Hollis and Nell, 1975, p. 51). Можно доказать, что и индивиды не всегда твердо стремятся к ясным, конкретным целям и цели индивидов также могут определяться ретроспективно.

В известном смысле столь энергичное стремление ортодоксальной экономической теории проводить разграничение между целями и средствами выглядит странно; ведь в современной экономике существует форма, в которой цели и средства переплетены *in excelsis*\*: деньги. Эта субстанция обретает ценность в основном благодаря тому, что выступает в качестве средства (средства обмена, накопления богатства и т. д.), и все же, как указывал Георг Зиммель, в современном обществе приобретение денег стало самоцелью: “органически присущая деньгам противоречивость в том, что они, будучи абсолютным средством, именно по этой причине становятся для большинства людей абсолютной целью” (Simmel, 1978, p. 232). Таким обра-

\* в высшей степени (лат.). (Примеч. перев.)

зом, в капиталистической экономике деньги — важный и одновременно крайний пример средства, становящегося целью. Однако взаимное проникновение целей и средств не сводится к этому исключительному случаю.

С ортодоксальной точки зрения цели и средства иерархически структурированы — поставленная цель становится средством достижения другой цели. К примеру, моя цель — поспеть на ближайший поезд в город — это просто средство добраться до работы, а работа, в свою очередь, — средство получения личного вознаграждения и т. д. Здесь же, напротив, речь идет о гораздо более глубоких взаимосвязях, когда в процессе достижения цели средства могут изменить саму эту цель. Более того, цели не всегда бывают полностью сформировавшимися и четко сформулированными и часто имеют столь сложную структуру, что выбор средств на основе полной информации невозможен. Эту ограниченность фиксированного иерархического упорядочения средств и целей ясно видел Герберт Саймон: “Структура сознательной мотивации — это, как правило, не единая ветвящаяся иерархия, а сложная паутина или, точнее, беспорядочный набор слабо связанных между собой элементов”. Он приходит к выводу, что “в реальных ситуациях, как правило, невозможно полностью отделить цели от средств” (Simon, 1957b, p. 63—65).

Поскольку в экономической теории мэйнстрима считается, что потребности выражаются фиксированными функциями полезности и предпочтений, она пренебрегает возможными взаимодействиями между целями и средствами, а также формированием потребностей в ходе человеческой деятельности<sup>14</sup>. Кроме того, стабильности фундаментальных допущений уделяется меньше внимания, нежели формальной математической схеме, построенной на их основе.

### **Адаптивные цели**

Важное исследование адаптивных предпочтений содержится в книге Джона Элстера, красноречиво озаглавленной “Кислый виноград” (Elster, 1983a). В этой работе, как и в другой книге того же автора — “Улисс и сирены” (Elster, 1979), ставится под сомнение утилитаристская схема целей и средств, которая служит одной из опор неоклассической теории. Будучи не в состоянии добраться до соблазнительного винограда, лиса заявляет, что он неспелый. Элстер трактует это как сдвиг пред-

почтений вследствие неудавшейся попытки удовлетворить потребность. В данном случае это сдвиг в направлении конечного состояния: предельная полезность для лисы от потребления винограда после изменения предпочтений была бы меньше (или даже отрицательной), чем до неудавшейся попытки. Обратный феномен, когда предпочтения смещаются в противоположном направлении, Элстер характеризует как “контрадаптивные предпочтения”. Ситуации типа “лучше там, где нас нет” и “запретный плод сладок” встречаются сплошь и рядом.

Повседневная жизнь дает нам немало примеров изменения предпочтений после обретения нового опыта. Некто предпочитает городскую жизнь сельской, любит лагерь больше, чем эль\*, но его предпочтения могут измениться после того, как он испробует на опыте альтернативный вариант. Однако все эти примеры можно считать частными случаями общего феномена смены предпочтений посредством “обучения”. Такое поведение вполне адекватно развитой неоклассической модели, в которой доминирующая функция предпочтений связана с выбором на основе полной, а не ограниченной или ошибочной информации.

При анализе этих явлений Элстер задается вопросом: что означает понятие “информированность” в данном контексте? Приводит ли новая ситуация к выявлению “истинных”, ранее скрытых предпочтений или же вызывает глубокие изменения в самих этих предпочтениях? Можно доказать, что если человек ощущает смещение своих предпочтений в пользу сельской жизни или натурального эля, то эти новые предпочтения «базируются на полной информации в том смысле, что в их основе лежит личный опыт, а не “метапредпочтения” данного индивида» (Elster, 1983a, p. 113). А цели, основанные на личном опыте, очевидно, взаимодействуют с применяемыми средствами, которые и служат источником этого опыта. Однако такую аргументацию нельзя считать убедительной. Слишком многое в ней строится на недостаточно разработанной концепции личного опыта как основы предпочтений или целей<sup>15</sup>.

Согласно когнитивистике, не существует восприятия или оценки опыта, независимых от общей схемы мышления и понятийного аппарата наблюдателя; этот тезис получил широкое признание среди философов. Следовательно, если предпочтения адаптивны, то имеет значение именно осмысление опыта, ибо по видимости схожий опыт может восприниматься очень по-разному.

\* Два разных сорта светлого пива. (Примеч. перев.)

Здесь уместно вкратце рассмотреть теорию диссонанса сознания, предложенную и разработанную Леоном Фестингером (Festinger, 1957) и другими учеными. Согласно этой теории, люди, оказавшись перед трудным выбором между альтернативными вариантами образа действий, переосмысливают эти варианты таким образом, чтобы один из них выглядел более приемлемым, чем остальные, и тогда (в перспективе или ретроспективно) выбор представляется им менее затруднительным. Например, эксперименты с детьми, которым предлагался выбор между примерно одинаково привлекательными игрушками, показывают, что выбранная в конце концов игрушка становится для ребенка более привлекательной, нежели все остальные.

Через двадцать с лишним лет после того, как теория диссонанса сознания стала широко применяться в психологии, Джордж Акерлоф и Уильям Диккенс использовали ее в экономической науке (Akerlof and Dickens, 1982). Они предложили модель, в которой предусмотрены не только предпочтения, но и убеждения людей в связи с разными вариантами положения дел. Кроме того, люди в какой-то мере управляют своей системой убеждений; модель допускает, что они принимают во внимание только ту информацию, которая соответствует их убеждениям. Хотя Акерлоф и Диккенс не делают особого акцента на этом аспекте, налицо важный случай неполного использования людьми имеющейся информации. Согласно теории Фестингера, поступая таким образом, люди снижают уровень психологического напряжения и нестабильности. Акерлоф и Диккенс рассматривают ситуацию, когда рабочие, занятые в опасном производстве, адаптируются к риску, внушая себе, что на самом деле их работа неопасна, и поэтому даже вопреки собственным интересам не пользуются оборудованием, предусмотренным техникой безопасности.

Авторы рассматривают возможный вариант присутствия у рабочих "рациональных ожиданий" и осознания рабочими того факта, что их убеждения изменятся после начала работы на опасном производстве. Однако они разумно полагают нереалистичным допущение о том, что люди отдают себе отчет в своих будущих убеждениях и поведении. Действительно, именно потому, что одни лишь эмпирические свидетельства не могут играть решающей роли в опровержении теории, нет оснований полагать, что люди непременно осознают состоятельность или несостоятельность своей системы убеждений и постепенно адап-



тируют последнюю к некоторой “истинной” модели. В общем случае когнитивистика подвергает сомнению неизбежность подобного хода событий и дает объяснение причинам, по которым человек продолжает придерживаться своей системы убеждений даже тогда, когда другие считают ее несостоятельной или абсурдной.

Рассмотрим теперь в свете этого краткого экскурса в когнитивистику выраженную в работах Гэри Беккера точку зрения, что все видимые адаптации предпочтений суть проявления неизменного устойчивого множества метапредпочтений. Если включить в данную модель предпочтения по поводу систем убеждений, то, возможно, видимые предпочтения, согласующиеся с текущей системой убеждений, окажутся несовместимыми с доминирующей функцией предпочтений. Более того, поскольку ключевая информация игнорируется, не возникает необходимости в процессе корректировки в направлении доминирующего множества метапредпочтений. Следовательно, и видимые предпочтения, и метапредпочтения могут оказаться нефункциональными. В этом случае подрывается сама идея постоянной базисной системы предпочтений.

И опять же приведенные выше аргументы не являются убедительным опровержением идеи устойчивой доминирующей функции предпочтений. Но они все же обладают определенным весом и указывают на возможность альтернативного (и, по всей видимости, более правдоподобного) способа интерпретации экономического поведения. При альтернативном подходе предпочтения и цели уже не являются неизменными, они могут адаптироваться применительно к осмыслению личного опыта и изменению убеждений. Однако такая адаптация не всегда бывает постепенной или последовательной, и изменения в общей схеме мышления могут привести к быстрой смене видимых предпочтений или образа жизни. За примерами такого рода не надо далеко ходить: вспомним хотя бы, как интерес к феминистским идеям привел к резкому изменению образа жизни и личных целей женщин, чей горизонт прежде был ограничен детьми и домашним очагом. Такие крутые перемены трудно (хотя, вообще говоря, можно) примирить с фактом существования какого-то одного устойчивого множества метапредпочтений.

Объяснение всего поведения посредством доминирующей функции предпочтений, охватывающей все возможные варианты положения дел и определяющей все варианты выбора в любой момент, представляет собой крайнюю и в высшей сте-

пени спорную позицию. Крайней такая позиция является по причине присущего ей допущения, что функция предпочтений “носит имманентный характер”, а значит, на нее не оказывает никакого воздействия ни богатый жизненный опыт, ни эволюция жизненного уклада и человеческих устремлений. Индивид же остается в неподвижном состоянии, осуществляя свой выбор и свои действия в соответствии с заданным сложным механизмом предпочтений. Нам представляется более правдоподобной другая схема — предпочтения адаптивны и чувствительны к личному опыту индивида.

И все же у неоклассической теории есть причины все более склоняться к более крайней и менее состоятельной позиции. Первая из них носит идеологический характер. Если признать влияние личного опыта на функции предпочтений, то цели индивида уже нельзя полагать неизблемыми, а это, в свою очередь, вызов классическому либерализму и индивидуализму, с которыми неоклассическая теория традиционно ассоциируется. Действительно, это был бы вызов самому ортодоксальному кредо, суть которого в том, что индивид — заданная нетрансформирующаяся и неделимая единица анализа.

Вторая причина заключается в том, что, коль скоро цели перемешаны со средствами, становится еще труднее придерживаться утилитаристской методологии, занимая независимую от системы ценностей позицию. Уже невозможно следовать нормативному подходу к рациональности целей и средств и сводить субъективные ценностные суждения к простой оценке целей. Если “цель больше не оправдывает средства”, то нерушимая граница между позитивной и нормативной экономической наукой обречена на исчезновение.

## РАЦИОНАЛИСТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мы, ученые-гуманитарии, страдаем лобопытной формой умопомешательства. Мы осознаем, что ортодоксальные доктрины экономической, политической и юридической науки покоятся на неявном допущении, что поведение человека подчинено рациональному расчету. Затем мы приходим к пониманию того, что это допущение противоречит реальности. Но оказывается, нам трудно избавиться от старых ошибок, не говоря уже о том, чтобы использовать новое знание.

*Уэсли Митчелл (Mitchell, 1918, p. 161)*

В экономической теории мейнстрима господствует мысль, что всей деятельностью человека управляет рациональный расчет. Более того, предполагается, что у каждого из нас имеется свой механизм, назначающий цену результатам той или иной линии поведения. Примерно так выглядит подход, который Барри Хиндесс окрестил рационалистической концепцией человеческой деятельности, а Джон Стейнбрюнер — аналитической парадигмой (Hindess, 1977c; Steinbruner, 1974). В данной книге мы будем пользоваться первой формулировкой. Общая идея, стоящая за обеими дефинициями, многократно подвергалась критике со стороны не только Хиндесса и Стейнбрюнера, но и многих других теоретиков-социологов<sup>1</sup>.

Можно заметить, что на самом деле с точки зрения неоклассической теории максимизирующее поведение не является результатом сознательного рационального обдумывания, а возникает под воздействием некоего дарвинистского механизма “выживания наиболее приспособленных”. Взять хотя бы знаменитый пример Милтона Фридмана с искусным игроком в бильярд, который не прибегает ни к каким сложным вычислениям, а действует так, “как будто он знает сложные математи-

ческие формулы, которые дают оптимальное направление движения шара, может на глаз определять углы и т. д., описывая взаимное расположение шаров, может молниеносно производить по формулам вычисления и направлять затем шары в направлении, следующем из формул” (Friedman, 1953, p. 21)\*. Фридман считает допущение о способности человека к молниеносным рациональным расчетам оправданным не по причине его реалистичности, а потому, что у опытных игроков был бы “по существу тот же самый результат”<sup>2</sup>.

Далее он продолжает настаивать на том, что опытному бизнесмену необязательно знать и анализировать все функции издержек и доходов фирмы, но у бизнесмена, который действует так, как будто такой анализ был проведен, больше шансов на выживание его фирмы. Как отмечалось в предыдущей главе, эта аргументация в духе “естественного отбора” подверглась сокрушительной критике в работе Winter (1964). Напомним, что основная проблема здесь в том, что не существует специального механизма, с помощью которого можно было бы в течение длительного времени придерживаться такого оптимального поведения (даже если бы по тем или иным причинам удалось его достичь) и распространить его на других агентов.

Для подкрепления гипотезы максимизации необходимо понятие рационального обдумывания; иначе, по-видимому, невозможно объяснить, каким образом можно придерживаться такого поведения в течение длительного времени и привить его другим. Устранение элемента рационального обдумывания из предпосылок максимизирующего поведения лишает неоклассическую теорию какого-либо явного правдоподобного механизма, призванного объяснить предполагаемую длительную приверженность фирмы максимизирующему поведению или его перенос от одной фирмы к другой. Можно доказать, что вся “эволюционная” аргументация в пользу гипотезы максимизации обязательно должна опираться на рационалистическую концепцию человеческой деятельности.

Далее, как уже отмечалось, основанные на принципе “естественного отбора” доводы в пользу максимизации без рационального расчета неприложимы к варианту потребителя, поскольку в отличие от фирм люди, не прибегающие к максимизации, необязательно умирают и уходят из экономической

---

\* См.: Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 34. (Примеч. перев.)

жизни. Так что действительно имеет смысл задаться вопросом: что произойдет с неоклассической теорией, если изъять из нее идею рационального обдумывания?

Если предположить, что рациональное обдумывание чуждо “неоклассическим” экономическим агентам, то последние не могут быть субъектами выбора в полном смысле слова, потому что не осуществляют свой выбор, основываясь на каких-либо сознательных расчетах и соображениях. Полный смысл слова “выбор” — это нечто большее, нежели решение, принимаемое автоматически или в силу привычки. Таким образом, какое бы то ни было отрицание ключевой роли рационального обдумывания в неоклассической теории означает снижение значимости концепции выбора, которая традиционно занимает весьма почетное место в этой школе экономической мысли.

Приведенные выше рассуждения служат оправданием нашей точки зрения на сильную приверженность (явную или неявную) неоклассической теории концепции “экономического человека” как *de facto* рационального вычислительного автомата. Возможно, кое-кто склонен отрицать неизбежность такого представления и тем самым утверждать, что у неоклассической теории нет никаких притязаний на то, чтобы полностью охватить идею выбора. Но такой теоретик должен либо предложить другой механизм переноса максимизирующего поведения с одной фирмы на другую, либо отказаться от “эволюционной” аргументации в поддержку гипотезы максимизации. Предоставим ему сформулировать свою позицию и действовать в соответствии с ней; все, о чем мы будем говорить в этой главе, имеет отношение не к нему, а к сторонникам других подходов.

В неоклассической теории рациональный расчет охватывает все значимые переменные. Важно отметить, что с точки зрения этой теории не имеет значения, является ли выбирающий субъект человеком, компьютером или автоматом. В общем случае предполагается, что уровень “сознательности” рациональных расчетов у мыслящего человека такой же, как у запрограммированного компьютера. Ключевой момент заключается в том, что эти расчеты охватывают все переменные, от которых зависит максимизация некоторой скалярной величины (например, полезности или прибыли).

Напротив, бихевиористская модель содержит не скалярную функцию, как в неоклассическом варианте, а вектор выигрышей (см., напр., Simon, 1957a). Более того, область значений каждой координаты бихевиористского вектора выигрышей

сводится к ограниченному числу исходов (например, удовлетворительный или неудовлетворительный), а не распространяется на всю числовую ось или порядковую шкалу. Предполагается, что мы действуем, имея в виду заданные цели, но при этом проверяем результаты своей деятельности до тех пор, пока не будет достигнута приемлемая комбинация ("удовлетворительный результат"), а не вовлекаемся в непрерывный процесс сопоставления результатов, как в неоклассической схеме.

Однако в бихевиористской модели, как и в неоклассической, по-прежнему предполагается, что в центре внимания агентов некая совокупность возможных результатов экономической стратегии, подчиненной рациональным расчетам в той или иной форме. В бихевиористской модели рациональность "ограничена", но это все же просчитанная рациональность, которая в соответствии с данной теорией диктует большую часть поступков людей. И хотя ведущий бихевиорист Герберт Саймон подверг неоклассическую концепцию рациональности мощной критике, некоторые версии бихевиористской альтернативы не так уж сильно отклоняются от этой ортодоксальной модели. Движущей силой действий людей по-прежнему остается рассудок, и рассуждения индивида суть сознательные логические выводы из его исходных предпосылок или имеющихся в его распоряжении знаний. Несмотря на то что Саймон глубоко осознавал ограниченность вычислительного потенциала человеческого разума и сложность информации, которую приходится обрабатывать, поведение в его трактовке продолжает руководствоваться результатами напряженного рационального обдумывания. Таким образом, хотя бихевиоризм знаменует собой важный шаг вперед по сравнению с неоклассической теорией, его нельзя считать безусловным вызовом рационалистической концепции.

Представители австрийской школы не признают никакой детерминированной модели человеческого поведения. Они осознают, что процесс оценки итогов стратегии носит субъективный, сложный и в известной мере случайный характер, и тем не менее полагают, что человеческая деятельность является результатом доводов рассудка<sup>3</sup>. Поэтому примечательно, что, бросая в той или иной степени вызов неоклассической парадигме, ни бихевиористская, ни австрийская теории не отказываются от рационалистической концепции деятельности в ее общей форме.

Следует подчеркнуть: из той критики, к которой мы здесь приступаем, не следует, что доводы рассудка вообще не могут служить мотивацией или руководством для каких-либо действий. Мы просто отвергаем представление, что в основе всех значимых поступков людей лежит главным образом рациональный расчет. Утверждается, что существует большой класс действий, актуальных для экономической науки, источники которых имеют иную природу. Соответственно возникает необходимость в разработке такой теории человеческой деятельности, которая не опиралась бы существенно или тем более исключительно на рационалистические механизмы и предпосылки.

Для этой цели следует использовать аргументацию, почерпнутую из методологической, психологической, социологической и иной литературы. Тем экономистам, которые с такой литературой незнакомы, следует понять, что эти аргументы не связаны с какой-то эксцентричной точкой зрения или с позицией узкой группы лиц. Общеизвестно, что данный круг вопросов является предметом многочисленных дискуссий. Но большинство авторов публикаций по данной тематике почти наверняка отказываются принять на вооружение рационалистическую концепцию человеческой деятельности вообще и методологию и предпосылки неоклассической экономической теории в частности.

## 5.1. Исходные позиции критики

### *Первые критические выступления*

Прецеденты столь непопулярных ныне сомнений в правомерности рационалистической концепции человеческой деятельности имели место в среде экономистов прошлого. Так, Торстейн Веблен подверг критике воззрение на человеческое поведение как на “рациональную реакцию на затруднительное положение, в которое поставлен род человеческий” (Veblen, 1909). Взгляды его последователя Уэсли Митчелла отражены в цитате, служащей эпиграфом к данной главе. Однако рационалистическую концепцию отрицали не только представители институционалистской школы.

Еще один прецедент можно найти в трудах экономиста-неоклассика и социолога Вильфредо Парето. Он написал целый том на тему так называемого нелогичного поведения, которое

Парето определяет как поведение, характеризующееся отсутствием логической связи между целью и средствами (Pareto, 1935, vol. I, p. 77). Понятие “логичных” действий в терминологии Парето более или менее эквивалентно тому, что в современной литературе именуется рациональным соответствием целей и средств. А под “нелогичным” поведением имеются в виду “многочисленные действия, которые даже в наши дни большая часть цивилизованных людей совершает инстинктивно, механически, в силу привычки” (Ibid., p. 83). Несмотря на убежденность в том, что “действия, являющиеся объектом изучения в политической экономии... чаще всего относятся к классу логичных” (Ibid., p. 78), Парето отмечает в своем “Учебнике политической экономии”, что в реальной жизни “почти всегда имеет место сочетание” логичных и нелогичных действий (Pareto, 1971, p. 30).

Таким образом, неоклассическая теория в варианте Парето в отличие от современной неоклассики не претендует на почти универсальную приложимость к социальным явлениям. С точки зрения Парето, рационалистическая концепция человеческой деятельности применима лишь к ограниченному, хотя и важному классу человеческого поведения. Современная же неоклассическая теория (напр., Becker, 1976), напротив, склонна признавать все меньше и меньше подобных ограничений и, вооружившись рационалистической концепцией человеческой деятельности, претендует на приложимость к исключительно широкому многообразию поступков людей (см., напр., Becker, 1976).

Гораздо более осторожной является бихевиористская позиция. В одной из ранних работ Саймон пишет: “Утверждение, что люди всегда или чаще всего рациональны... решительно опровергается современными достижениями в области психологии и социологии” (Simon, 1957b, p. 61—62). Саймон — один из тех весьма немногих современных экономистов, которые серьезно отнеслись к этим достижениям; и все же, несмотря на приведенное замечание, бихевиористские модели человеческой деятельности можно лишь в ограниченной степени трактовать как вызов рационалистической концепции. Но если бы большинство экономистов стало относиться к данной концепции столь же скептически, как Саймон, Парето, Митчелл и Веблен, то наша научная дисциплина сделала бы большой шаг вперед. К сожалению, в настоящее время в экономической на-



уже из года в год наблюдается все более ощутимый сдвиг в противоположном направлении.

Мы выдвигаем против рационалистической концепции человеческой деятельности следующие аргументы: во-первых, она методологически непоследовательна; во-вторых, она непродуманна в психологическом аспекте; в третьих, она игнорирует позитивные результаты, полученные в других социальных науках, особенно в социологии и политологии. В некоторых из этих доводов делается акцент на проблемах обработки больших объемов сложной информации человеческим мозгом и на невозможности всеобъемлющего рационального расчета, дающего комплексный результат ценностного характера.

### **Рассудок и рассуждения**

В соответствии с рационалистической концепцией человеческое поведение управляется преимущественно рассудком. Но мало кто задается вопросом: а что представляет собой действие, осуществляемое рассудком? Если речь идет о целеустремленной деятельности, то что можно сказать о таком действии, как обдумывание цели или рассуждения по поводу цели? Рассуждение само по себе является действием, причем действием, тесно связанным с другими формами практической деятельности. Но как объяснить действия на языке рассуждений, если эти последние сами являются действиями? Соображения, которые являются результатом акта рассуждения, в свою очередь должны быть обоснованы какими-то соображениями. А эти соображения второго порядка должны формироваться на основе соображений третьего порядка и т. д. Чтобы остановить этот потенциально бесконечный обратный логический ход мысли, необходимо существование совокупности соображений, не сформированных никакими рассуждениями. Таким образом, приверженцы рационалистической концепции деятельности оказываются перед дилеммой: либо признать возможность действий, вообще говоря, не управляемых рассудком, либо предположить нерациональность самих рассуждений в том смысле, что они не управляются рассудком. Как та, так и другая альтернатива несовместима с рационалистической концепцией человеческой деятельности.

Хиндесс обращается к проблеме логической непоследовательности и ошибок, присущих человеческому разуму, и по-

казывает, что рационалистическая концепция деятельности исключает возможность внутреннего логического противоречия в рассуждениях (Hindess, 1977a, с). Существование такого противоречия было бы несовместимо с рационалистическими стандартами и исходными предпосылками. «Рационалистическую концепцию “технологии” рассуждений нельзя защищать, не отрицая самой возможности противоречия в рассуждениях. ...Коль скоро допускается возможность противоречия, рассуждение уже нельзя считать продуктом *рационалистических* механизмов» (Hindess, 1977с, р. 218—219). Далее, Хиндесс показывает, что не решает проблему и попытка справиться с логической непоследовательностью или ошибкой с помощью допущения о существовании правила принятия решений более высокого уровня, “уточняющего условия, при которых можно добиться, чтобы каждое из правил приводило к желаемому результату” (Hindess, 1977a, р. 176). Такое “суперправило” должно исключать любые элементы непоследовательности или ошибки, присутствующие в нем самом, иначе оно окажется за пределами рациональной сферы.

Таким образом, приходится признать, что некоторые поступки не подчиняются доводам рассудка. Это суждение относится не только к алогичным действиям. Действительно, можно ожидать, что значительная доля нерациональности присуща таким действиям, которые могут не иметь тесной связи с мыслительным процессом. Но важно отметить, что для рационалистической концепции деятельности эта проблема возникает тогда, когда эту концепцию начинают применять к рассуждениям, т. е. к действиям того же уровня, что и сам мыслительный процесс.

Рационалистическая концепция делит общественное бытие на две части. Она постулирует существование “сферы идей (ценностей, представлений, смыслов), сферы природы и механизма воплощения идей в сфере природы, а именно человеческой деятельности” (Hindess, 1977a, р. 162). Чтобы избежать внутренних противоречий, саму рационалистическую концепцию деятельности нельзя прилагать к сфере идей. Как это ни парадоксально, рационалистическая концепция неприменима к той области, из которой произошла; ее можно прилагать только к деятельности в природном или материальном мире.

В основе рационалистической концепции человеческой деятельности лежит некая “дуалистическая философия” (Von Mises,

1957, р. 1)\*, грубо, в декартовском духе проводящая четкую грань между природным миром и сферой человеческого мышления. Однако при этом данная концепция впадает во внутреннее противоречие, устранить которое, похоже, невозможно.

### **Возможная реакция рационалистов**

В ответ на критику рационалисты возможно согласятся признать, что рационалистическая концепция деятельности не может относиться к деятельности разума; но что касается всех прочих действий, “любая деятельность, отличная от акта рассуждения, рациональна. Последний же является особым случаем”. Либо же можно так переопределить значение слов, что рассуждение перестанет быть действием (актом). Такого рода ответы снимают одну из проблем, связанных с логической непоследовательностью безоговорочной рационалистической позиции, сама же оспариваемая идея при этом якобы остается незыблемой.

Однако и в таком смягченном виде рационалистическая концепция человеческой деятельности уязвима для жесткой критики. Данная версия концепции все же не может допустить возможности логической непоследовательности соображений, предположительно связанных с некой совокупностью действий. Это не тривиальный вопрос. Человеческая деятельность настолько сложна и разнообразна, что для ее объяснения в рационалистических терминах потребовалось бы целое множество взаимосвязанных соображений. По зрелом размышлении мы приходим к выводу, что в тех известных случаях, когда мы *действительно* поступаем, руководствуясь сознательными соображениями, наши мотивы, как правило, сложны и подчинены многим связанным между собой умозаключениям или условиям. Очень редко бывает, что мы делаем *A* с целью достичь *B*. Гораздо чаще мы делаем  $X+Y+Z$ , чтобы добиться *P* или *Q*, а эти последние могут привести либо к *I* или *J*, либо к *S* или *T*, что, в свою очередь, приводит к другим целям, причем между многими из этих переменных существует сложная паутина взаимных связей. Было бы весьма рискованно предполагать, что вся эта сеть соображений логически последовательна и свободна от противоречий и нарушений транзитивности. Тот

---

\* См.: Мизес Л. фон. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции. М., 2001. С. 13. (Примеч. перев.)

факт, что мы поступаем рационально и логически последовательно, означал бы, что мы не только отдаем себе полный отчет в своих целях и адекватных средствах их достижения, но еще и действуем подобно гигантскому компьютеру, непрерывно осуществляющему проверку и мониторинг многочисленных сложных соображений, которыми мы руководствуемся в своих действиях.

Как и при любой организации, существующей в реальном мире, решения действовать следует распределить по категориям и рассматривать на нескольких дискретных уровнях. Для индивидов крупные стратегические решения (работа, место жительства, женитьба, дети) принимаются на верхнем уровне, но при этом неизбежно без полного рассмотрения в деталях всех возможных последствий. Учитывая сложности, сопутствующие принятию таких решений, даже при ограниченном объеме имеющейся информации невозможно логически вывести все следствия. Принятие решений на нижнем уровне (чем позавтракать, посмотреть ли телевизор или сходить в ресторан) носит скорее "тактический", нежели стратегический, характер. Мир настолько сложен, что люди, подобно организациям, вынуждены вносить в процессы принятия решений некоторую степень иерархичности. При любом реально доступном объеме актуальной информации немыслима сама возможность рассмотрения всех тех последствий, которые будет иметь решение, принятое на верхнем уровне, для нижнего уровня. Таким образом, мы не в состоянии полностью предусмотреть или воспринять логически последовательный ряд соображений, которые можно увязать со всеми нашими поступками.

Как предполагается в лексикографической модели выбора, даже отбор одного продукта осуществляется после рассмотрения ряда иерархически упорядоченных качественных признаков<sup>4</sup>. При покупке автомобиля мы прежде всего решаем, соответствует ли он определенным минимальным критериям вместительности. Если да, то мы интересуемся тем, сколько он потребляет бензина. Если ответ нас устраивает, мы можем рассмотреть вопрос о его потенциальной надежности и т. д. Такая процедура выбора, пожалуй, выглядит вполне реалистичной, но она несовместима с полным и логически последовательным упорядочением предпочтений. В лексикографической модели люди непрерывно принимают решения по поводу относительной ценности для них всех качеств благ так, чтобы выигрыш в одном аспекте компенсировал потерю в другом. В любой конк-

ретный момент одни качества благ принимаются во внимание, другими пренебрегают. Если два блага в корне отличаются друг от друга по своим характеристикам, то либо возможности выбора между ними ограничены, либо вообще выбирать не приходится. Например, человеку, которого мучит жажда, никакое количество бриллиантов не может скомпенсировать отсутствия воды.

Еще более очевидной становится необходимость внесения некоторой иерархической упорядоченности в процедуру принятия решений при переходе от выбора между качественными признаками благ к выбору между самими благами и между разными видами деятельности. Даже если мы действительно припишем рациональные соображения всем нашим поступкам, вряд ли эти соображения образуют логически последовательную целостность без “швов”. Уже сама сложность процесса принятия решений исключает возможность подобного результата.

Однако мы могли бы принять иерархическую модель принятия решений (типа некоего варианта лексикографического выбора), не отказываясь от модифицированной версии рационалистической концепции деятельности. Даже если в целом соображения, которыми мы руководствуемся, логически не последовательны, мы все же можем действовать исходя из логически последовательных соображений, принимая решения на каком-то одном уровне. Тем не менее, взяв на вооружение иерархическую модель принятия решений, мы можем открыть некий ящик Пандоры. Чтобы осознать это, мы должны задаться вопросом: почему вообще следует начинать с рассмотрения иерархического подхода? Прежде всего один из наиболее убедительных доводов в пользу такого подхода связан с ограниченными вычислительными способностями человеческого мозга. В нашем исключительно сложном мире мы не можем постоянно заниматься сопоставлением всех вариантов выбора, как того требует неоклассическая модель. Даже если бы мы располагали всей актуальной информацией, мы не смогли бы провести полный рациональный расчет вероятных выигрышей при выборе каждого из этих вариантов. Иерархический процесс принятия решений представляется средством, позволяющим справляться с подобными сложностями путем соотнесения разных типов решений и деятельности с различными уровнями обдумывания.

Но если проблема сложности действительно так трудна, как это здесь предполагается, то сомнительно, что с помощью многоуровневой иерархии можно преодолеть ограниченность

вычислительных возможностей человеческого разума, оставаясь в рамках рационалистической концепции деятельности. Даже если бы нам удалось представить процесс принятия решений в виде некой структурированной системы, рационалистическая концепция потребовала бы, чтобы каждому “ярусу” этого процесса соответствовал определенный уровень полностью сознательного обдумывания. Мы избавились бы от требования приводить все решения к целостной и логически последовательной схеме, однако от нас по-прежнему требовалось бы контролировать процесс принятия решений и доводить его до конца на всех уровнях иерархии. Но и такая задача не может не внушать ужас.

Психологи утверждают, что разум и тело могут справиться с этой проблемой, но только с помощью бессознательных и полусознательных психических процессов. Действительно, психическая энергия, определяющая человеческую деятельность, обладает сложной иерархической структурой, но она не поддается в полной мере сознательному осмыслению. Именно к этой ключевой теме мы сейчас обратимся.

## 5.2. Познание и иерархия разума

### *Бессознательные процессы*

Неоклассическая экономическая теория не проводит никаких разграничений между действиями, являющимися результатом полностью сознательного обдумывания, и теми, которые таковыми не являются. У всех действий одинаковый уровень запрограммированности в соответствии с заданными функциями предпочтений или полезности. Аналогичную ошибку совершает и австрийская школа, которая исходит из допущения, что все значимые действия являются результатом планирования и обдумывания на одинаковом уровне сознания. Соответственно и у той и у другой школы экономической мысли преобладает недифференцированное понятие о человеческой психике. При таком подходе не учитываются ни теория Зигмунда Фрейда, ни многообразные открытия в психологической науке, сделанные после его смерти.

Небольшой, но значимый прогресс в этом аспекте делает бихевиористский подход. Например, в одной из своих работ Саймон признает существование и функции бессознательных

привычек как фактора человеческой деятельности (Simon, 1957b, p. 88). Но трудно понять, каким образом привычки или вообще бессознательные действия могут играть заметную роль в формальной бихевиористской теории, в основе которой лежит представление об “ограниченной” рациональности, т. е. об определенном типе рационального процесса принятия решений. По определению не предполагается, что по ходу привычных действий артикулируются *какие бы то ни было* цели, будь то максимизация или достижение удовлетворительного результата. Можно утверждать, что привычные действия — это просто повторение действий, совершенных ранее на основании определенного ограниченно-рационального расчета. Но трактовать их как повторение полностью рациональных решений равносильно частичному приуменьшению той роли, которую играют привычки в самих этих действиях<sup>5</sup>.

Несмотря на частые заявления о ценности и значимости психологии для бихевиористской и австрийской школы, а также (в известной мере) и для неоклассической экономической теории, мы находим мало упоминаний о возможности бессознательных субрациональных процессов в среде экономистов<sup>6</sup>.

Безусловно, именно Фрейд сделал общим достоянием понятие бессознательного. Однако для того чтобы воспользоваться этой идеей, нам нет необходимости стесняться себя рамками его теоретической схемы. Многое в теории Фрейда небезосновательно вызывает скептическое отношение. Но было бы неразумно и слепо полностью игнорировать те революционные изменения, которые фрейдистский анализ внес в наше понимание самих себя. Фундаментальная идея, что в человеческом мозгу функционируют процессы, не являющиеся полностью сознательными или мыслительными, имеет следствия, далеко выходящие за пределы собственно фрейдистской доктрины. Действительно, идея бессознательной или подсознательной психической деятельности находит широкое признание у всех ученых, за исключением бихевиористских и “экспериментальных” психологов, у которых крайне неодобрительная реакция на такие понятия, как “сознание”. За пределами экономической науки эта идея уже стала самоочевидной.

Нетрудно найти одну из причин, по которым экономисты не сумели воспринять это новшество в психологии XX в. Фрейд и постфрейдисты утверждают, что наши действия не полностью определяются рациональным расчетом или сознательным обдумыванием. Попросту говоря, такая идея бросает вызов

широко распространенной в экономической науке предпосылке, что мы хозяева своей судьбы. Если у нас нет полного суверенитета над собственной психической деятельностью, то о каком “потребительском суверенитете” над экономикой может идти речь? Можно ли считать согласованный контракт между двумя агентами адекватным выражением их запросов, если он отчасти порожден мотивами и устремлениями, которые не являются полностью сознательными? Под угрозой оказывается центральная идея незыблемости индивидуального суждения. Постфрейдистская теория подрывает часть главных либеральных предпосылок XIX в., с которыми экономическая теория мейнстрима так жаждет сохранить неразрывную связь.

Однако общеизвестно, что совсем иное представление о поведении потребителя преобладает в мире рекламы. Здесь апеллируют не столько к рассудку, сколько к трудноуловимой символической значимости имиджа продукта. Для полноты эффекта эксплуатируется и секс, и стремление к роскоши, и беспокорство, и эскапизм (бегство от жизни), и зависть. Исследования показывают, что люди, заявляющие, что на них такая техника рекламы не оказывает воздействия, тем не менее не свободны от ее влияния и, более того, часто “логически” обосновывают свой выбор задним числом (Garfinkel, 1967, p. 113—114). Другие исследования приводят к заключению, что во многих случаях покупка не является результатом обдуманного решения потребителя даже тогда, когда он впервые приобретает данный конкретный продукт (Olshansky and Granbois, 1979). Анализ рекламы и процесса покупки стал плодородной почвой для психолога-фрейдиста, семиолога, антрополога и социолога, занимающегося проблемами культуры. Но экономическая теория мейнстрима с ее навязчивой идеей рационального выбора мало что может здесь предложить. Для нее предпочтительнее вера в воображаемый мир, где царит классическая либеральная теория.

### **Когнитивистика**

Основополагающее представление бессознательной психической деятельности имеет исключительно важное значение для когнитивной психологии. Так, например, рассмотрим восприятие какого-нибудь объекта, скажем, летящего по небу. Наши глаза без всякого плана или намерения воспринимают чувствен-



ные данные, и наш разум осознает нечто, отличающееся по цвету от общего фона, причем это нечто перемещается и его видимая форма меняется. Вначале мы не имеем представления о том, что это за объект, но его идентификация необязательно становится предметом наших размышлений, как это имело бы место в варианте психической деятельности более высокого уровня.

Обычно для распознавания объекта нам достаточно доли секунды, и мы обходимся без полноценного сознательного обдумывания. За это время мозг успевает обработать огромное количество чувственных данных, воспринятых глазами. Хотя объем информации, измеренный в двоичных “битах” или еще как-нибудь, действительно колоссальный, его недостаточно для того, чтобы сообщить нам, что это за объект и что он делает. Чтобы выработать суждение о скорости, размерах и форме объекта, мозг должен произвести сложные мыслительные операции. Не прибегая к сознательному рациональному расчету, он пытается установить тип воспринятого объекта посредством поиска в своей понятийной памяти. Так мы распознаем, что данный объект — летящая птица. Мы постоянно осуществляем мыслительные операции подобного рода, совершая при этом весьма сложную и в значительной степени бессознательную обработку обширной информации.

Лишь в исключительных случаях наш бессознательный разум не в состоянии выработать твердое решение, и нам приходится размышлять о характере объекта. Даже тогда, когда чувственные данные допускают неоднозначное толкование, как в случае знаменитых хитро придуманных оптических иллюзий, наш разум не всегда сознательно обдумывает вопрос о том, что изображено на картине: одна ваза или два человеческих лица. Пристально разглядывая изображение, мы можем просто попеременно воспринимать то одну его интерпретацию, то другую.

В когнитивистике рассуждения типа нижеследующего уже стали общим местом:

“Поступающая от внешнего раздражителя информация ставит нас лицом к лицу с бесконечно сложной Вселенной. Если бы у нас были только органы чувств, нас бы поработила уникальность каждого предмета, события или связи. Но формирование *понятий* переводит хаотическую смесь сенсорных раздражителей на язык, подающийся управлению. Этот процесс преобразует наше знание: необозримое множество ощущений превращается в ограниченное число единиц информации. Мы учимся обращать внима-

ние на одни характеристики предмета и пренебрегать другими. Некоторые качественные признаки выделяются из общей совокупности ощущений и сопоставляются с признаками, выделенными из других ощущений” (Spradley, 1972, p. 9—10).

Это перекликается с классической работой Ульрика Нейсера “Когнитивная психология” и ее “центральный тезисом: как зрительное и слуховое восприятие, так и запоминание суть акты интерпретации” (Neisser, 1967, p. 10), а также с работой Жана Пьяже, который утверждает, что в конечном счете “относительная адекватность любого способа восприятия любого объекта зависит от процесса интерпретации, а не от непосредственного контакта” (Piaget, 1969, p. 365).

Когнитивистика показывает, что реакцией разума на получаемые им многочисленные чувственные данные является работа по уменьшению неопределенности на понятийном уровне и придание какого-то смысла и значения “хаотической смеси” раздражителей. Вообще говоря, мы сталкиваемся одновременно и с проблемой недостатка информации, и с проблемой ее избытка. Этот кажущийся парадокс возникает из-за того, что мы обладаем слишком большим количеством чувственных данных, чтобы мозг был в состоянии обработать их в одночасье и слишком малым объемом той информации, которая важна для принятия решений. Иными словами, речь идет о проблеме обладания слишком многими данными и слишком малым знанием.

Невозможно обработать все поступающие чувственные данные посредством рациональных сознательных расчетов. По крайней мере на уровне мышления мы используем всю имеющуюся информацию далеко не лучшим образом и не прилагаем слишком особых усилий для ее обдумывания. Важнейшим этапом является формирование понятий, основанных на нашем прошлом опыте, с целью распределения чувственных данных по категориям и придания им смысла. С учетом приведенных соображений модели ортодоксальных экономистов, в основе которых лежит идея рационального расчета, не могут иметь универсального применения. Как отмечает Стейнбрунер, обсуждая речевое восприятие, “здесь действие оставляет далеко позади все, что можно осуществить путем явных сознательных вычислений даже с применением самых крупных и совершенных компьютеров, и, безусловно, данный процесс протекает неосознанно, без сознательной направленности” (Steinbruner, 1974,

р. 93). Действительно, такие сложные “расчеты” возможны именно благодаря рутинизации мыслительных процессов и отсутствию полной информированности<sup>7</sup>.

Даже в тех случаях, когда чувственное восприятие имеет относительно несложный характер, как, например, восприятие расположения фигур на шахматной доске или конфигурации кубика Рубика, не всегда можно рационально рассчитать все альтернативные варианты и выбрать оптимальный образ действий. Как отмечается в работе Heineg (1983) и в предыдущей главе данной книги, обычно имеет место разрыв между степенью трудности проблемы принятия решений и способностью индивида справиться с этой проблемой. Даже тогда, когда объем информации невелик, она может носить сложный, разветвленный характер и глобальный рациональный расчет опять же окажется невозможен. Проблемы, сопряженные с относительно малым объемом информации, все же не свободны от мыслительных или интерпретационных процессов, так что и в этих случаях мы осуществляем выбор или действуем, опираясь на конвенции и рутины.

### **Множественность уровней сознания**

У всех школ постфрейдистской психологии есть один общий элемент: человеческое сознание не функционирует на одном в каком-то смысле рациональном уровне. Фрейд по сути делит разум между сознательным и бессознательным. Однако Артур Кестлер и другие авторы предлагают более сложное разграничение.

«В нашем привычном образе мыслей глубоко укоренена декартовская традиция отождествления “разума” с “сознательным мышлением”; она постоянно заставляет нас забывать очевидный, тривиальный факт, что сознание следует трактовать не по принципу “все или ничего”, а как *вопрос степени*. Существует непрерывная шкала градаций — от бессознательного состояния после удара по голове, через ограниченные формы сознания во сне без сновидений, в сновидении, во сне наяву, в дремотном состоянии, при эпилептическом автоматизме и т. д. вплоть до ясного бодрствующего сознания после пробуждения» (Koestler, 1967, p. 238).

На Кестлера, как и на многих других, оказала влияние теория систем, и он использовал ее концепцию структурированной иерархии механизмов управления<sup>8</sup>. Ряд психологов и сис-

темных теоретиков успешно применили эту концепцию к человеческому разуму<sup>9</sup>. Но независимо от подхода доводы в пользу многоуровневой иерархической структуры человеческого разума неотразимы. Споры о том, является ли “экономический человек” полностью рациональным или вообще нерациональным субъектом, создают ложную дихотомию. Одушевленные агенты одновременно и рациональны и нерациональны.

На высших уровнях сознания и мышления мы действительно совершаем рациональные вычисления в ограниченном объеме и на их основе строим планы будущих действий. Но, как отмечает Джон Сирль, “широко распространенная ошибка заключается в предположении, что все преднамеренные действия являются результатом каких-то размышлений, что им предшествует цепь практических рассуждений”. Например, такие действия, как обыденные разговоры, не всегда бывают продуманными. “В таких случаях действительно имеет место намерение, но оно не формируется заранее, до начала самого действия”, и Сирль называет его “намерением в процессе деятельности” (Searle, 1984, p. 65). Вообще работы Сирля (Searle 1983, 1984) дистанцируются и от бихевиористской, и от механистической концепции разума. В них нет ошибочного допущения о едином, недифференцированном уровне сознания и намеренности действий.

“Намерение в процессе деятельности” — понятие того же (или чуть более высокого) уровня, что и “практическое сознание”, как его определяет и широко использует Энтони Гидденс: «Практическое сознание состоит из всего, что составляет неявное знание действующих лиц, как “вести себя дальше” в данной социальной обстановке, но не может быть ими прямо и логично сформулировано» (Giddens, 1984, p. XXIII). Примечательно, что Гидденс осознает наш интеллектуальный долг перед Фрейдом, но отвергает разделение психики на “ид” (подсознание), “эго” и “супер-эго”, а также представление о том, что “практическое сознание” защищено от полного света рассудка барьером психологического вытеснения. Однако совершенно очевидно, что неунитарную концепцию сознания Гидденс взял на вооружение не без влияния Фрейда.

Где-то ниже намерений в процессе деятельности находятся привычки, которые сами различаются по типам. Есть привычные судорожные движения или невротическая реакция. К числу привычек иного рода относятся сложные, заранее спланированные действия типа ежедневной езды на работу на автомобиле; эта привычка укореняется настолько глубоко, что мы,

можно сказать, переходим в режим “автопилота” и наше сознание занимают мысли о посторонних вещах, а прибыв к месту назначения, мы не в состоянии вспомнить ни одного эпизода поездки. Категорию еще более низкого уровня по сравнению с привычками составляют многообразные рефлексy и такие автоматические действия, как дыхание.

Есть еще одна категория, показывающая, что данная иерархия может оказаться не элементарной и не одномерной. Речь идет о слабоволии или несдержанности, когда люди поступают вопреки собственным здравым, или “рациональным”, суждениям. Мы можем действовать определенным образом, при этом осознавая, что такие поступки отнюдь не в наших интересах. Хорошо известны такие примеры, как неконтролируемый приступ ярости или лишняя рюмка перед тем, как сесть за руль и ехать домой. Для рационалистической концепции деятельности слабоволие представляет серьезную проблему, так как агент при этом сам признает несоответствие своих поступков первоначальным намерениям. “Специфика несдержанности именно в том, что человек не может понять самого себя” — к такому заключению приходит Дональд Дэвидсон после тщательного рассмотрения данного вопроса (Davidson, 1980, p. 42). Привычки и рефлексорные действия могут быть совместимы с намерениями более высокого уровня, но несдержанность — по определению никогда.

Сложность структуры разума можно проиллюстрировать на примере сна. Сложный феномен сновидений показывает, что в самом сне возможны разные уровни сознания, тогда как на полноценную деятельность в бодрствующем состоянии влияют ограничительные факторы. Во время сна сохраняется функциональность большинства рефлексов и автоматических действий. Однако наше восприятие может быть бессознательно избирательным: мы слышим телефонный звонок, но не собственный храп.

### **Когда информации слишком мало или слишком много**

Приверженцы теории рационального выбора всегда могут утверждать, что, если отвлечься от затруднений в связи со сном и несдержанностью, а также обсуждавшейся выше проблемы логической непоследовательности, то все уровни сознания и деятельности можно объяснить с помощью единого, всеобъемлющего рационального механизма. Например, привычки

можно трактовать как вполне рациональные повторяющиеся действия при отсутствии в распоряжении действующего лица информации, которая могла бы изменить его поведение. Так, Энтони Даунс полагает, что, когда гражданин постоянно голосует за одну и ту же партию, не будучи полностью осведомлен о ее политике, он поступает рационально, так как приобретение адекватной информации, которая могла бы побудить его пересмотреть или скорректировать свое поведение на выборах, сопряжено с затруднениями и “издержками” (Downs, 1957). Аналогичным образом Гэри Беккер утверждает, что существуют устойчивые базовые предпочтения, связанные не только с деятельностью, осуществляющейся одновременно на всех уровнях, но и с кажущимися изменениями предпочтений во времени (Becker, 1976). Разработаны даже весьма сложные “авангардистские” неоклассические модели человеческого поведения, в которых делается попытка учесть определенные формы привычной деятельности; в этих моделях фигурируют процессы принятия решений на нескольких уровнях, но рациональность сохраняет господствующее положение (Thaler and Shefrin, 1981; Winston, 1980).

Однако общей чертой всех этих вариантов реакции на критику является отсутствие явной дифференциации уровней или степеней сознания в модели принятия решений (даже там, где возможны решения разного уровня) и допущение о существовании базисной (или долговременной) устойчивой функции предпочтений, полностью управляющей поведением. Как отмечает Барри Хиндесс, при этом “упускается из виду очень важный момент. Суть возражения здесь не только в том, что при подходе с позиций рационального выбора игнорируются весьма существенные динамические элементы, но и в том, что при таком подходе цели и условия деятельности действующих субъектов оцениваются единообразно именно потому, что последние рациональны” (Hindess, 1984, p. 270). Таким образом, Хиндесс подчеркивает неизбежность различных социально обусловленных форм расчета и концентрирует внимание на условиях их существования и их последствиях. Но человеческому разуму присущи разнообразные формы и уровни расчетов еще и по причине его иерархической структуры. Таким образом, есть еще один, не менее фундаментальный аргумент против идеи единой базисной функции предпочтений: ограниченность вычислительных возможностей человеческого мозга полностью

исключает сознательное обдумывание на всех уровнях процесса принятия решений.

Факт существования множества сложных уровней сознания и отсутствие цельности в полученных существенных результатах ставят неоклассиков — апологетов рационалистической концепции деятельности в затруднительное положение. Предположение об одинаковой рациональности всех вариантов деятельности на всех уровнях сознания и при любой степени преднамеренности становится маловероятным. Допущение о полной рациональности и максимизирующем поведении не позволяет экономистам-неоклассикам отличать одни действия от других в данном аспекте. В рамках неоклассической схемы вся человеческая деятельность происходит на одном и том же уровне сознания, а именно на уровне автомата, максимизирующего полезность.

Приведенные выше доводы против полной рациональности весьма близки аргументации Саймона (Simon, 1955, 1959\*) с ее акцентом на “ограниченной рациональности”, т. е. на ограниченных вычислительных способностях человеческого разума. В этом аспекте бихевиористская позиция намного превосходит неоклассическую. Однако, как указывалось выше, в работах бихевиористов по существу не проводится четкой и стабильной дифференциации между сознательными и бессознательными процессами и, более того, при всем акценте на неизбежно несовершенной информации и ограниченной рациональности не всегда в достаточной мере признается тот факт, что информацию, которая поступает в разум субъекта, принимающего решение, нельзя считать “сырой”. Иногда имеет место недооценка или игнорирование чувственного восприятия и процессов познания на понятийном уровне<sup>10</sup>.

Обращаясь к австрийской школе, отметим возражение Джеймса Бьюкенена против допущения фон Мизеса и других экономистов-“австрийцев”, что любая деятельность отражает “сознательный, активный и творческий выбор” (Buchanan, 1982, p. 15). Еще раньше Роберт Нозик задал вопрос: является ли внутреннее поведение людей “деятельностью” в смысле австрийской школы и если да, то можно ли то же самое сказать применительно к крысам и голубям? (Nozick, 1977, p. 364) Экономист-“австриец” Карен Вон (Vaughn, 1982) отвечает на эти

\* См.: Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. СПб., 1995. С. 54—72. (Примеч. перев.)

вопросы положительно, ссылаясь на примечательные результаты экспериментов с крысами, проведенных Джоном Кагелем и другими авторами, обнаружившими, что поведению крыс соответствуют нисходящие “кривые спроса” на пищу (Kagel et al., 1981). Однако такой ответ нарушает жесткий методологический дуализм австрийской школы, согласно которому понятия выбора и деятельности применимы исключительно к человеческому обществу, но никак не к природному миру.

Вот один из немногих фрагментов работ “австрийцев”, где автор не уклоняется от некоторых из этих вопросов. Людвиг фон Мизес пишет:

“Энергичный человек, усердно стремящийся улучшить свои условия, действует не больше и не меньше, чем апатичный человек, инертно принимающий события по мере их свершения. Поскольку ничегонеделание и пребывание в праздности также является деятельностью, то они определяют ход событий. Там, где присутствуют условия для человеческого вмешательства, человек действует независимо от того, вмешивается он или воздерживается от вмешательства. Тот, кто терпит то, что он в силах изменить, действует в такой же степени, что и тот, кто вмешивается с целью добиться других результатов. Человек, воздерживающийся от оказания влияния на действие психологических и инстинктивных факторов, на которые он имеет влияние, также действует. Действие — это не только делание, но и в не меньшей степени неделание того, что, возможно, могло бы быть сделано” (Von Mises, 1949, p. 13\*),

Этот довод представляется исключительно слабым. Здесь неявно переопределяется само понятие деятельности: взамен энергичного определения деятельности как “целеустремленного поведения”, которое фон Мизес дает в той же книге двумя страницами ранее, теперь под этим понимаются действия, которые “определяют ход событий”. Хорошо известно, что иногда мы можем целенаправленно подавлять привычные или автоматические действия (за исключением случаев несдержанного поведения). Но если попытка подавить такое действие не делается, то это необязательно целеустремленное поведение. Степень целеустремленности и рациональности такого поступка, как покупка (или отказ от покупки) дорогого подарка приятелю, иная, чем при почесывании носа (или даже при воздержании от почесывания).

\* См.: Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. М., 2000. С. 16. (Примеч. перев.)



Если считать, что воздержаться от действия — значит совершить целеустремленный поступок в том смысле, который придает этому понятию фон Мизес, то отсюда следует, что мы постоянно контролируем не только собственную физиологию, но и все наше окружение на предмет благоприятных возможностей действовать. Апатичный человек, который проходит мимо лежащей на дороге 20-фунтовой купюры, “действует” иначе, чем тот, кто какое-то время обдумывает ситуацию и принимает сознательное решение оставить купюру там, где она лежит. Если признать эквивалентными все формы бездействия, имеющие место в реальной жизни, то это означало бы, что всеми нашими потенциальными поступками управляет некий непрерывный и “всезнающий” процесс контроля.

По иронии причина, по которой это невозможно, вытекает из соображения, вполне справедливо выдвигаемого самими “австрийцами” на передний план в ином контексте: огромный объем информации, необходимой для планирования современной экономики, не поддается интерпретации и обработке (см., напр., Науек, 1935). Но то же соображение применимо и к человеческому разуму. И наша собственная физиология, и окружающая нас среда столь сложны, что человеческий разум не в состоянии привести все получаемые им чувственные данные к единому уровню сознательного обдумывания. Процесс формирования понятий необходим именно потому, что он привносит своего рода порядок и смысл на каком-то полусознательном уровне и тем самым создает возможность сознательного обдумывания на более высоком и абстрактном уровне. Полноценное же сознательное обдумывание на всех уровнях психической деятельности невозможно.

Таким образом, в данном аспекте преимущества “австрийской” позиции перед неоклассической не так уж велики. В обоих вариантах предполагается, что все действия людей в равной мере целенаправлены и обдуманны. Похоже, это противоречит тому акценту на информационных проблемах и степени сложности, присущей человеческой жизни, который делает австрийская школа. Можно воспользоваться одной из мыслей Фридриха Хайека: подобно тому как орган центрального планирования не в состоянии так сконцентрировать *всю* информацию, актуальную для планирования народного хозяйства, как если

бы она была сосредоточена в одной голове, и человеческий разум не может полностью и рационально обработать всю информацию, имеющую отношение к индивидуальной человеческой деятельности, на высшем мыслительном уровне.

И опять же такого рода аргументация получает мощное подкрепление от когнитивной психологии. Например, в работе Wohlwill (1962) утверждается, что деятельность на уровне чувственного восприятия (т. е. на низшем уровне) характеризуется систематическим отторжением избыточной информации. Напротив, на более высоком, познавательном уровне гораздо меньше информации оказывается избыточной. Например, в логике или в математике нельзя игнорировать никакие (или почти никакие) знаки и символы. Таким образом, мы по-разному работаем с информацией на разных уровнях мышления. На уровне чувственного восприятия наш разум не может обойтись без упрощения и избирательности. Мы не можем в равной степени контролировать все наши действия, как то подразумевают фон Мизес и другие авторы.

Приведенные выше рассуждения показывают, что фон Мизес в своей книге вступает в оруэлловский мир двоемыслия\*, Для него бездействие есть действие. Уже через десяток-другой страниц содержание его *tagnum opus*\*\* имеет мало общего с многообещающим заглавием.

### 5.3. Заключительные замечания

#### Дилемма рационалистов

Более сложную позицию в определенных аспектах занимает Фридрих Хайек. Критика бихевиоризма в его книге “Сенсорный порядок” (Науек, 1952b) имеет прямое отношение к вопросу о существовании целеустремленности и сознательности на психологическом и нейрофизиологическом уровне. Хайек интерпретирует человеческий мозг и нервную систему как сложную иерархическую структуру, в которой имеют место

---

\* Двоемыслие (*doublethink*; у Дж. Ходжсона ошибочно *double-speak*) — одна из идеологических доктрин тоталитарного режима, изображенного английским писателем Джорджем Оруэллом (1903—1950) в романе-антиутопии “1984 год”. (Примеч. перев.)

\*\* Литературный шедевр. (Примеч. перев.)

как сознательные, так и бессознательные психические процессы.

Следует отметить, что работы Хайека по ряду важных аспектов представляют собой отклонение от позиции, господствующей в австрийской школе. Хайек отказывается от декартова “методологического дуализма” фон Мизеса. Однако по ходу дела такие ключевые понятия, как “цель” и “деятельность”, приобретают иной по сравнению общепринятым смысл. Например, Хайек полагает, что можно создать машины, которые “будут демонстрировать все характеристики целеустремленного поведения”. И хотя такие машины “сравнительно примитивны, диапазон их операций ограничен по сравнению с центральной нервной системой” и поэтому “их нельзя считать мозгами”, Хайек убежден, что “в смысле целеустремленности они отличаются от человеческого мозга не в существе, а в степени” (Наук, 1952b, p. 126).

Сильные доводы против воззрений типа “компьютеры могут мыслить” представлены в работах Searle (1983, 1984), так что нет надобности повторять их здесь. Достаточно отметить, что и в неоклассической, и в бихевиористской, и даже в австрийской теории концепции цели и выбора в конечном счете утрачивают существенную часть своего содержания. Детерминизм, присущий неоклассическому воззрению на человеческий разум, исключает реальный выбор. Бихевиористы проявляют известную неразборчивость, когда находят “последовательно целеустремленное поведение” в простых кибернетических моделях адаптивного поведения (Simon, 1956). Экономисты австрийской школы независимо от собственных намерений по крайней мере в двух случаях снижают смысл концепций деятельности и цели. “Австрийцы” проводят границу между общественными и естественными науками, отчасти основываясь на факте существования целеустремленной деятельности в первых и отсутствия таковой в последних. Когда же Хайек переходит эту границу на участке между социологией, с одной стороны, и психологией и нейрофизиологией — с другой, он вынужден отрицать применительно к наукам второго типа состоятельность части тезисов, которые в социологическом контексте он объявляет аксиомами.

Это может показаться парадоксом, но, только отрицая, что *всем* психическим процессам присущ одинаковый уровень рациональности, мы можем отстоять идею целеустремленного и

обдуманного характера *некоторых* действий. Подобно тому как солипсист, утверждая, что вся жизнь — сон, девальвирует само понятие сна, те, кто заявляет о целеустремленности и рациональности любой деятельности, в конечном счете лишают содержательности сами эти концепции. Именно в этом суть дилеммы рационалистов.

## **Заключение**

Рационалистическая концепция человеческой деятельности несостоятельна по ряду причин. На философском уровне она предусматривает декартово разделение мира на две части и не может объяснить действия разума в собственных терминах, не впадая во внутреннее противоречие. Рационалистическая концепция несовместима с теми теоретическими воззрениями, которые общепризнаны в современной психологии, антропологии и социологии.

Особенно остро такая несовместимость проявляется в сфере когнитивной психологии. Сложность познавательных и мыслительных процессов и объемы чувственных данных и информации, с которыми нам приходится иметь дело, неизбежно порождают определенную иерархическую структуру человеческого разума на разных уровнях сознания. Когнитивистика утверждает, что в процессе рационального мышления мы сталкиваемся с явно парадоксальной проблемой одновременного недостатка и избытка информации.

На практике такой количественный дисбаланс данных разной степени актуальности сочетается с определенными временными ограничениями, имеющими существенные последствия для рациональности и свободы выбора. На нас обрушиваются сигналы, поступающие из сложного мира, в котором для наших действий отводится ограниченное время, причем объем значимой для этих действий информации также ограничен. Это противоречие четко формулирует Никлас Луман:

“Мир распадается на неуправляемые сложные структуры, так что в любой заданный момент люди могут делать выбор между самыми разнообразными действиями. И тем не менее я должен действовать здесь и сейчас. В моем распоряжении лишь очень короткий промежуток времени, когда я могу наблюдать за действиями других людей и сознательно к ним приспособливаться” (Luchmann, 1979, p. 24).

Соответственно, утверждает Луман, для того, чтобы создать основу для своих действий, мы вынуждены полагаться на свое доверие к другим людям или на веру в то, что мир останется более или менее таким же, как прежде.

Кроме того, здесь утверждается, что иерархическая схема обработки сложных данных человеческим разумом имеет аналог в виде иерархической организации самой деятельности. Мы опираемся на рутины и привычки, которые формируют социальные институты и одновременно формируются последними. Это очередной этап наших рассуждений, которому посвящена следующая глава.

## ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ИНСТИТУТЫ

В любом обществе условия и образ жизни людей принимают соответствующую форму не столько в результате ряда чьих-то решений, сколько по той причине, что определенные социальные механизмы, принципы, предпосылки — называйте их как угодно — считаются само собой разумеющимися... не только индивиды или группы индивидов обладают органически присущей им силой, но и безликие механизмы и предпосылки, т. е. “социальные институты”... Ничем не примечательная рутина воздействует сильнее, чем сознательное активное проявление воли.

*Джон Уэстергаард и Генриетта Реслер*  
(Westergaard and Resler, 1976, p. 142—146).

В главной своей книге “Экономический подход к человеческому поведению” Гэри Беккер заявляет, что за альтернативной аргументацией многих ученых-гуманитариев кроется недостаточно полное понимание ими неоклассической теории. Их доводы сводятся к тому, что людям свойственна не логически последовательная рациональность, а “невежество и иррациональность”, так что поведение людей якобы объясняется “обычаем и традицией, податливость которым каким-то образом диктуется общественными нормами или взаимодействием *ego* и *id*”. По Беккеру, все это служит “соблазнительным материалом для произвольных и бесполезных объяснений поведения” (Becker, 1976, p. 13). Таким образом, следует избегать всех таких чуждых неоклассике объяснений человеческого поведения.

Однако неясно, почему от точно таких же обвинений ограждены неоклассические объяснения, основанные на идеях максимизации полезности и устойчивых предпочтений. Ведь беккеровские имманентно постигаемые и перманентно устойчивые предпочтения носят в чем-то произвольный характер, а

эффективность и операциональная ценность анализа полезности на самом деле остаются спорным вопросом.

Есть достаточно веские основания хотя бы попробовать плод, который Беккеру хотелось бы объявить запретным. В данной главе мы поддадимся такому соблазну и вкратце обсудим некоторые элементы объяснения деятельности, отличного от неоклассического, делая при этом акцент на такие отвергаемые Беккером термины, как “невежество”, “иррациональность”, “обычай” и “традиция”. Будет показано, что этот подход далеко не произволен и не разработан применительно к какой-то частной ситуации, что он более адекватен и плодотворен, нежели неоклассическая теория, и заслуживает внимания, приложения интеллектуальных сил и дальнейшего развития.

Например, одной из важных особенностей приложения когнитивистики к психологии, социологии и антропологии является привлечение внимания к связям между концепциями и схемой познания, с одной стороны, и культурными нормами и средой — с другой. Как будет показано ниже, в работах по данной тематике установлено, что способы осмысления чувственных данных обычно отражают институциональную и культурную оболочку. Соответственно, уделяя особое внимание обучению и приобретению знаний, следует изучить процесс формирования понятий в контексте институтов и культуры.

Кроме того, значение культуры и институтов не ограничивается воздействием на информацию, воспринимаемую в ходе процессов познания. Сами институты играют важную роль в качестве информационных ориентиров, необходимых для деятельности в сложной и лишь отчасти известной и понятной экономической среде. В последние годы этот момент оказался в центре внимания ряда экономистов-теоретиков, и ниже мы дадим краткий обзор их работ.

Следствием развитой в предыдущей главе основанной на иерархичности точки зрения на рациональность и сознание является возможность найти место в социально-экономической жизни таким важным понятиям, как “рутинизация” и “привычка”. Ни неоклассическая, ни австрийская теории не предлагают удовлетворительной трактовки этих вопросов и тем самым не в состоянии должным образом оценить функциональную роль привычек и рутин в ходе обучения индивидов и осуществления ими сложных действий в условиях неопределенности и сложности, присущих реальному миру.

Предметом главного интереса в данной главе является изучение той важной роли, которую институты и рутины играют в экономической жизни. В первом параграфе продолжается обсуждение когнитивистики на этот раз в связи с познавательными функциями рутинизированных культурных схем и стандартов. Целью второго параграфа является обоснование значимости рутинизированного поведения и институтов, а также критика некоторых подходов неоклассической и австрийской школ к этим явлениям. Глава завершается обсуждением некоторых ключевых характеристик институциональной экономической теории в связи с предшествующим материалом.

## 6.1. Влияние когнитивистики

### *Познание, культура и общество*

Значимость когнитивистики для нашего текущего анализа была отмечена в предыдущей главе, где было показано, что не все мыслительные процессы происходят на одном уровне рациональности и обдумывания. Кроме того, есть еще более важная связь между когнитивистикой и рассуждениями в данной работе. Эта наука вводит социальный, культурный и институциональный аспекты, которые играют видную роль в литературе, посвященной мышлению, и без которых трудно обойтись. Одно из последствий включения таких аспектов заключается в том, что поддерживать неоклассическое воззрение на занятого постоянными расчетами рационального агента становится все труднее.

Живя и действуя в реальном мире, мы непрерывно получаем огромное количество чувственных данных. Чтобы придать смысл этой по видимости хаотичной массе информации, мы должны использовать благоприобретенные понятия, символы, правила и знаки. Восприятие — это акт распределения по категориям, и, вообще говоря, такие категории являются предметом *обучения*. Как пишет Джером Брюнер, процесс распределения по категориям —

“это присвоение категории объекту или событию чувственного характера в контексте более или менее обильных или надежных сигналов. Создание мысленного образа заключается в знании, как интерпретировать поступающие сигналы в связи с некоторой системой категорий. Оно зависит также от формирования взаимо-



связанных категорий, гармонирующих с характером того мира, в котором приходится жить данному человеку. ...Для того чтобы мысленный образ, порожденный восприятием, был адекватным, необходимо знание подходящих категорий, сигналов, полезных для правильного распределения объектов в таких системах категорий, а также представление о том, появление каких объектов вероятно в данной среде” (Bruner, 1973, p. 12).

Хотя теоретики-когнитивисты по-разному интерпретируют феномены познания<sup>1</sup> и придают разную степень значимости социальному аспекту в овладении понятиями, этот аспект редко исключается из рассмотрения. Общеизвестно, что значительная часть нашего понятийного аппарата приобретается посредством социальных контактов с другими людьми. Например, преобладает та точка зрения, что воспитание и подготовка к жизни в обществе в раннем возрасте способствуют развитию наших врожденных задатков восприятия и формированию понятийной основы разумной деятельности в сложном, изменчивом мире. Цитированная выше работа Брюнера фактически отражает одну из более субъективистских теорий восприятия, нежели подходы типа изложенного в работе Ульрика Нейссера (Neisser, 1976), где делается еще больший акцент на функции схем предварительного восприятия, посредством которых новая информация подвергается непрерывной обработке.

По крайней мере у приспособленного к жизни в обществе взрослого человека большинство понятий и систем восприятия выражаются на языке общества и связаны с социальной средой. Поэтому познание всегда является культурно-специфическим. Благоприобретенная понятийная схема отражает нашу культуру и унаследованные нами социальные нормы и правила. Как утверждает Барбара Ллойд, “вполне возможно, что индивиды, выросшие в разных культурах, черпают из окружающей их среды разные правила обработки информации” (Lloyd, 1972, p. 16). Именно потому, что наши знания о мире не возникают сразу же в готовом виде из чувственных данных по мере того, как последние достигают мозга, эти данные можно осмыслить, только овладев сложной культурно-специфической понятийной схемой. Действительность как таковая существует вне нашего разума, независимо от того, познаем мы ее или нет. Но та “действительность”, которую мы “видим” и “понимаем”, отчасти конструируется обществом<sup>2</sup>.

Мы не можем здесь обсуждать типовые различия между когнитивистикой и культурологией, да в этом и нет необходимо-

сти. Однако по некоторым фундаментальным вопросам позиция этих дисциплин во многом совпадает: факты не говорят сами за себя; обретение знаний о мире — акт не просто индивидуальный, а общественный. Вот типичный фрагмент:

«Каждому из нас нравится думать о себе как о человеке рациональном и независимом. Нам кажется, что наши идеи выработаны исключительно нами самими. И нам трудно осознать, насколько мало информации мы черпаем из непосредственного опыта соприкосновений с окружающей нас физической средой и как много информации поступает к нам лишь косвенным путем от других людей. ...Наши априорные верования, взгляды и ценности образуют систему отсчета — своего рода "карту знаний", которая предшествует обмену информацией и влияниями и осуществляет над ним контроль... Поскольку опыт контактов у разных людей весьма различен, можно ожидать, что их "карты" социальной действительности также будут сильно отличаться друг от друга» (McLeod and Chaffee, 1972, p. 50—51).

Несмотря на возрастающий интерес экономистов к тематике, связанной с информацией, знаниями и неопределенностью, мысль о принципиальном различии между чувственными данными и знанием остается абсолютно чуждой ортодоксии. Если не считать австрийской школы, редко можно встретить какой-либо намек на то, что факт поступления или доступности информации еще не означает ее одинаковое или единообразное восприятие агентами. Широко распространена предпосылка, что обучение всех агентов протекает одинаково. Проблему познавательных способностей либо упускают из виду, либо намеренно исключают из рассмотрения.

Однако примечательно, что на уровне экономической политики все более обостряются мировоззренческие разногласия в среде самих экономистов. С конца 60-х годов исчезает единомыслие, господствовавшее в экономической теории и политике в послевоенные годы. Раскол и конфронтация мнений усилились до такой степени, что общая понятийная база оценки экономической политики сузилась до предела. Ушли в прошлое те дни, когда среди подавляющего большинства экономистов царил консенсус по поводу критериев, по которым следует оценивать экономическую политику. Теперь вполне возможна ситуация, когда несколько экономистов располагают одними и теми же данными о функционировании экономики и приходят к диаметрально противоположным выводам в вопросе о

том, свидетельствуют эти факты об экономическом процветании или наоборот. Широко распространенная ошибка — приписывать подобные расхождения в оценках отсутствию полной информации или технических знаний об “истинном” положении дел в экономике. Когда речь идет о таком сложном объекте, как экономическая система, у нас есть все основания выдвинуть на передний план мировоззренческие разногласия. Расхождения, связанные с оценкой экономической политики, отчасти обусловлены различиями в понятийной схеме и связанной с ней системе ценностей, и не существует такого объема новой информации, поступление которого с течением времени *обязательно* привело бы к уменьшению таких разногласий.

### **Когнитивистика и субъективизм**

Одним из немногих экономистов, признающих различие между чувственными данными и знанием, является Фридрих Хайек. Он утверждает, что факты неотделимы от понятий и теорий и экономические агенты в каком-то смысле сами “создают” ту реальность, в которой действуют (Найек, 1952а). По этой и ряду других причин в австрийской теории ощущается сильный антиэмпиристский элемент, который выразил Израиль Кирцнер, когда писал о “серьезных сомнениях по поводу универсальной надежности и важности значительной части эмпирической работы, осуществляемой в современной экономической науке” (Kirzner, 1976b).

Однако признание когнитивистики экономистами австрийской школы носит частичный и односторонний характер. Ее использование дает позитивные и убедительные результаты, когда речь идет об опровержении эмпиризма и чрезмерного акцента на эконометрическом тестировании. Но представление об агентах, “создающих” реальность, также находит применение в качестве подкрепления субъективизма австрийской парадигмы. Часто цитируемое высказывание Хайека гласит: “Каждый значительный успех экономической теории в последние сто лет — это очередной этап последовательного приложения субъективизма” (Найек, 1952а, р. 31).

В определенных аспектах все одушевленные агенты уникальны в смысле своих мыслительных способностей и корпуса усвоенных ими понятий. Соответственно когнитивистика действитель-

но показывает, что в знаниях, которыми обладают люди, присутствуют субъективные элементы. Но если отчасти субъективен *предмет* познания, означает ли это, что так же субъективен весь *процесс* познания? Один из комментаторов Хайека остроумно заметил: «Если социальные науки субъективны, потому что субъективен их предмет, то по той же логике орнитологию следует считать “летающей” наукой, а археологию — архаичной» (Rudner, 1954, p. 165). Как показано в книге Воеһт (1982), неоднозначная интерпретация самого понятия “субъективизм” дискредитирует всю австрийскую теорию.

Без сомнения, когнитивистика не только не исключает социальный аспект, но и, напротив, укрепляет его влияние. Мы не можем надеяться на то, что нам удастся создать такую понятийную схему, которая позволит нам самостоятельно обрабатывать огромные объемы информации. В процессе развития наших познавательных способностей, формирования суждений о мире и обретения руководства к действию нам приходится полагаться на взаимодействие с другими людьми. Более того, в процессе познания мы опираемся на язык и лингвистическую структуру, сформированные обществом. Эти базисные моменты бесспорны, даже тривиальны, по крайней мере для социального психолога. Следовательно, между такими подотраслями психологической науки, как когнитивная и социальная психология, не существует четких границ. На самом деле сферы исследования этих подотраслей перекрываются, и их пересечение образует еще одну подотрасль — когнитивную социальную психологию. Вопреки крайнему субъективизму “австрийцев” когнитивистика не утратит социального аспекта.

Рассмотрим проведенные социальными психологами эксперименты, в которых выявляется влияние других людей на формирование наших суждений и поступков. Соломон Аш продемонстрировал, как индивид очень часто меняет свое твердое суждение, столкнувшись с единодушным, но ошибочным мнением большинства (Asch, 1952, ch. 16). Группу лиц просили указать, какой из трех отрезков явно различной длины равен отрезку, выбранному в качестве эталона, причем испытуемый не знал, что с остальными членами группы заранее договорились, что в некоторых случаях они будут давать одинаковый неверный ответ. Оказалось, что в трети случаев испытуемый высказывал неправильное суждение, совпадающее с “мнением” большинства, несмотря на очевидную для наблюдателя разницу длин указанного испытуемым отрезка и эталона.

Еще более поразительные эксперименты, демонстрирующие подчинение авторитетному лицу, провел Стэнли Мильграм. Был поставлен опыт, в ходе которого “ученый” (соответственно одетый в белый халат) просил кого-нибудь из публики применить к некоему лицу электрошок. Как установил Мильграм, большинство вполне обыкновенных разумных взрослых людей готовы проделать эту болезненную, опасную и даже смертельную для другого человека операцию, если получают соответствующий приказ от лица, которое они считают авторитетным. На самом деле электрошоки были мнимыми, а тот, кто получал их, — профессиональным актером, который кричал от “боли” и в конце концов “терял сознание” или “умирал”. Этот дерзкий эксперимент показывает, как много людей меняют свое поведение в зависимости от институциональной среды. *“Люди склонны принимать такое толкование действий, которое предлагает им легитимная власть, т. е., хотя действие совершает сам субъект, интерпретировать его смысл он предоставляет лицам, пользующимся авторитетом”* (Milgram, 1974, p. 145).

Этот довод связан с принципом легитимации, который активно использовал Макс Вебер (Weber, 1947)\*. Как и идея Мильграма, этот принцип гласит, что социальное поведение индивидов ориентировано на представление о существовании легитимного порядка и признание его власти. По всей видимости, признание легитимной власти “ученых” в эксперименте Мильграма возникает благодаря их социальному статусу, почету, которым они пользуются в обществе, и высокому положению “науки” в шкале ценностей современной культуры. Как указывал Вебер, еще один важный источник легитимации — правовая система. Люди склонны испытывать особое “уважение к закону”, и суть этого феномена невозможно уловить, просто применив неоклассическую схему рационального выбора, основанную на минимизации издержек.

В социальной психологии проводится большое количество экспериментов (хотя и не всегда таких драматичных, как у Мильграма), которые свидетельствуют об общественном и групповом влиянии на поведение и познание. Эти воздействия проявляются еще ярче, когда мы приближаемся к границам с социологией и антропологией или пересекаем их. Важной иллюстрацией служат антропологические работы, посвященные приобретению языковых навыков и обучению знакам и их

---

\* Вебер М. Избр. произв. М., 1990. С. 636—643. (Примеч. перев.)

смыслу. Как утверждает Мэри Дуглас, “речь — социальный феномен, и... социальные решения проводят границы между разными смысловыми областями” (Douglas, 1973, p. 13).

Один из немногих экономистов, вставших на такую позицию, — Ян Сидман (Steedman, 1980). В работе, которую он “спрятал” в относительно малоизвестном журнале, что позволяет ортодоксам игнорировать ее, он пишет о “по сути неавтономном” характере предпочтений и верований. С самого рождения мы начинаем овладевать языком общества и единым для всех символьным строем. Знания индивида выражаются на языке общества и пропускаются через ряд социально апробированных познавательных фильтров. Мы воспринимаем внешний мир в значительной мере посредством языка и символов, которые на индивидуальном уровне не имеют смысла. Какова бы ни была индивидуальная специфика наших целей и устремлений, в явном виде они формулируются на языке, который по самой сути является общественным, а не индивидуальным<sup>3</sup>.

## 6.2. Значение институтов

### *Человеческая деятельность и институты*

В данной работе мы подчеркиваем несовместимость неудовлетворительных представлений, преобладающих в современной экономической науке, с наиболее значимыми воззрениями на рациональность и деятельность, которые имеют место за пределами ортодоксальной экономической теории — и в социологии, и в психологии, и в антропологии. Много лет назад Талкотт Парсонс призвал экономистов отказаться от узких, упрощенных взглядов на мотивацию людей и рациональность и принять во внимание работу по изучению человеческого поведения, которая ведется в других науках (Parsons, 1940)\*. Такой призыв стоит повторить еще раз и кратко обсудить.

Парсонс с самого начала подчеркивает, что экономическая деятельность осуществляется в определенной институциональной среде. Институты не просто организационные структуры, “это *нормативные модели*, которые определяют, что в данном обществе считается должным, заданным или ожидаемым об-

---

\* См.: Парсонс Т. Мотивация экономической деятельности // О структуре социального действия. М., 2000. С. 329—353. (Примеч. перев.)

разом действия или социального взаимоотношения” (Ibid., p. 190)\*. Хотя в одном из последующих абзацев, где упоминаются “требования [институциональных] моделей”, Парсонс склоняется к сомнительному функционализму, он выдвигает тезисы, с которыми согласились бы очень многие теоретики-социологи. Он утверждает: “Для того чтобы институциональные модели существовали, они должны быть подкреплены нравственным чувством большей части членов общества” (Ibid., p. 192)\*\*. Относительно истоков этого “нравственного чувства” он пишет:

“Подавляющая часть фактов говорит о том, что наиболее глубокие нравственные чувства прививаются индивиду в раннем детстве и своими корнями глубоко уходят в саму структуру личности. В своих глубинных основах эти чувства находятся вне сферы сознательных решений и контроля, за исключением, может быть, некоторых критических ситуаций. Даже в случае сознательного их подавления указанные чувства продолжают... оказывать свое влияние. ...Тот факт, что конкретные виды экономической деятельности осуществляются в рамках институциональных моделей, предполагает, что... бескорыстные элементы мотивации играют определенную роль в формировании результирующего направления экономической деятельности” (Ibid., p. 193)\*\*\*.

Обсуждая концепцию эгоистического поведения, Парсонс стремится показать наличие социальных и институциональных граней и у такого поведения: “можно видеть, что... очень важные элементы... эгоистического интереса [индивида] прямо зависят от того, встречает ли он благоприятное отношение со стороны других людей, с которыми он вступает в контакт”. Однако “наиболее важным пунктом” для Парсонса является тот факт, что характер эгоистического поведения и цели, которые оно преследует, сами по себе социально обусловлены: “Ибо именно вокруг социальных институтов в значительной степени организуется содержание эгоистического интереса” (Ibid., p. 197)\*\*\*\*. “Одна из важнейших функций институтов” — приведение разнообразных потенциальных возможностей человеческой деятельности в согласованную систему.

---

\* См.: Парсонс Т. Мотивация экономической деятельности // О структуре социального действия. М., 2000. С. 334. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 338. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. С. 339. (Примеч. перев.)

\*\*\*\* Там же. С. 345. (Примеч. перев.)

Призывы Парсонса и других социологов, стоящих на самых разных позициях, не встретили отклика. Экономисты остаются при своих упрощенных и несостоятельных взглядах на рациональность людей. Одним из результатов рассуждений в данной главе является то, что ни цели, ни средства “субъективной” рациональности нельзя считать само собой разумеющимися. Даже на уровне полностью обдуманного принятия решений институты и культура общества дают о себе знать, причем не просто в виде ограничений, но и как факторы, влияющие на формирование предпочтений и позволяющие обрести знания, на основе которых делается выбор.

Однако для того чтобы раскрыть всю значимость и сложность взаимодействия между институтами и деятельностью в обществе и экономике, необходимо изучить те аспекты мышления и деятельности, которые в меньшей степени связаны с сознательным обдумыванием. Мы начнем с формирования и функций важного класса действий, именуемого привычками.

### **Привычки**

Поскольку полностью сознательное рациональное обдумывание всех аспектов поведения невозможно, так как потребовало бы необозримого объема информации и исключительных вычислительных способностей, люди овладели механизмами, благодаря которым можно совершать конкретные текущие действия, не прибегая к непрерывным рациональным оценкам. Такие механизмы обычно называют привычками, и тот факт, что они весьма актуальны для предмета нашего исследования, подчеркивал во многих своих работах Торстейн Веблен. Действительно, по Веблену, сами институты складывались из “общих для большинства людей привычных навыков мышления” (Veblen, 1919, p. 239).

Значимость привычек была признана и другими экономистами, например Фрэнком Найтом. Он был убежден, что силы, способствующие формированию человеческого общества, «относятся к промежуточной категории между инстинктом и умом. Это силы обычая, традиции или институтов. Такие правила распространяются в обществе, человек приобщается к ним посредством относительно пассивной и даже бессознательной имитации, так что подчинение любого взрослого индивида этим правилам в любой момент и составляет сущность “привычки”» (Knight, 1947, p. 224).



Один из ведущих представителей психологической экономической теории — этой непризнанной отрасли экономической науки — Джордж Катона утверждает, что привычки играют ключевую роль в экономическом поведении. Это относится не только к потребителю, но и к исследованию бизнеса. По мнению Катона, “существуют многочисленные свидетельства того, что рутинное поведение очень часто имеет место в деловой жизни” (Katona, 1951, p. 230). Далее: “Чтобы понять деловую жизнь, следует изучать как привычные и рутинные действия, так и отказ от них в результате оригинальных решений. Поскольку привычное поведение встречается часто, деятельность в сфере бизнеса нельзя считать непрерывной адаптацией к изменяющимся условиям” (Ibid., p. 52).

Напротив, ни в неоклассической, ни в австрийской теории роль привычного поведения не получает достаточного признания. Например, “австрийцы” считают целенаправленными все действия, в том числе и привычные. Экономист-неоклассик придерживается той точки зрения, что привычки можно выразить одним из вариантов стандартной функции предпочтений. Таким образом, привычки трактуются как рациональные действия, поскольку предполагается, что издержки, сопряженные с их изменением, весьма велики; либо же в привычках видят повторение некоторого рационального выбора, сделанного в прошлом, или исход дарвиновского процесса естественного отбора, при котором гарантией оптимальности, а значит и рациональности всех повторяющихся действий является просто факт выживания агента, многократно прибегающего к этим действиям.

И все же все попытки неоклассиков включить привычки в свою теорию противоречат общепринятому значению этого слова, отвечающему здравому смыслу. Люди вообще не занимаются сознательным осмыслением или вычислением издержек отказа от привычки. И обретение привычек не всегда результат сознательного рационального выбора. Представление о том, что все стойкие привычки оптимальны, противоречит понятию дурных привычек, которые есть у большинства из нас и с которыми нам хотелось бы покончить. Таким образом, первое возражение против неоклассической интерпретации привычек заключается в ее несоответствии данному термину в его привычном значении.

Второе возражение вытекает из рассуждений в предыдущей главе. Одна из функций привычек — справляться со сложнос-

тью повседневной жизни; привычки обеспечивают нам средства, позволяющие сохранять определенный характер поведения, не прибегая к всеобъемлющим рациональным расчетам с использованием огромных объемов сложной информации. Возникает иерархическая организация деятельности, которая способствует управлению, на разных уровнях, в разном масштабе и в разной степени реагирующему на поступающую информацию.

Напротив, с точки зрения неоклассической теории мейнстрима роль скоро привычки — повторные действия, агенты действуют не только на основе полного, всеобъемлющего расчета всех возможных издержек и выгод (либо “как будто” они проводили такой расчет), но и делают сложные вычисления каждый раз, как только получают новую порцию информации. Иными словами, подразумевается, что для формирования привычек требуется такой объем непрерывных вычислений и общего контроля, достичь которого просто невозможно ввиду количества и сложности привлекаемой для этой цели информации.

При более утонченном, но редко применяемом неоклассическом подходе считается, что привычными действиями управляет некая вторичная функция предпочтений, которой, в свою очередь, управляет первичная функция предпочтений более высокого ранга, так что со временем привычные предпочтения постепенно адаптируются к последней (Thaler and Shefrin, 1981; Winston, 1980). При таком двухуровневом подходе для согласования привычек с предпочтениями в целом уже нет необходимости в постоянном всеобъемлющем контроле, но все же сохраняется требование рациональных расчетов в нереалистически огромном объеме. Акты выбора низшего уровня в связи с привычными действиями по-прежнему трактуются так, как будто имеет место расчет всех выгод и издержек. Однако привычки по самой своей природе несовместимы с полностью сознательным рациональным выбором. А при всех неоклассических попытках моделировать привычки последние, наоборот, трактуются так, как если бы в конечном счете они были совместимы с доминирующей функцией предпочтений.

Чтобы представление о привычках было более адекватным, мы должны включить уровни деятельности, которые недоступны полностью сознательному обдумыванию и необязательно имеют логичный исход. На самом деле, мышление, которое носит лишь частично осознанный характер, играет весьма важ-

ную роль во всех видах человеческой деятельности. В большинстве случаев имеют место как сознательные, так и бессознательные истоки человеческой деятельности. Ниже уровня полностью сознательного обдумывания находится то, что Майкл Оукшотт именует “практическими знаниями” (Oakeshott, 1962)\*, а Энтони Гидденс — “практическим сознанием” (Giddens, 1984). Такая психическая деятельность позволяет людям “справляться самим”: действовать, не выражая свой выбор в прямых логичных формулировках. Майкл Полани разработал целую теоретическую систему, призванную объяснить важную роль “неявного знания” в человеческой деятельности и в деле освоения и развития технических навыков и умений (Polany, 1967)<sup>4</sup>.

Заслуживает внимания утверждение Оукшота (Oakeshott, 1962, p. 11)\*\*, что рационализм равносителен отрицанию существования практических знаний. Аналогичным образом мы утверждаем, что исходные предпосылки неоклассической и в значительной мере австрийской теорий равносильны отрицанию существования привычек или их теоретической значимости для анализа человеческой деятельности.

Действительно, коль скоро понятие привычки подразумевает, что одни действия являются следствием полностью сознательного обдумывания, а другие нет, в человеческом разуме должно иметь место своего рода иерархическое распределение уровней сознания. По уже указанным причинам следует ожидать, что подобная идея встретит враждебную реакцию и у позитивистов, и у приверженцев классического либерализма. Позитивизм не в состоянии найти эмпирическую поддержку самой идее сознания, а приверженцы классического либерализма избегают мысли о том, что действия индивида могут не быть полностью целеустремленными. Там, где сходятся пути позитивизма и классического либерализма, т. е. в неоклассической экономической теории, мы обнаруживаем удвоенную враждебность и категорическое отрицание понятия привычки в том смысле, как оно трактуется в повседневной жизни.

Мы приобретаем привычки разнообразными путями. Иногда — подражая другим людям. Это не всегда является результатом полностью сознательного выбора, так как врожденная способность к имитации в той или иной степени присуща всему

---

\* См.: Оукшотт М. Рационализм в политике и другие статьи. М., 2002. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 16. (Примеч. перев.)

животному миру. У маленьких детей развитие навыков мышления и практических умений в значительной мере основано на подражании, и эту способность мы сохраняем и в последующей жизни, зачастую не отдавая себе сознательного отчета в том, что делаем.

В других случаях возникновение привычек — результат свободного сознательного выбора. Так, результатом сознательного выбора в пользу покупки автомобиля может стать его привычное использование обычно без существенного обдумывания и сопоставления с предельными издержками, сопряженными с другими транспортными средствами. Вначале мы, возможно, пользуемся автомобилем, так как считаем этот вид транспорта наиболее комфортабельным и именно поэтому выбираем его, но в дальнейшем никакого рационального обдумывания такого рода уже не происходит. Мы просто привыкаем пользоваться одним средством, а не другим, даже если на первых порах решающую роль сыграло сознательное обдумывание.

Каково бы ни было изначальное происхождение повторяющихся действий, они со временем закрепляются в виде привычек и устраниаются из той сферы человеческого разума, в которой осуществляется рациональное обдумывание. Это необязательно следует считать умственным дефектом. Как говорилось выше, привычки могут иметь важную позитивную функцию, как, впрочем, и некоторые другие формы мышления, отличные от рационального обдумывания. Фактически способность к формированию привычек необходима для приобретения всех видов практических умений и мыслительных навыков. На первых порах, пока мы обучаемся какому-либо умению, нам приходится сосредоточивать внимание на каждой детали своих действий. Обучение новому языку, игре на музыкальном инструменте или машинописи, знакомство с новой научной дисциплиной — все это отнимает у нас много времени и сил. Однако в конце концов возникают мыслительные и практические привычки, и именно в этот момент мы чувствуем, что приобрели данное умение. Когда мы начинаем применять аналитические или практические правила, не прибегая к полностью сознательным размышлениям или соображениям, можно утверждать, что мы овладели соответствующим мастерством.

Однако, как отмечает Артур Кестлер, "у этой тенденции к постепенной механизации умений есть две стороны" (Koestler, 1967, p. 131). Позитивная сторона заключается в том, что механические умения помогают нам справляться со сложностью и

информационными перегрузками путем устранения из сферы сознательного обдумывания ряда аспектов нашей деятельности. Так, при быстрой езде или интенсивном дорожном движении нам нет необходимости сосредоточивать внимание на переключении скорости или повороте руля. Мы делаем это автоматически, освобождая сознательный разум для концентрации на потенциальных опасностях, которыми может быть чревато поведение других транспортных средств или состояние дороги.

Отрицательной же стороной является то, что механические привычки могут стать причиной того, что важные действия будут производиться без должного обдумывания и творческого подхода. Это ограничение, вероятно, тем серьезнее, чем сложнее и ответственнее вид деятельности. Умение чисто рефлекторно нажать нужную клавишу пишущей машинки очень полезно, “но у строгого стиля, образованного штампами и стандартными фразеологическими оборотами, безусловно, имеются свои отрицательные стороны, хотя он и позволяет государственным служащим работать с бóльшим объемом корреспонденции” (Ibid., p. 132).

Еще бóльшими опасностями чревато развитие устойчивых привычек мышления на уровне рассуждений и научного анализа. Привычное использование конкретных понятий и привычный образ мыслей могут служить маскировкой неявно принимаемых допущений и аксиом. Может оказаться, что мы, не подвергая адекватному обдумыванию все аспекты проблемы, признаем “убедительными” определенные свидетельства и доводы. Ученые могут привычно разбивать объекты исследования на категории или применять определенные технические приемы, не задаваясь вопросом о правомерности используемых методов анализа. За примерами далеко ходить не надо — их достаточно в нашей научной дисциплине, где весьма охотно используют такие понятия, как “предложение”, “спрос”, “полезность”, “равновесие”, “конкуренция”, “капитал”, “рынок”, “рациональность”, не утруждая себя вопросами об их смысле и правомерности их употребления в том или ином контексте. Если есть необходимость убедить экономистов в существовании привычного мышления, то для этого вполне достаточно факта бездумного использования понятийных стереотипов.

Разумеется, пользуясь стандартной неоклассической аргументацией, можно осмыслить деятельность в других терминах. Никакое свидетельство не может показать, какие мыслитель-

ные процессы управляют данным действием — сознательные или бессознательные. Таким образом, существование бессознательных привычек недоказуемо. Но, повторяем, точно так же невозможно доказать реальность фундаментальной связи между причиной и следствием. Здесь единственный аргумент состоит в том, что, учитывая имеющиеся свидетельства о человеческом поведении и наше понимание функционирования человеческого мозга, разумно предположить реальность таких привычек.

Существование привычек нельзя доказать, но это не означает, что в данном вопросе не имеют никакого веса эмпирические свидетельства. В поддержку идеи значимости привычек в экономической жизни можно собрать и упорядочить множество фактических данных. Вот что писал Джон Мейнард Кейнс в своей "Общей теории занятости, процента и денег" в связи с поведением потребителей: "Наибольшее влияние на использование дохода оказывает стремление к поддержанию привычного уровня жизни" (Keynes, 1971b, p. 97)\*. С тех пор этот тезис был подкреплён рядом исследований.

Например, проведенное Джорджем Катоной и Евой Мюллер обследование потребителей показало, что большинство домашних хозяйств, как правило, совершает покупки без предварительного тщательного рассмотрения, обдумывания или планирования и вообще покупателям потребителя не предшествуют ни широкомасштабные поиски актуальной для него информации, ни хождение по разным магазинам с целью выбора подходящего по цене и качеству товара. Исключением является небольшое число видов благ, цены которых чаще всего намного превышают средние, а также специфические покупки, например подарки (Katona and Mueller, 1954). В работе Ferber (1954) установлено, что значительная часть приобретений потребительских благ долговременного пользования осуществляется без предварительного планирования, и аналогичный результат получен в статье Newman and Staelin (1972), посвященной анализу покупки автомобилей и крупной бытовой техники. На основе таких исследований Ричард Ольшанский и Дональд Гранбуа приходят к выводу, что значительная часть покупок не связана с процессом принятия решений в каком-либо значимом смысле (Olshansky and Granbois, 1979).

---

\* См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 158. (Примеч. перев.)

В основе разработанной Джеймсом Дьюзенберри и ныне забытой теории функции потребления лежал тот принцип, что стабильный уровень дохода в сочетании с культурными нормами потребителя способствует установлению такого жизненного уклада, а также структуры и уровня трат, на которые не оказывают значительного воздействия краткосрочные колебания дохода. Поведение потребителя в теории Дьюзенберри носит адаптивный характер, но оно еще и подчинено привычкам. Такой потребитель имеет мало общего с расчетливым максимизирующим субъектом из мира, где царит неоклассическая теория. В подкрепление своей теории Дьюзенберри привел ряд значимых статистических данных (Duesenberry, 1949).

Хорошо известное эконометрическое исследование совокупного потребительского спроса в США, проведенное Хендриком Хаутэккером и Лестером Тэйлором, выявило, что большую часть трат потребитель делает по инерции, т. е. преимущественно в зависимости от прошлого потребления (Houthakker and Taylor, 1966). Относительное постоянство поведения потребителей выдвигалось в качестве довода в пользу устойчивых функций предпочтения неоклассического образца, но эти свидетельства можно интерпретировать и в духе той теоретической схемы, в которой привычке воздается должное как одной из главных особенностей поведения потребителей.

Гипотеза рациональных ожиданий предполагает, что агенты полностью используют имеющуюся информацию и быстро корректируют свои действия по мере поступления новой информации. Однако, похоже, полученные фактические данные не только не подтверждают эту гипотезу (Lowell, 1986; Pesaran, 1987), но и, напротив, могут свидетельствовать о том, что “на самом деле ожидания людей формируются на основе простых правил — в каждом конкретном случае своих” (Shiller, 1978, p. 40). Другая интерпретация данного факта состоит в том, что он объясняется привычным поведением и что именно из-за очевидной инертности при формировании ожиданий агентам, подвластным привычкам, не удается оценить всю имеющуюся в их распоряжении информацию или действовать на ее основе.

Имеются также свидетельства, указывающие на значимость других видов привычной практики внутри фирмы. Исследования подтверждают, что даже частые изменения цен и объемов во многих случаях являются следствием рутинизированных процедур и порядков в данной организации<sup>5</sup>.

## **Рутинизация и институты**

Как мы видели, неоклассическая теория подразумевает, что экономическое поведение в основном не является ни привычным, ни рутинизированным, оно включает рациональный расчет и предельные корректировки в направлении некоего оптимума. Напротив, с нашей точки зрения, изучение привычек имеет важное значение для экономической науки, поскольку имеет отношение к большому числу видов рутинизированного поведения во всей экономике. Этот тезис верен не только применительно к случаю поведения потребителей, где влияние обычая и рутины признается более охотно. Значимость и вес социальной рутины трудно переоценить, даже когда речь идет о динамичном конкурентном мире экономики, где царят купля и продажа, быстрые подъемы и внезапные спады, где цены некоторых товаров могут меняться каждый день.

К примеру, вся экономическая деятельность происходит в рамках традиционного права, которое позволяет экономическим агентам судить о жизнеспособности контрактов и вероятных последствиях тех или иных действий и постигается не путем детального изучения законодательных актов, а повседневными наблюдениями за его функционированием. Бизнес сам по себе ограничен неформальными обычаями и правилами, их приходится признавать всем, кто в нем участвует, и деятельность в согласии с ними порой служит “входным билетом” в деловые круги и знаком доверия. Эти обычаи и правила меняются от страны к стране, так что бизнесмену, пытающемуся ввозить товары в незнакомую страну, иногда приходится им обучаться.

Более непосредственно жизнь и деятельность представителей деловых кругов опутана сетью контактов, на которые часто налагаются правила или рутинизированные соглашения как формального, так и неформального характера. Общеизвестно, что многие, если не все, рынки труда формируются на основе строгих правил поведения и заключения контрактов, во многом обусловленных традицией и господствующей культурой общества. Но далеко не все соглашаются с тем, что такие нормы и правила могут выполнять важные и даже необходимые функции в производственных отношениях и на рынках труда. Аналогичным образом эти правила и рутинизированные соглашения, принятые в деловых кругах, куда входят и менеджеры,



и финансисты, и акционеры, равно как и в других сферах деятельности, могут играть важную позитивную роль в функционировании всей экономической системы.

Не следует игнорировать значимость привычек и для производства как такового. Любая работа, будь то квалифицированная или неквалифицированная, требует известного уровня практических знаний, или ноу-хау, которые с течением времени и приобретаются, и становятся рутинными. Действительно, можно предположить, что трудовая квалификация населения страны состоит из набора важных привычек, приобретаемых в течение длительного времени, получивших широкое распространение среди трудоспособных граждан и пустивших глубокие корни в их практической деятельности. К этому факту привлек наше внимание Торстейн Веблен; ему же мы обязаны теорией экономической эволюции, основанной на противоречиях между привычками и ожиданиями рабочих, с одной стороны, и деловых кругов — с другой<sup>6</sup>.

Схожие идеи возродились в яркой работе Ричарда Нельсона и Сиднея Уинтера (Nelson and Winter, 1982)\*<sup>7</sup>. Главный объект их исследования — фирма, причем считается, что к числу важных (хотя и не универсальных) ее характеристик относится привычное и рутинизированное поведение. Стремясь показать, каким образом осуществляется приобретение сложных технологических умений и их распространение в рамках экономической системы, Нельсон и Уинтер утверждают, что привычки и рутины выполняют функции хранилищ знаний и умений. В их терминологии рутины фирмы — это “память организации” (Ibid., p. 99)\*\*. Следовательно, Нельсон и Уинтер не просто констатируют факт широкого распространения привычек и рутин внутри организации; помимо этого в соответствии с их теорией экономических изменений рутинам и привычкам присущи определенные функциональные характеристики.

До сих пор мы обсуждали вопрос о существовании привычек и рутинизированного поведения и об их истоках. Следующим шагом, очевидно, должно стать рассмотрение их функциональной значимости для человеческой деятельности в целом<sup>8</sup>.

\* См.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2002. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 142. (Примеч. перев.)

## **Рутины, институты и информация**

Рутины — это не просто действия, ставшие шаблонными; кроме того, они создают возможности для будущих действий и формируют сами эти действия. Мы уже говорили об одной из особенностей первой из этих двух функций рутин; позитивная роль привычек и рутин обусловлена тем обстоятельством, что полностью сознательное обдумывание всех аспектов поведения невозможно по причине объема и сложности информации, с которой приходится иметь дело. Таким образом, функциональная значимость привычек и рутин для индивидуального агента заключается в том, что благодаря им он может меньше предаваться размышлениям, сопутствующим сложным аспектам повседневного поведения. Однако это всего лишь один аспект общих познавательных и информационных функций социальных институтов и рутин.

Одной из важных функций институционализированных рутин является создание возможностей для снабжения информацией других агентов. Это довольно существенный момент, который в последующих частях данной книги получит дальнейшее развитие. Экономисты уделяют мало внимания этому аспекту рутинизированного поведения, хотя можно доказать, что он имеет первостепенное значение для анализа всех социальных и экономических институтов, в особенности рынков.

Большинство институтов предоставляют информацию очевидным путем. Все социальные организации постоянно занимаются сбором и обработкой определенного объема информации, имеющейся в распоряжении данного института или за его пределами. Однако информационная функция институтов гораздо шире и глубже. Речь идет не просто о непосредственном использовании информации, собранной агентами, составляющими часть данного института. Институты реально создают и в определенном смысле широко распространяют дополнительную информацию уже самим фактом своего существования, а также тем, что обусловленное ими поведение носит устойчивый характер и доступно наблюдению.

Стабильное рутинизированное поведение устанавливает и воспроизводит набор правил и норм, которые “закрепляются привычками, конвенциями, неявным или законодательно оформленным признанием, конформизмом” (Kogut, 1982, p. 79). Эти правила и нормы необязательно незыблемы, но факт тот, что они помогают одним агентам давать оценку потенциаль-

ным действиям других. Это обстоятельство имеет важное значение, но для того, чтобы найти какое-либо серьезное основание позитивной координирующей роли рутин и норм, приходится обращаться к отдаленной периферии теории мейнстрима. Один из ранних и ныне забытых тезисов в связи с этим был сформулирован в работе Knight and Merriam (1948):

«В группе любого размера индивид может делать разумный выбор или строить разумные планы только в том случае, если действия всех других членов группы “предсказуемы” и если его собственные предсказания точны. *Prima facie* [на первый взгляд] это означает, что все прочие не делают рационального выбора, а механически следуют знакомому им установленному образцу либо же данный индивид силой или обманом достиг власти, позволяющей принуждать других к повиновению. ... При отсутствии какой-либо процедуры координации любое проявление индивидуальной активности, любой отход от прежней рутины неизбежно разрушают надежды и расстраивают планы других лиц, которые рассчитывали на то, что образ действий данного индивида будет соответствовать его прежнему поведению» (Ibid., p. 60).

С тех пор как эти строки были написаны, информационная роль рутин и институтов не завоевала видного положения в экономической науке. Однако в последние годы отмечаются некоторые примечательные, хотя и не связанные между собой, заявления и более или менее продолжительные дискуссии по данной тематике<sup>9</sup>.

Важнее всего то, что, устанавливая более или менее неизменные схемы, пределы и нормы человеческой деятельности и налагая на нее ограничения, рутины и формальные институты на самом деле снабжают информацией других агентов. Такого рода жесткие правила игры или ограничения указывают индивиду на то, каких действий можно ожидать от других агентов, и это дает ему возможность поступать соответствующим образом. Между тем если бы таких жестких правил или “несовершенств” не существовало, то поведение других агентов могло меняться при любом осложнении, возникающем в экономической системе, и столь частые корректировки поведения носили бы случайный или хаотический характер.

Иными словами, институты и рутины, помимо того, что выступают в роли жестких правил и ограничений, выполняют функцию снабжения более или менее надежной информацией о вероятных действиях других агентов. Таким образом, привыч-

ки и рутины, сформировавшиеся у одних индивидов, создают возможности для сознательного принятия решений другими. Одно из следствий этой функции институтов заключается в том, что нормальное и предсказуемое поведение возможно и в весьма сложном мире при всех присущих ему неопределенности, запутанности и информационных перегрузках.

Можно также видеть, каким образом привычки и рутины фактически придают форму самой деятельности. Информационная функция институтов и рутин приводит к определенным схемам деятельности, носящим отпечаток поставляемой институтами информации, даже если предположить, что вкусы и предпочтения заданы и неизменны. Эндрю Шоттер продемонстрировал такую функциональную роль институтов и ограничений, основываясь на допущении, что агенты являются "рационально максимизирующими субъектами" (Schotter, 1981, 1985). Так, например, тот факт, что рынки открываются и закрываются в соответствии с четко установленными правилами и в точно определенное время, координирует деятельность покупателей и продавцов; точно так же светофоры и правила дорожного движения призваны координировать действия водителей на перекрестках.

Если мы принимаем менее жесткое допущение о податливости, изменчивости и адаптируемости индивидуальных вкусов и предпочтений, то открывается возможность формирования и упрочения целей агентов и тенденций их поведения. Существование правил и институтов могло бы привести к усилению некоторых поведенческих пристрастий, подобно тому как ритуалы и символические акты способствуют усилению националистических настроений. Вместе с тем возможны и контр-адаптивные предпочтения, порождающие мятежное поведение, когда у индивидов возникает негативная реакция на нормы и традиции. Но даже в этом случае рутины и институты влияют на поведение и мышление людей. Таким образом, воздействие институтов и рутин как на предпочтения, так и на поведение людей, вероятно, бывает и позитивным, и негативным. Здесь нет никакого порочного круга: результаты не обязательно носят однозначно определенный характер. Мы лишь хотим высказать мысль, что эффект, оказываемый рутинизированным поведением на предпочтения и деятельность людей, нельзя считать нейтральным.

Следует подчеркнуть, что информация, создаваемая и распространяемая социальными институтами, имеет не чисто

субъективный, а общественный характер. Такое качество придает ей рутинизированное поведение группы индивидов, и чем шире распространяется такое поведение, чем более оно устойчиво и укоренено, тем более значим социальный аспект такой информации. В ее основе всегда лежит социальный институт, даже если разные индивиды воспринимают данную информацию по-разному. Следовательно, признавая наличие у институтов информационной функции, мы порываем с чисто субъективистской точкой зрения.

Некоторые авторы применяют подобную общую аргументацию по поводу институтов к новейшим вариантам анализа функции, которую выполняют жесткие правила и прочие “несовершенства” в рыночной системе. Такие подходы резко отличаются от позиций неоклассической и австрийской теорий в том отношении, что институты трактуются не только как ограничения, налагаемые на “свободное” поведение. Кроме того, имеет место заметное отличие политических выводов от тех модных “эдиктов” против государственного регулирования и ограничения свободы рынка, которые провозглашает ряд влиятельных ортодоксальных экономистов, в том числе и некоторые представители австрийской школы. Приложение данной точки зрения на институты к частному случаю рынка является темой гл. 8.

### **Ортодоксия и институты**

Важно подчеркнуть, что здесь мы отходим от той трактовки рутинизированного поведения и институтов, которая во многих аспектах характерна для ортодоксальной теории. От рутинизированного поведения эта теория отделяется поверхностным объяснением, а институты трактуются как явно или неявно заданные ограничения, которым подчиняются действия рационального расчетливого индивида. В целом, если не считать некоторых примечательных работ последнего времени, институтам дается негативная оценка: их считают границами или ограничениями, сдерживающими поведение, свободное в других отношениях. Некоторые институты могут признаваться (ортодоксией) необходимыми в социальной жизни, но обычно их считают исключениями, подтверждающими правило. Мы же, напротив, утверждаем, что невозможно представить себе сильно дистанцированные друг от друга институты. Даже сво-

бодная деятельность пронизана привычками и рутиной и пропитана культурой и структурой системы, в которой она осуществляется. Институты скорее внутреннее содержание социальной жизни, нежели ее границы.

Одно из затруднений, связанных с чисто негативным воззрением на институты, выраженным, например, в работах Lazopick (1981) и Boland (1979b), заключается в том, что при этом игнорируется проблема объяснения самих институтов и не удается охватить поведение лиц, которые не считают институты и ограничения непреложной данностью, а стремятся их изменить. Как показано в работах Moss (1981, 1984), модель, в которой агенты не считают ограничения нерушимыми и для достижения своих целей отчасти направляют свое рациональное поведение на их изменение, может дать поразительные, нетрадиционные результаты, в частности подрывающие идею универсальной приложимости концепции долгосрочного равновесия. Далее, Янош Корнай проводит полезное разграничение между жесткими ограничениями, которые с трудом поддаются изменениям, и мягкими (см., напр., Kognai, 1982).

В ортодоксальной теории ограничения трактуются чисто негативно, как влияние прошлого, мы же считаем, что индивид в установленных ими рамках остается безусловно “свободным”. Соответственно ортодоксальная парадигма не воспринимает ныне “свободное” поведение как нечто, воспроизводящее рутину, которая в будущем может стать ограничением, и не в состоянии усмотреть в институционализированной рутине позитивный фактор, создающий возможности для “свободной” деятельности в настоящем.

### **Теория игр и институты**

Однако в последнее время появились работы, которые до некоторой степени смягчают эту критику. В них идея рационального выбора сохраняется в качестве средства исследования функции институтов и норм с помощью инструментария теории игр. Так, в книге Ullman-Margalit (1977) изучается вопрос о том, как возникают общественные нормы, в книге Schotter (1981) рассматриваются социальные институты вообще и рынки в частности, а в Sugden (1986) данная теория распространяется на анализ прав и благосостояния. Эти аналитические исследования представляют немалую позитивную ценность, особенно в каче-

стве “противоядия” от многих других интерпретаций социальных институтов в теории мэйнстрима.

И все же между ними и позицией, принятой в данной книге, есть расхождения, прежде всего по двум пунктам. Во-первых, применение теории игр предполагает, что индивид разрабатывает стратегию, при которой выигрыши при разнообразных возможных ситуациях известны заранее. Однако в действительности исходы могут не быть известны и реальное число “стратегических” возможностей, вероятно, столь велико, что невозможно рассмотреть все варианты стратегии и провести аналитические расчеты сравнительных выигрышей. Теория игр не учитывает всей степени сложности и неведения, присущей реальному миру.

Во-вторых, характерной чертой всех подобных представлений является то, что цели и интересы индивида считаются заданными экзогенно. Иногда это означает явную солидарность с позицией методологического индивидуализма. Факторы, влияющие на формирование целей и устремлений индивида, в расчет не принимаются. В частности, не уделяется внимания функции привычек, рутин и институтов при формировании как содержания целеустремленного поведения, так и среды, в которой оно реализуется.

Разумеется, никакой пример, взятый из жизни, не может служить убедительным доказательством того, что предпочтения и цели формируются окружающей средой. Можно допустить, что участники экспериментов Мильграма действуют так, как будто они вычислили, что наилучшая стратегия — проявить уважение к пожеланиям власти. Вообще говоря, в обществе чрезмерное игнорирование властей наказуемо, так что не есть ли повиновение им просто рационально рассчитанная реакция?

Однако реальный эффект экспериментов Мильграма, равно как и многих других экспериментов в социальной психологии, как раз заключается в порождении поведения, столь отличного от того, которого можно ожидать от среднего индивида (причем при угрозе сравнительно мягкого наказания), что возникает мысль о реальных изменениях самой личности под воздействием обстановки, в которой осуществляется ее деятельность.

Рассмотрим другой пример — ситуацию солдата в бою. Как ему следует поступать: рискуя жизнью, идти в атаку вместе со своими товарищами, или же дезертировать, рискуя быть пой-

манным и наказанным? Эти варианты выбора вполне можно выразить в теоретико-игровых терминах и рассмотреть выигрыши в разных случаях. Такой пример анализируется в книге Ullman-Margalit (1977). Однако автор при анализе платежной матрицы, похоже, не учитывает таких факторов, как роль военной подготовки и командиров в формировании восприятия и предпочтений солдата и слепая рутинизация многих действий до и во время боя. Цель процесса подготовки — добиться того, чтобы многие действия и реакции в боевой обстановке стали подсознательными, т. е. настроить солдата таким образом, чтобы они вошли в привычку. Кроме того, трудно осмыслить функцию харизматических лидеров на войне, не признавая, что они могут реально формировать и развивать мотивацию индивидов (Keegan, 1976). Опыт армейской дисциплины и самой войны действительно изменяет личность, так что человек оказывается способен на такие замыслы и действия, которые прежде были ему чужды.

В-третьих\*, рассматриваемые здесь вопросы имеют важное значение в связи с проблемой низкой оплаты труда и вообще низкого статуса женщин или других групп, поставленных обществом в неблагоприятные условия. Суть представленных здесь доводов не просто в возможной ограниченности благоприятных возможностей для женщин, а в том, что их цели и варианты выбора на самом деле формируются культурой, так что многие действительно могут предпочесть сохранить свой прежний статус и род деятельности, даже если у них есть выбор и стимулы к переменам. Этот момент не может принять во внимание теория, которая просто считает мотивацию и предпочтения индивидов заданными. Женщины не просто вольные или невольные жертвы обстоятельств, эти обстоятельства формируют их самих.

В-четвертых, при обсуждении возникновения поведенческих норм следует воспользоваться ярким примером: почему в Великобритании почти все водители держатся левой стороны дороги, а в большинстве других стран — правой (Langlois, 1986c; Sugden, 1986)? Понятно, что появление и распространение такой нормы можно объяснить очевидной опасностью и неудобствами езды по “неправильной” стороне дороги. Более того, аналогичными причинами объясняют принятие конвенций о порядке очередности движения транспорта на перекрестках

---

\* Так в оригинале, хотя выше речь шла о двух пунктах. (Примеч. перев.)



(Schotter, 1981). Хотя на поверхностном уровне теоретико-игровые объяснения этих явлений не лишены привлекательности, другие примеры, очень близкие данным, не так легко поддаются объяснению и в конечном счете ставят под сомнение утилитаристское или теоретико-игровое объяснение.

Взять хотя бы принятие в 1983 г. в Великобритании закона об обязательном надевании ремней безопасности. Современные обследования показывают, что до вступления этого закона в силу многие водители не пользовались ремнями безопасности, но впоследствии число таких водителей свелось к минимуму. Что же вызвало такое изменение поведения?

Разумеется, его можно объяснить штрафами за нарушение закона, нежеланием вызвать порицание со стороны окружающих и т. д. Свою роль сыграла и активная информационная кампания, пропагандировавшая ремни безопасности и привлекавшая внимание водителей к выгодам их использования и “издержкам” противоположного образа действий.

Но можно ли считать эти объяснения совершенно убедительными? В конце концов, вероятность того, что полицейский заметит нарушение водителем закона о ремнях безопасности, невелика. Кроме того, информационная кампания активно проводилась и до 1983 г., так что похоже, сама по себе она была не столь эффективной, как принятие закона.

Более убедительное объяснение состоит в том, что сам факт существования закона оказал сильное влияние на водителей, побуждая их к законопослушному поведению. Соответственно их цели и предпочтения действительно изменились в пользу более безопасного образа действий. Власть закона проявилась не только в том, что поведение изменилось из-за введения штрафов или в результате взвешивания издержек и выгод, но и в том, что она изменила самих индивидов и их цели. Практика надевания ремней безопасности превратилась в привычку, рационалистически объяснимую широко распространенной убежденностью в том, что благодаря им уменьшается риск травм и гибели.

### **Спонтанный порядок**

Данное направление рассуждений имеет прямое отношение к концепции спонтанного порядка Фридриха Хайека (Наук, 1982). Многие его аргументы в пользу того, что нормы и кон-

венции могут возникать, так сказать, спонтанно, путем взаимодействия индивидов, интересны и поучительны. Заметим, однако, что они носят однонаправленный характер. Порядок определяется по сути как положение дел, при котором общественная жизнь подчинена неким незыблемым правилам и стереотипам, что позволяет людям “*формировать правильные ожидания*” (Hayek, 1982, vol. 1, p. 36). Таким образом, когда Хайек пишет: “Спонтанный порядок возникает в результате адаптации индивидуальных элементов общества к обстоятельствам” (Ibid., p. 41), он имеет в виду, что поведение может адаптироваться только применительно к поступающей информации и налагаемым ограничениям. Адаптация поведения является главным образом результатом изменения информации или ее восприятия, но не предпочтений или психологических установок самого индивида<sup>10</sup>.

Последние работы Хайека являются прогрессом по сравнению с ортодоксальным мышлением в том смысле, что в них нормы и конвенции не появляются загадочным путем откуда-то извне, и Хайек пытается дать им сложное объяснение, трактуя их как незапланированные последствия совокупных действий индивидов. Но характерно, что он по-прежнему считает цели и предпочтения индивидов экзогенным фактором относительно данной системы. Таким образом, Хайек не согласен с тем, что нормы и конвенции могут реально послужить причиной адаптации характера и целей индивида. Порядок оказывает воздействие не только на ожидания индивидов, но и на самих индивидов.

Аналогичным образом Сагден утверждает, что “если индивиды преследуют собственные интересы в условиях анархии, то... порядок может возникнуть спонтанно” (Sugden, 1986, p. VII). Однако при этом не учитывается, что собственные интересы индивида сами по себе могут формироваться и обретать структуру в контексте некоего социального процесса и что сам порядок может иметь какое-то отношение к представлениям индивидов об их собственных интересах.

Поэтому примечательно, что, по словам Энтони Гидденса, и люди как субъекты социума, и социальные институты “*формируются в ходе регулярной практической деятельности и под влиянием последней*” (Giddens, 1982b, p. 8). Таким образом, несмотря на свои достойные похвалы призывы взять на вооружение эволюционную концепцию возникновения социальных

институтов, Хайек, Сагден и другие авторы не рассматривают эволюцию целей и предпочтений как таковых. Индивиды трактуются так, как будто они уже родились как окончательно сложившиеся личности и социальные процессы не оказывают влияния на их образ мыслей и действий. Далее такой же аналитический подход распространяется с этих индивидов на изучение спонтанного порядка, который может возникнуть; при этом не рассматривается вопрос о том, какого рода индивид может сформироваться в условиях социального порядка данного типа и в будущем внести свой вклад в эволюцию социального порядка.

Если же признать эндогенную природу предпочтений и целей индивида, то идея спонтанного порядка обретет иные формы. Здесь возможна кумулятивная, или круговая, причинно-следственная схема, причем круг может быть как “доброкачественным”, если цивилизованное поведение и строится на основе согласованных общественных норм, и вносит вклад в их укрепление, так и “порочным”, когда недостаток сплоченности и взаимного доверия приводит к тому, что индивиды становятся все менее терпимы и альтруистичны и процесс социального разложения прогрессирует.

Возможность возникновения спонтанного порядка в результате действий индивидов, преследующих собственные цели, сама по себе не придает такому порядку никакой “святости” или нравственного превосходства над любым другим типом порядка. Сам факт возникновения и регенерации того или иного порядка указывает на то, что этот порядок формирует индивидуальные цели и планы в той же мере, в какой сам служит отражением последних. Порядок способствует формированию индивида, причем не только в узком смысле его ожиданий, и точно так же действия индивида способствуют формированию порядка.

При полностью эволюционном воззрении объектами рассмотрения были бы как возникновение культурно-институциональной структуры на основе целей и действий индивидов, так и ее воздействие на эти цели и действия. В таком более широком контексте мы можем оценить значение прошлого в формировании структуры настоящего. Ведь настоящее — это и есть история: мы ее создаем и одновременно она создает нас<sup>11</sup>.

### 6.3. Некоторые выводы

#### *Потенциальная возможность нарастания нестабильности*

Отвергая концепцию экономического агента из неоклассической теории, который постоянно занят вычислениями и предельными корректировками, и делая акцент на факторах инертности и привычек, не следует забывать о том, что сами привычки могут изменяться. И хотя мы несем груз прошлого в виде институтов, оказывающих формирующее воздействие на нашу жизнь и господствующих над ней, такие экономисты-институционалисты, как Веблен, никогда не упускали из виду процессы эволюции самих институтов и привычек: “Сегодняшняя обстановка формирует институты завтрашнего дня вследствие процесса принудительного отбора, действуя на привычные взгляды людей на вещи и таким образом изменяя или укрепляя точку зрения или духовную позицию, унаследованную от прошлого” (Veblen, 1899, p. 190)\*.

Далее, подчеркивая значимость и функциональность привычек и рутины, не следует игнорировать тот факт, что имеет место и сознательный выбор, и целеустремленная деятельность. Таким образом “процесс принудительного отбора” не идет по раз навсегда проложенной колее. Институты изменяются, и даже постепенные изменения могут в конечном счете привести систему в состояние такой напряженности, что не исключены внезапные конфликты или кризисы, в результате которых происходят изменения в деятельности и социальных установках людей. Тем самым всегда остается возможность нарушения нормального хода событий: “всегда будут моменты кризисных ситуаций и резких структурных перемен, когда существующие конвенции или установившийся порядок терпят крах” (Lawson, 1985, p. 921). В любой социальной системе рутинизированное поведение одних агентов вступает во взаимодействие с изменчивыми или произвольными решениями других.

Этому взаимодействию привычной и обдуманной деятельности с вытекающими из него последствиями в виде напряженности между институциональной стабильностью и резкими структурными сдвигами следует придавать особое значение. Принятие институционалистского воззрения на формирование и развитие поведения не означает приверженности детерми-

\* См.: Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 202. (Примеч. перев.)

низму. Можно делать акцент и на значимости рутины и привычки в формировании поведения, и на важной роли определенных элементов стратегического мышления и их возможных разрушительных воздействиях на стабильность. Такого рода напряженность между нормальным ходом событий и кризисом можно проиллюстрировать следующей цитатой из Веблена:

“Привычные отношения индивида с его товарищами по группе не только служат сдерживающим и направляющим фактором поведения индивида, но и сами эти отношения в силу своего институционального характера изменяются с изменением институциональной обстановки. Потребности и желания, цели и устремления, пути и средства, диапазон и направленность поведения индивида суть функции от институциональной переменной, характер которой весьма сложен и неустойчив” (Veblen, 1909, p. 245).

При таких компонентах можно предвидеть процессы нарастающего усиления господствующих привычек мышления и деятельности на протяжении длительных периодов. Но сам такой процесс может привести к внезапным крутым переменам. Закокселость общества может стать причиной распада экономической инфраструктуры в результате поражения в борьбе с более энергичными внешними конкурентами или же вызвать противодействие изнутри, что приведет к установлению нового, модернизированного порядка. И наоборот, безоглядно динамичная система может потерпеть урон от собственной непоследовательности, неумелого ведения дел или отсутствия перспективы и зайти в тупик, так как люди, вовлеченные в ее головокружительный “полет”, не имеют ни долгосрочных целей, ни устойчивой системы ценностей.

С точки зрения Веблена, экономическая система — это не “самоуравновешивающийся механизм”, а “поступательно развивающийся процесс”. Экономические институты суть комплексы привычек, ролей и общепринятых типов поведения. Однако в современном индустриальном обществе с его импульсивными технологическими и социальными изменениями и возникающими при каждой технологической или управленческой инновации столкновениями между новыми концепциями и устоявшимися традициями поступательный характер экономического развития может при определенных обстоятельствах означать не постепенный непрерывный прогресс, а кризис.

Несмотря на географическую и интеллектуальную дистанцированность научной деятельности Кейнса от американских

институционалистов, в одной из самых важных глав его “Общей теории занятости, процента и денег” (Keynes, 1971b, ch. 12)\* можно найти впечатляющее противопоставление нормального поведения, диктуемого господствующими конвенциями, возможному нарастанию нестабильности. Однако позиция Кейнса по ряду ключевых аспектов расходится с институционалистской, о чем пройдет речь в гл. 10.

Суть дела в том, что принятая в нашей книге институциональная точка зрения означает радикальный разрыв с тем типом теоретических построений на основе концепции равновесия, который на протяжении более чем столетия пронизывает ортодоксию. В неоклассической теории идеи общего или частичного равновесия наряду с теоретическими описаниями механизмов достижения равновесия занимают господствующее положение. И все же все великие еретики экономической мысли прошлого, в том числе Карл Маркс, Торстейн Веблен и Джон Мейнард Кейнс, пытались расширить границы экономической науки, вывести ее за рамки исключительной одержимости равновесным теоретизированием. Скептическое отношение к ценности теории равновесия является положительной чертой работ представителей австрийской школы, Джорджа Шэкля, бихевиористов и пост-кейнсианцев. И напряженность между устойчивостью и распадом, выявленная развивающимся институционализмом, служит еще одним свидетельством отказа от идеи механического равновесия.

### ***Эволюционный характер институциональной экономической теории***

Какую же альтернативную парадигму могут принять экономисты после отказа от концентрации на сравнительной статике и других формах теоретических построений в духе концепции равновесия? По мнению американских институционалистов и других современных авторов, например Николаса Джорджеску-Рогена (Georgescu-Roegen, 1971, 1978), а также Ричарда Нельсона и Сиднея Уинтера (Nelson and Winter, 1982)\*\*, плодотворной парадигмой, альтернативной парадигме механического равновесия, вероятно, является эволюционная позиция.

\* См.: Кейнс Дж.М. Указ. соч., Гл. 12. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. (Примеч. перев.)

Может показаться, что неоклассическая теория в своем анализе конкуренции и даже рационального поведения индивида имеет твердую опору в виде биологической аналогии дарвинистского толка. Например, со времени выхода в свет классической статьи Армена Алчяна (Alchian, 1950) основой гипотезы максимизации прибыли фирмами часто было предположение, что такие фирмы наиболее приспособлены, у них больше вероятности выжить и стать типовыми фирмами, в то время как менее “умелые” фирмы выбывают из игры<sup>12</sup>.

Однако в работе Winter (1964) пространно доказывается, что апелляция к дарвинистским представлениям об эволюции неудачна, потому что при этом не уточняются механизмы, участвующие в поддержании и воспроизведении такого максимизирующего поведения. До сих пор ни один теоретик-неоклассик не дал удовлетворительного объяснения тому, каким образом фирма, начав заниматься максимизацией, будет продолжать это делать. Возможно, менеджеры предприятия понимают, что такое поведение в определенном смысле оптимально, и следуют ему именно по этой причине; но тот факт, что максимизирующее поведение как таковое становится целью, а не является результатом прошлой эволюции и “естественного отбора”, несовместим ни с какими дарвинистскими представлениями. Точно так же неоклассическая теория не в состоянии объяснить, каким образом характеристики “приспособленной” фирмы передаются другим, новым фирмам, появившимся вслед за ней. Следовательно, неоклассические взывания к Дарвину оказываются несостоятельными, поскольку, даже если где-то прививается максимизирующее поведение, с дарвинистской точки зрения нет никаких оснований для его распространения на всю экономику.

Одно из главных расхождений между дарвиновской моделью эволюции и социально-экономической средой заключается в том, что в первом случае окружающая среда не подвержена столь крупным и быстрым изменениям. Процесс “естественного отбора” действует медленно, в течение длительного времени, и, для того чтобы биологический вид утвердился в устойчивой среде, необходимо проявление превосходства его отличительных качеств в борьбе за выживание. Малые изменения окружающей среды могут обеспечить процветание более приспособленным видам, но крупные явления вроде метеорита, который, как предполагают, неожиданно изменил климат на Земле и стер с ее лица вполне благополучных динозавров, могут полностью свести на нет процесс “естественного отбора”.

Напротив, среда, окружающая потребителя, фирму или национальную экономику, претерпевает быстрые и порой внезапные изменения, вызванные колебаниями цен, биржевым бумом или крахом, сменой правительства, разразившейся войной, природным катаклизмом. Таким образом, гладкий дарвиновский процесс постепенного “естественного отбора” наиболее приспособленных и рациональных потребителей и эффективных фирм и народных хозяйств невозможен. Как и у динозавра, у максимизирующего субъекта или производственной фирмы перспективы выживания в обозримом будущем — во многом вопрос удачи.

Мы видели, что, когда речь идет о фирме, неоклассическая теория “естественного отбора” не может предложить жизнеспособный механизм передачи из поколения в поколение характеристик выживающих фирм. В природном мире, по мнению многих биологов, таким механизмом служит ген. Он содержит наследственную информацию, которую каждый организм передает своим преемникам. Неодарвинисты утверждают, что существуют определенные гены, ответственные за те характеристики и типы поведения, которые способствуют выживанию. Таким образом, “приспособленные” организмы, наделенные такими генами, с большей вероятностью передадут их потомству. Гены содержат информацию, необходимую для формирования и программирования организма, и, следовательно, в устойчивой окружающей среде у генов, способствующих выживанию, будет наблюдаться тенденция доминирования в следующих поколениях. Со временем случайные мутации и менделевские комбинации родительских генов приведут к диверсификации видов и возможному развитию более сложных форм жизни. Напротив, в неоклассической теории не существует никакого явно выраженного аналогичного механизма передачи подобной информации от фирмы к фирме.

Однако если мы выйдем за пределы ортодоксальной экономической теории и включим в рассмотрение некоторые характеристики, о которых говорилось выше, при обсуждении социальных институтов, то сможем обнаружить механизмы эволюционного типа, выступающие в роли, аналогичной роли генов в природном мире. Такими механизмами служат организационные структуры, привычки и рутины. Хотя эти объекты более податливы и их мутации происходят иначе, чем у их биологических аналогов, им присущи такие качества, как устой-



чивость, инертность и постоянство, благодаря которым они могут “передавать” свои важные признаки во времени.

Более того, привычки и рутины делают возможным “выживание” образцов поведения и их передачу от одного института другому. Важным примером служит тот факт, что умения, приобретенные рабочим в фирме, становятся частично укорененными в его привычках, а эти последние сохраняются при переходе данного лица от одного нанимателя к другому либо же явным образом или посредством имитации им “обучается” коллега рабочего. Таким образом, привычки наемных работников, будь то в рамках конкретной фирмы или социальной культуры, выступают в роли носителей информации, “знаний, которым нельзя обучить,” и умений. Заметим, что здесь мы говорим не об эволюции в смысле передачи признаков от индивида к индивиду биологическим путем. Притом что индивиды, безусловно, тесно связаны между собой, такая передача не носит биологического характера: она идет от института к институту и, таким образом, к индивидам.

Мысль о том, что рутины внутри фирмы действуют подобно генам, принадлежит Нельсону и Уинтеру (Nelson and Winter, 1982, p. 134—136)\*. Однако эти авторы не оценили всего ее значения для экономической теории. С точки зрения эволюционной экономической теории рутины играют ключевую роль во всей экономике и в обществе в целом, а не просто служат механизмом передачи управленческих и трудовых умений в пределах фирмы.

Например, структура потребления индивидов в домашнем хозяйстве поддерживается определенным набором рутин, на которые может воздействовать как культура общества, так и особенности характеров самих индивидов. Эти рутины передаются от индивида к индивиду благодаря склонности к подражанию (“не отставать от соседей!”) и конформизму; кроме того, некоторые более стойкие привычки и рутины перенимаются растущими в семье детьми. Преобладающее влияние рутинизированного поведения можно обнаружить во всех социальных институтах, в том числе в системе образования, в научном сообществе, в сфере коммунальных услуг, в профсоюзах и в любых органах местного и государственного управления. Как и в фирме, во всех этих институтах рутины выступают в роли генов.

\* Нельсон Р., Уинтер С. Указ. соч. С. 186—188. (Примеч. перев.)

Однако Нельсон и Уинтер мимоходом отмечают, что по некоторым причинам нельзя считать действие рутин подобным действию генов в строго биологическом смысле. Гены содержат закодированную информацию, которая хранится в ДНК и не претерпевает существенных изменений в течение репродуктивного периода жизни организма. Как отмечалось выше, эволюционные биологические изменения происходят путем случайных мутаций и менделевских комбинаций различных наборов родительских генов. В социальном же мире, напротив, приобретенные индивидом привычки и рутины со временем могут меняться. Более того, зачастую новые свойства могут передаваться так же легко, как и особенности прежнего, привычного поведения. Итак, в противоположность дарвинистской биологии здесь возможно наследование *благоприобретенных* признаков.

Следовательно, подлинным биологическим аналогом социально-экономической эволюции служит не дарвинизм, а более ранние идеи Жана-Батиста Ламарка, утверждавшего, что изменения происходят благодаря способности организма передавать потомству по наследству вновь обретенные способы адаптации поведения к внешней среде. В биологии теория Ламарка не в чести, потому что не в состоянии ни объяснить механизм, посредством которого благоприобретенные признаки можно передавать потомству, ни найти свидетельства в пользу существования такого механизма. Однако в социальном мире приобретенные характеристики передавать по наследству можно. Таким образом, ламаркистская теория приложима к социально-экономической эволюции. По иронии, разумная эволюционная аналогия может занять подобающее ей место в экономической науке только в случае отказа от неоклассической теории.

В противоположность ортодоксальной дарвинистской биологии экономическая эволюция не всегда происходит постепенно; здесь возможны быстрые “мутации”, поскольку социально-экономическая и технологическая культурная среда претерпевает быстрые трансформации, что приводит к быстрому приобретению новых умений и рутин. Например, именно так многие слаборазвитые страны берут на вооружение и порой даже совершенствуют применение современной технологии. Более того, определенные формы рутинного поведения могут исчезнуть, если изменение экономической обстановки или ожиданий поставит под сомнение их достоинства или эффективность. Экономическая эволюция не протекает по клас-

сической дарвинистской схеме, при которой изменения происходят медленно, из поколения в поколение и типичная “равновесная” форма организма постепенно меняется во времени. Вместо этого она, как уже говорилось выше, идет путем следующих один за другим периодов устойчивости и кризиса, видимого равновесия и нарастания нестабильности.

Очевидно, что такая эволюционная точка зрения означает разрыв с обсуждавшимся выше традиционным дуализмом, когда экономические агенты являются носителями позитивной свободы, а рутины и ограничения — просто негативными факторами, сдерживающими их свободу. С нашей же точки зрения, рутины, передавая умения и другую поведенческую информацию от одного агента или института другому, играют и позитивную и негативную роль. Более того, повторяем, текущая деятельность обладает погенциальной функцией формирования и укоренения будущей рутины: то, что сегодня воспринимается как “свободное поведение”, в будущем может оказаться жестким правилом или ограничением; а то, что представляется чем-то косным и не поддающимся изменениям, может стать источником жизненно важной информации для поведения на сегодняшний день. Одна из особенностей человеческой деятельности состоит в том, что последствия целеустремленного действия спланированы заранее. Но помимо этого в мире, которому органически присуща неопределенность, приводной ремень рутины и взаимодействие с другими агентами порождают также важные непредусмотренные последствия<sup>13</sup>.

## ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

---

# ЭЛЕМЕНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

## 7

### КОНТРАКТЫ И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Не может быть работоспособной социальная система, основанная исключительно на сети свободных контрактов между юридически равноправными сторонами, где каждый предположительно руководствуется только собственными краткосрочными утилитарными интересами.

*Йозеф Шумпетер*

Вплоть до недавнего времени ортодоксальные экономисты, за редкими исключениями, считали, что такие понятия, как “обмен”, “рынок” и “фирма”, не нуждаются в пояснениях. Однако в последние годы результаты анализа прав собственности и структуры производства и обмена в какой-то мере изменили эту точку зрения и исследование институтов в рамках данной тематики было признано правомерным. Тем не менее в большей части таких исследований сохраняются основные черты неоклассической теории. Теперь экономический человек обитает в социальных институтах, но он все еще продолжает в меру своих сил предаваться расчетам и максимизации. Более того, как будет показано в этой главе, такие фундаментальные для любого исследования институтов понятия, как “обмен” и “собственность”, до сих пор не получили удовлетворительного истолкования<sup>1</sup>.

Итак, цель этой главы — прояснить некоторые термины, играющие ключевую роль в экономических рассуждениях; к счастью, в последние годы экономисты стали уделять этим понятиям более пристальное внимание. Один из главных вопросов: в какой мере определение обмена и собственности должно быть соотнесено с понятиями государства и права? Различные точки зрения на этот вопрос отражают разное понимание природы и функций государства. Однако, к сожалению, даже для новаторских работ экономистов источником вдохновения обычно служит неприемлемое для нас воззрение на государство с позиций классического либерализма, на протяжении двух столетий господствующего в экономической теории мейнстрима.

Проблема обмена, как и отношение к государству, поднимает ряд вопросов в связи с утилитаристской точкой зрения. Эта проблема, безусловно, также является одной из главных в экономической теории мейнстрима. В разд. 7.2 мы продолжим критику утилитаризма. Огромный материал, накопленный социологическим анализом и почти полностью игнорируемый экономистами, подрывает утилитаристское исчисление, демонстрируя его ограниченность даже в случае актов обмена при наличии ценников. В своих рассуждениях мы будем поочередно обращаться к вопросам, которые будут рассматриваться в последующих главах книги.

## **7.1. Понятия обмена и собственности**

Особое внимание к проблеме прав собственности не ново. По утверждению экономиста — теоретика прав собственности Стивена Пейовича (Pejovich, 1982), одним из первых ученых, придававших большое значение функции отношений собственности, был Карл Маркс. Кроме того, общепризнано влияние на разработку проблемы американских институционалистов, например Джона Коммонса.

### **Определение обмена**

Одна из заново возрожденных важнейших идей заключается в том, что обмен — это не просто двусторонний трансферт благ, услуг или денег между агентами, это еще и передача прав собственности. Таким образом, когда, скажем, пчела собирает

сок и при этом опыляет цветок, обмен в том смысле, в котором этот термин употребляют экономисты, не имеет места. Здесь явно происходит двусторонний трансферт материальных веществ, но он не сопровождается никаким обменом правами собственности. Мысль, что в транзакциях участвуют не только товары и услуги, но и права собственности, особенно четко прослеживается в работах Коммонса (см., напр., Commons, 1950, p. 48—49).

Однако следует подчеркнуть, что такая концепция обмена не является общепризнанной. Например, Людвиг фон Мизес определяет обмен как “попытку привести менее удовлетворительное состояние дел к более удовлетворительному” (Mises, 1949, p. 97)\*. Короче говоря, по фон Мизесу, любая деятельность есть обмен. Мизес не только не упоминает ни о каких правах собственности, но и подробно обсуждает “аутистический обмен”, который происходит без связи с другими индивидами (Ibid., p. 195—197)\*\*. Он приводит пример одинокого охотника, “обменивающего” патроны и досуг на пищу. Таким образом, обмен становится обширной универсальной категорией, охватывающей как деятельность оторванного от общества Робинзона Крузо, так и межличностные транзакции внутри социума без какой-либо видимой или необходимой связи с собственностью в юридическом или традиционном смысле.

Такое неприемлемое для нас понятие обмена носит настолько общий характер, что охватывает еще и производство. И хотя представление о производстве как “обмене с природой”<sup>2</sup> все еще господствует в неоклассической литературе мейнстрима, рано или поздно оно станет объектом резкой критики со стороны набравшей силу “школы прав собственности”. Но уже сейчас очевидно, что у природы нет никаких прав собственности, которые она могла бы обменивать. Допуская, что природа может обмениваться собственностью с людьми, как если бы она была целеустремленным агентом, и неоклассики, и “австрийцы” девальвируют столь модную ныне концепцию прав собственности. Они подчеркивают, что “выбор” и “целеустремленность” — черты, присущие именно человеку, а затем применяют концепцию прав собственности в таком контексте, что эти понятия в значительной мере теряют смысл.

---

\* См.: Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. М., 2000. С. 93. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 184—185. (Примеч. перев.)

И в ортодоксальной социологии понятию обмена придается неоправданно широкий смысл. Питер Бло в оказавшей большое влияние книге (Blau, 1964) признает, что обмен подразумевает агентские отношения между людьми, но при этом развивает теорию, в соответствии с которой к актам обмена причисляется огромное число видов “добровольной” социальной деятельности. Дань, которую член племени приносит вождю, “обменивается” на выгоды безопасности и сплоченности племенного строя. Труд современной домашней хозяйки “обменивается” на долю богатства и заработка мужчины, получающего заработную плату, и т. д. Понятию обмена придается столь широкий смысл, что оно имеет мало общего с тем специфическим типом обмена, который мы имеем в современной рыночной экономике.

На самом деле Бло проводит существенное различие между “социальным” и “экономическим” обменом, определяя последний как обмен, в основе которого лежит “формальный контракт, где оговорены точные количества благ, подлежащих обмену” (Ibid., p. 93). Однако такое деление нельзя признать удовлетворительным. Можно доказать, что у многих “экономических” контрактов, особенно у контрактов найма, имеются важные неформальные характеристики, они неполны, и часто в них не могут быть оговорены “точные количества”, подлежащие обмену. Бло сам признает это в одном из подстрочных примечаний (Ibid., p. 93), но лишь мимоходом; по-видимому, он готов согласиться с тем, что наем рабочих не подпадает под его определение “экономического” обмена, и тем самым косвенно признает, что рынок труда находится за пределами такого рода “экономики”.

“Экономический обмен” по Бло приблизительно соответствует “контракту на продажу” по Саймону (Simon, 1951), но Саймон идет дальше и показывает, что в экономической жизни имеют место и другие виды контрактных соглашений, которые считаются нормальными, но не относятся к категории “контрактов на продажу”. Таким образом, у Бло определению “экономического обмена” соответствует крайне узкий класс трансакций, тогда как “социальный обмен” — понятие настолько широкое, что ему невозможно придать четкий смысл. Налицо пример неоправданного обобщения: категория, относящаяся к частной ситуации, без разбора применяется к человеческой деятельности во всех ее пространственно-временных аспектах<sup>3</sup>.

## Обмен и институты

Вопреки точке зрения некоторых экономистов, о которой речь пойдет ниже, система товарного обмена требует сочетания государственных институтов и институтов, основанных на обычае или обычном праве\*. Мы утверждаем, что при любой развитой системе товарного обмена должна существовать правовая система, которая регистрирует и защищает права личной и акционерной собственности. Должен существовать корпус контрактного права с выработанными критериями, по которым проводятся различия между добровольными и принудительными трансфертами товаров и услуг, и суды, призванные рассматривать дела такого рода. Однако эволюция права связана не только с законодательной деятельностью; значительная часть правовых норм формируется на основе обычая и прецедента. Контрактное и имущественное право не являются исключениями. Соответственно существование собственности и обмена связано с рядом как правовых, так и иных институтов.

Важную роль в контрактном праве играет вопрос о намеренном и добровольном характере обмена. Однако, как отмечалось в гл. 3, хотя понятие намерения остается центральным, при решении правовых вопросов одновременно принимается во внимание сложный характер человеческого суждения и обстановка, в которой оно выносится. Было бы крайней позицией интерпретировать договор или соглашение в узком, буквальном смысле и приписывать всем поступкам полностью рациональное намерение. Другая крайность — игнорировать факт явно выраженного намерения и считать, что люди не несут ответственности за свои слова и действия. Правовой системе приходится постоянно лавировать, избегая этих крайностей.

Точно так же и экономисты должны стараться следовать определенным курсом между этими крайностями. Хотя было бы ошибкой считать все акты обмена плодами исчерпывающего рационального обдумывания, в общем случае следует придавать главное значение степени преднамеренности заключения

---

\* Обычное право (*customary law*) — «совокупность норм неписаного права, обязательных для исполнения наряду с законом и находящихся под такой же правовой защитой со стороны власти, как и нормы закона (писаного права)... В странах, имеющих хорошо кодифицированную систему законодательства, [обычное право] может иметь силу, но только в границах, установленных самим законом” // Российская юридическая энциклопедия. М., 1999. С. 631-632). (Примеч. перев.)



контракта. При всех оговорках и поправках с правовой точки зрения главным вопросом остается наличие или отсутствие намерения и согласия, причем его решение зависит от объективной проверки соглашения и одобрения ее результатов рядом инстанций. Например, именно фактом явно выраженного согласия или отказа акт любви отличается от изнасилования, а подарок — от кражи.

Экономисты часто нарушают это правило, утверждая, что существуют “подразумеваемые контракты”, особенно когда речь идет о найме работников. Широкое распространение получил довод о предполагаемом существовании “страхового” соглашения между нанимателем и работником на случай экономического спада. Считается, что имеет место подразумеваемый контракт, в соответствии с которым рабочие получают заработную плату, соответствующую среднему по экономическому циклу значению колебаний цены их предельного выпуска. Таким образом, краткосрочные изменения экономической конъюнктуры не влияют на размер заработной платы. Этот аргумент используется и при объяснении явной неэластичности номинальной заработной платы в сторону снижения — теоретической проблемы, приводившей в замешательство не одно поколение экономистов неинституционального направления<sup>4</sup>.

Однако хотя с правовой точки зрения иногда признается наличие в контрактах “подразумеваемых условий”, не сформулированных ни одной из заинтересованных сторон, в то же время налицо стремление бдительно следить, чтобы таким факторам не придавалось большого значения и сохранять приоритет за сознательным, явно выраженным намерением или соглашением. Идея подразумеваемого контракта не должна отвергаться ни правом, ни экономической наукой, но использовать ее следует с гораздо большей осторожностью, нежели это делали многие экономисты в прошлом и в наши дни.

Примечательный факт: во время Гражданской войны в Америке преподобный Сэмюэль Сибюри заявлял о существовании некоего подразумеваемого контракта между хозяином и рабом, который возлагал “на одну сторону обязанность заботиться и защищать, а на другую — служить” (Seabury, 1861, p. 139), причем считалось, что это “пожизненный контракт, и общее правило таково, что ни хозяин, ни раб не может уклониться от его соблюдения” (Ibid., p. 155). Соответственно раб, пытающийся совершить побег, нарушает им же самим заключенный подразумеваемый контракт. На этом основании Сибюри настаивает

вал на том, что рабство юридически и морально оправданно. Урок этой истории в том, что отказ от представления о явно сформулированном соглашении между сторонами может привести к недопустимым толкованиям. Бездумный поиск подразумеваемого контракта с большой вероятностью завершится тем, что такой контракт будет “обнаружен” в форме апологии существующего *status quo*.

Во многих случаях бывает очень трудно установить факт намерения или согласия задним числом. С этой целью в повседневной жизни мы полагаемся на общепринятые сигналы и знаки, как то слово “да”, кивок головой и т. д. Примечательно, что эти знаки укоренены в обычаях и правилах и зависят от обстановки, в которой они имеют место. Так, предъявление товаров у кассы супермаркета является общепринятым сигналом о намерении купить по выставленным ценам; кивок головой на аукционе сигнализирует о том, что данное лицо готово купить по цене на один пункт выше, чем последняя объявленная цена. Намерение и согласие — сами по себе понятия проблематичные, но в современном обществе имеется сложная система институционализированных знаков и правил, позволяющих удостовериться в их наличии или отсутствии. В этом смысле намерение и согласие институционализированы в символе и рутине.

### **Индивидуалистические концепции собственности и права**

Хотя в современной экономической теории наблюдается повышенное внимание к концепции прав собственности, во многих аспектах достижения в этой области оставляют желать лучшего. Для начала рассмотрим важнейшие работы школы прав собственности собранные, например, в книге, изданной под редакцией Эрика Фуруботна и Стивена Пейовича (Furubotn and Pejovich, 1974), в которую включены такие “вехи”, как статьи Coase (1960)\*, Demsetz (1967), Alchian and Demsetz (1972)\*\*.

В общих чертах позиция этих авторов состоит в том, что в борьбе с такими экстерналиями, как загрязнение окружающей

---

\* См.: Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 87—141. (Примеч. перев.)

\*\* Алчиан А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация // Вестник молодых ученых. Серия “Экономические науки”. 2002. № 1. (Примеч. перев.)

среды и шум от транспорта, лучше не прибегать к вмешательству государства, как того требовали многие экономисты прошлого. Взамен предлагается решение этих проблем путем развития и обеспечения системы четко определенных “прав собственности”. Тогда те, кто страдает от загрязненного воздуха или шума транспорта, имели бы возможность предъявлять иски тем, кто несет ответственность за причиненные неудобства.

Решающим этапом этих рассуждений является элементарное установление системы индивидуальных выгод и потерь. В статье Demsetz (1967) говорится: “Первостепенная функция прав собственности — создавать стимулы к достижению большей интернализации экстерналий” (р. 348). По сути, это приложение затасканной догмы классического либерализма: “индивид — лучший судья собственного благосостояния” — к таким вариантам экстерналий, как загрязнение окружающей среды; тем самым снимается один из еще сохранившихся доводов теории общего благосостояния в пользу вмешательства государства<sup>5</sup>.

Считается, что, создавая положительные и отрицательные стимулы в форме так называемых прав собственности в тех сферах, которые прежде не были ими охвачены, можно уменьшить масштабы вмешательства правительства и тем самым предоставить индивиду большую свободу самостоятельно оценивать выгоды и потери и поступать в соответствии с этими оценками. Однако все то, что подобное предложение уменьшает в одном аспекте, оно же увеличивает в другом. Расширение сферы формальных прав собственности и владения не устраняет государственного вмешательства, хотя теперь оно проявляется по-другому — путем усиления влияния судебной власти.

Однако ни приверженцы классического либерализма, ни экономисты-ортодоксы не видят в расширении формально определенных прав собственности увеличения вмешательства государства в дела гражданского общества. Вместо этого классический либерализм трактует собственность как своего рода естественное право на товары и услуги и даже овеществляет его, отождествляя с самими этими благами<sup>6</sup>. От этих последних заблуждений теоретики прав собственности отказались, но приверженность все той же либеральной традиции сохранили. Они не могут понять, что расширение “четко определенных прав собственности” не есть средство уменьшения роли государства; наоборот, расширяя формальные отношения собствен-

ности, государство еще глубже вовлекается в повседневную жизнь общества.

Такое проникновение государство по своему характеру отличается от того типа вмешательства, которого “теоретики прав собственности” столь откровенно стремятся избежать. Вместо таких мероприятий, как строгие законы против загрязнения окружающей среды, создается положение дел, при котором всех затягивает сложная паутина бесконечных потенциальных или фактических тяжб и апелляций к закону.

Популярный миф, что расширение формальных прав собственности и товарного обмена неизбежно отдаляет государство от общественной жизни, был эффектно опровергнут Карлом Полани. В своем классическом исследовании развития рыночных отношений в Великобритании XVIII—XIX вв. он отмечает:

“Дорога к свободному рынку была проложена и поддерживалась массивным нарастанием постоянного интервенционализма, вооруженного централизованной системой организации и управления. ...Внедрение свободных рынков не только не избавляет от необходимости государственного контроля, регулирования и вмешательства, но и, напротив, приводит к колоссальному увеличению их масштабов. Чтобы обеспечить свободное функционирование системы, правительству приходится все время быть начеку. Так что даже те, кто страстно жаждет избавить государство от лишних функций, для кого ограничение деятельности государства является мировоззренческой установкой, вынуждены наделять это самое государство новыми полномочиями, учреждениями и другими средствами, необходимыми для установления *laissez-faire*\*” (Polany, 1944, p. 140—141).

Верные традициям классического либерализма, теоретики прав собственности создают непроницаемую границу между государственной политикой и экономической наукой и между государством и гражданским обществом. В государстве они видят в основном блюстителя частных интересов, вмешательство и третейский суд которого допустимо лишь по необходимости. Государство стоит над гражданским обществом, а не переплетается с ним. Считается, что гражданское общество, будучи совокупностью изолированных друг от друга рациональных индивидов, занятых обменом и накоплением собственности, в основном отделено от государства.

---

\* неограниченной свободы предпринимательства. (Примеч. перев.)

Ошибка отчасти состоит в проведении строгой дихотомии между государством и сплетением индивидуальных интересов. В любой капиталистической системе, существующей в реальном мире, и государство и гражданское общество имеют свое отчетливое лицо, но это не означает, что между ними пролегла Великая Китайская стена. И та и другая сфера обладает определенной степенью автономности, но имеет место и взаимопроникновение. Считать, что гражданское общество либо полностью подчинено государству, либо полностью изолировано от него, — большое заблуждение<sup>7</sup>. Структура отношений между ними гораздо сложнее. Эта мысль получила четкое развитие в работе Stepan (1978):

«Государство — это нечто большее, нежели “правительство”. Это — совокупность постоянно функционирующих административных, правовых, бюрократических систем и систем принуждения; все они стремятся придать структуру не только отношениям между гражданским обществом и государственной властью, но и многим важным связям внутри самого гражданского общества» (Ibid., p. XII).

Тот факт, что представители школы прав собственности не видят структурообразующей роли государства, проявляется в их тенденции сводить понятие собственности к отношению между индивидом и благом, тогда как благодаря институциональным связям с социальными обычаями и государством собственность одновременно является отношением и между людьми, и между вещами<sup>8</sup>. В результате того что из понятия собственности устраняется социально-институциональный аспект, появляется возможность ошибочно трактовать права собственности в значительной мере или даже исключительно как совокупность положительных и отрицательных стимулов владельца, т. е. просто как усовершенствованный вариант исчисления удовольствия и страдания по Бентаму.

Если бы представители школы прав собственности открыто признали и приняли наличие у прав собственности юридического, обусловленного “писаными законами” аспекта, то они столкнулись бы с определенным затруднением. Их склонность находить решение любой экономической проблемы в терминах рынка и частной собственности не может найти применения, когда речь идет об институтах, которые сами способствуют порождению прав собственности. Распространение идеи прав собственности на институт, создающий эти права, не может

ни привести к регулированию самого государства, ни сделать государство эффективным. Возникает логическая путаница. Не случайно теоретики прав собственности самому понятию собственности дают такую дефиницию, чтобы она не имела никакого или почти никакого отношения к государству.

Таким образом, несмотря на усиленные попытки представителей школы прав собственности расширить представление об экономической деятельности, им не удается преодолеть большую часть пороков предшествовавшей ортодоксальной теории. По словам Ганса Нутцингера, “права собственности слишком важны, чтобы доверять их экономистам школы прав собственности” (Nutzinger, 1982, p. 188).

Однако для того чтобы концепция прав собственности была адекватной, недостаточно подкрепить ее включением государства просто как *deus ex machina* [бог из машины]. По сути такое решение восходит к “Левиафану” Томаса Гоббса, где правитель, возвышаясь над обществом и дистанцируясь от него, обеспечивает порядок и предотвращает вырождение общества в хаос. Строгая дихотомия между гражданским обществом и государством является связующей нитью между воззрениями Гоббса и позднейшими идеями теоретиков-либералов.

### **Интерпретация обмена по Уильямсону**

По утверждению Марка Галантера, в некоторых версиях теории права, где констатируется, что нормальным способом улаживания конфликтов является обращение к правовому аппарату государства, наблюдается тенденция к “централизму” (Galanter, 1981). Выступая против такого “централизма”, Оливер Уильямсон заявляет, что он может способствовать созданию лишних перегородок в социальных науках. Так, экономисты-неоклассики традиционно избегают любого анализа юридических аспектов контракта и обмена. “Таким образом, возникает разделение труда: экономисты поглощены проблемами экономических выгод, извлекаемых из специализации и обмена, а в центре внимания правоведов — технические детали контрактного права” (Williamson, 1983, p. 520).

Однако попытка Уильямсона выправить дефекты экономической теории мейнстрима успехом не увенчалась. Отрицая “правовой централизм” и утверждая, что соблюдение контрактных обязательств можно полностью обеспечить путем согла-

шений между индивидуальными агентами, он вместе с водой выплескивает из купели ребенка.

Безусловно, большинство споров по поводу контрактов улаживается без обращений в суд, но это не означает, что государству нет места в повседневном процессе контрактации. В конце концов, уже самой возможности доступа к судам достаточно, чтобы констатировать влияние правовой системы на контрактные соглашения. Для того чтобы государство обладало такой функцией, людям нет необходимости самим являться в суд. В системе обмена важную роль играют формальные и неформальные правила, а в современном обществе эти правила поддерживаются и даже создаются государством и правом (Collins, 1986). На самом деле, как будет показано ниже, Уильямсон не придает подобающего смысла и значения тому факту, что в большинстве случаев при заключении соглашений не все юридические формальности соблюдаются.

В качестве главной альтернативной теоретической конструкции, призванной заполнить вакуум, возникший в результате удаления из анализа роли государства, Уильямсон выдвигает идею “заложников” как средства поддержания обмена. “Заложником” называется класс соглашений, в соответствии с которыми обе стороны, например, берут на себя обязательства, сопряженные со специфическими некомпенсируемыми издержками, с целью усилить взаимную зависимость сторон и свести к минимуму вероятность отказа от выполнения условий контракта до его завершения. Кроме того, Уильямсон упоминает и о других вариантах устройства дел, как то арбитраж по обоюдному согласию, способствующий осуществлению процесса контрактации без обращения к аппарату формального права. Таким образом, по мнению Уильямсона, для существования и поддержания системы, основанной на обмене и контракте, нет необходимости в участии государства<sup>9</sup>.

Позитивным аспектом аргументации Уильямсона является отрицание чрезмерного правового формализма, когда предполагается, что соглашения об обмене всегда бывают выражены в формальных юридических терминах и стороны не могут шаг ступить без судов. По сути Уильямсон отвергает представление о том, что государство проникает во все уголки гражданского общества. И хотя в целом его рассуждения грешат изыянками, под этим частным выводом вполне можно подписаться.

Однако в унисон со своими либеральными предшественниками Уильямсон допускает теоретическую возможность “при-

родного состояния”, полностью исключаящего верховную власть государства. Выступая против “правового централизма”, он перегибает палку и впадает в противоположную, столь же неприемлемую крайность<sup>10</sup>.

Таким образом, Уильямсон в своем анализе исходит из тезиса о возможности социального порядка и согласия на основе своекорыстных интересов индивидов, выдвинутого еще в “Басне о пчелах” Бернарда Мандевилля. Действительно, во всех разработанных Уильямсоном моделях поведения в сфере контрактации фигурирует вариант экономического человека из неоклассической теории, отличающийся особым своекорыстием: субъект, не просто чуждый альтруизма, но и склонный к оппортунизму. Оппортунизм определяется как такая разновидность преследования своекорыстных интересов, при которой субъект прибегает к “коварству”, причем “даже не склонные к оппортунизму субъекты могут поддаться искушению ради определенных выгод” (Williamson, 1979, p. 234n)\*. По мнению самого автора концепции оппортунизма, она играет ключевую роль в его анализе, основанном на трансакционных издержках (Williamson, 1979, p. 233—234)<sup>11</sup>.

Разрабатывая модели контракта и обмена, в основе которых лежит простой своекорыстный расчет, и Уильямсон, и представители школы прав собственности не видят, что стандартный контракт обязательно базируется на сочетании законов, издаваемых правительством, и обычаев и традиций, накопленных веками. Все эти авторы игнорируют легитимирующую функцию правового аппарата в связи с торговлей и другими видами социальных отношений. Однако в действительности в основе соглашений лежит не только рациональный расчет абстрактных индивидов, взвешивающих ожидаемые издержки и выгоды, но и сочетание формального законодательства и легитимации, с одной стороны, и менее формальных обычаев и традиций, унаследованных от прошлого, — с другой.

Даже в этом микрокосме контрактного соглашения мы находим одновременно и взаимопроникновение гражданского общества и государства, и их относительную автономию. Однако чтобы прийти к такой точке зрения, необходимо отказаться от либеральной идеи отделения государства от общества. Вопреки тесно связанной с этой идеей концепции “рационально-

---

\* Полное определение оппортунизма см. в кн.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. С. 689. (Примеч. перев.)



го экономического человека” каждый индивид опутан паутиной обычаев и традиций, отражающих сложные отношения между обществом и государством.

Следовательно, анализ Уильямсона не только страдает изъянами, обусловленными его воззрением на “экономического человека”, но и неубедительно интерпретирует контрактные соглашения в капиталистическом обществе. Чтобы выработать альтернативную точку зрения, мы должны в первую очередь обратиться к многолетней традиции социологического анализа рыночных отношений. К сожалению, экономисты почти не удостаивают эту традицию вниманием.

## **7.2. Критика утилитаристского исчисления**

С самого возникновения капитализма социология сталкивается с рядом вопросов, которые экономисты мейнстрима предпочитают игнорировать. Как получилось, что сложное общество, в котором господствуют рыночные отношения и конкуренция, сохраняет свою целостность и не распадается в войне всех против всех? Почему в обществе, где узлы традиции слабеют, а виды деятельности и коренные интересы людей становятся все более многообразными, где преследование собственных своекорыстных целей поощряется как первоочередная задача человека, все-таки существует достаточный уровень социального единства? Какие факторы в этих условиях препятствуют разрушительному расколу или краху общества и способствуют тому, что система с такой высокой степенью дифференциации остается в известной мере интегрированной?

Много лет назад на эти вопросы пытался дать ответ Гоббс. Однако его идею правителя, призванного поддерживать порядок и согласие в обществе, нельзя считать убедительной, поскольку Гоббс никак не объясняет стабильность и постоянство власти этого правителя. Решение, предлагаемое им, не является логически последовательным, так как его модель индивидуального человеческого поведения не распространяется на самого правителя. Почему носитель высшей власти должен проявлять твердость и человеколюбие с целью поддержания общественного согласия вместо того, чтобы, скажем, провоцировать своими действиями войну всех против всех? Таким образом, когда речь идет о правителе, Гоббс неявно отказывается от столь важной для всей его теории аксиомы грубого своекорыстия человека.

Классический либерализм трактует общество главным образом как сеть контрактных отношений и совокупность межличностных договоров. Социальная интеграция считается результатом преследования каждым индивидом собственных интересов, при этом для обеспечения соблюдения соглашений может привлекаться какая-то третья сторона, отличная от самих участников контрактов. Предполагается, что при наличии определенных рамок поведения приверженность каждого личным интересам даст общий результат, способствующий гармоничному развитию общества в целом. Очевидно, что и труды школы прав собственности, и работы Уильямсона написаны в русле этой общей теоретической традиции.

### **Дюркгейм о невозможности чистого контракта**

Изучив эту либерально-утилитаристскую аргументацию и отвергнув ее, Эмиль Дюркгейм выдвинул в своей классической работе “Разделение труда в обществе” совершенно иную теорию. Как мы увидим ниже, он утверждает, что ответ на проблему социальной интеграции следует искать не в гоббсовском правителе, появляющемся как *deus ex machina*, а в самом микроскопе контракта и обмена.

Как мы уже отмечали, одна из главных характеристик контракта состоит в том, что он является результатом намерений как минимум двух индивидов и соглашения между ними. Но действительно ли контракт во всей своей целостности не более чем выражение желаний и рациональных расчетов заинтересованных сторон? Дюркгейм критикует либерально-утилитаристскую традицию, основываясь на утверждении существования и на самом деле необходимости неконтактных элементов во всех социальных отношениях, даже при хорошо развитых рынках и разделении труда. “Совершенно верно, что договорные отношения, которые были вначале редки или совсем отсутствовали, умножаются по мере деления социального труда”. Но, оставаясь в рамках либерально-утилитаристской традиции, нельзя осмыслить тот факт, что “в то же время развиваются недоговорные отношения” (Durkheim, 1984, p. 154—155)\*.

Дюркгейм указывает, что хотя, вообще говоря, наличие явно выраженного соглашения — необходимое условие любого

---

\* См.: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. М., 1996. С. 214. (Примеч. перев.)

контракта, имеющего законную силу, в его создании участвуют элементы, которые нельзя свести к выражению намерений какого-либо индивида<sup>12</sup>. “В договоре не все договорно” (Durkheim, 1984, p. 158)\*. Любому контракту сопутствуют факторы, регулирующие и скрепляющие его, которые не сводятся к намерениям или соглашениям индивидов. Дюркгейм утверждает, что помимо взаимных обязательств, обусловленных контрактом, существует “органическая” социальная солидарность.

Главный аргумент Дюркгейма — при всех контрактах существует ряд правил-ограничений, не формулируемых явно и детально ни одной из заинтересованных сторон. Некоторые из этих правил носят юридический характер. В этом случае стороны контракта безоговорочно признают всю совокупность норм правовой системы и весь корпус законов, несмотря на то обстоятельство, что ни один агент, участвующий в контракте, не знает досконально всех законов и не имеет полного представления о том, какую правовую оценку даст суд тому или иному спорному вопросу, если таковой станет предметом разбирательства. Закон “принуждает нас к обстоятельствам, о которых мы не договаривались в точном смысле слова, так как мы не обсудили их наперед, а иногда даже не знали” (Ibid., p. 161)\*\*.

Более того, существует еще и проблема неполного знания, которая затрагивает любое контрактное соглашение. Необходимо, чтобы соглашения были заключены на весь период контрактных отношений (эту проблему рассматривает Уильямсон) и предусматривали все возможные случайности. Может показаться, что при выработке любого контракта потребовалось бы очень многое планировать и продумывать. “Однако мы не можем ни предвидеть разнообразия возможных обстоятельств, при которых будет действовать наш договор, ни определить наперед с помощью простого умственного вычисления, каковы будут в каждом случае права и обязанности каждого, исключая предметы, с которыми мы специально знакомы” (Ibid., p. 160)\*\*\*.

Дюркгейм — социолог XIX в., и в его изложении и аргументации есть изъяны, которые впоследствии дали обильную пищу для критики и интерпретаций. Но его идеи легко преобразовать таким образом, что они станут приемлемыми. На самом деле их можно выразить на современном языке экономиста-посткейнсианца, например: во всех контрактах присутствует

\* Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. С. 218. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 222. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. С. 221. (Примеч. перев.)

элемент неопределенности; возможны самые разнообразные ситуации, вероятность которых не поддается точной оценке, и поэтому их нельзя с самого начала предусмотреть в условиях контракта. Примечательно следующее утверждение двух экономистов-посткейнсианцев: “Коль скоро права и обязанности можно выразить только применительно к первоначальному состоянию дел, *никакой нерушимый* (т. е. полный) *контракт в принципе не может быть заключен*. В мире, где невозможно знать заранее все возможные исходы, нельзя заключить контракт, устраняющий всю неопределенность, которую таит будущее (или даже большую ее часть)” (Williams and Findlay, 1986, p. 37).

Современное звучание можно придать и дальнейшим рассуждениям Дюркгейма. Чтобы справиться с неопределенностью, индивиды прибегают к методу проб и ошибок, отчасти полагаясь на собственный опыт и привычки. “Если бы приходилось каждый раз заново начинать борьбу, начинать переговоры, необходимые для установления в настоящем и будущем всех условий согласия, то мы были бы доведены до неподвижности” (Durkheim, 1984, p. 161)\*. В мире, где царит неопределенность, нам приходится опираться на институциональные правила и стандартные образцы контрактов, предполагая при этом, что другие стороны контракта также признают общепринятые нормы и конвенции (хотя по соображениям практического характера никакие обстоятельные переговоры не могут этого подтвердить).

Таким образом, даже в быстро меняющемся обществе “функция... [договора] состоит не столько в том, чтобы применять к частным случаям установленные заранее общие правила” (Ibid., p. 162)\*\*. Явные или неявные ссылки на некую совокупность норм, обычаев и правил бывают предусмотрены в формулировках контракта чаще, нежели при возобновляемых обстоятельных переговорах по поводу каждого пункта контракта или любой возможной ситуации. Конечно, постоянно разрабатываются все новые формы контракта (и новые “подразумеваемые” правила). Но их использованию сопутствовали бы определенные осложнения, и поэтому в большинстве случаев их не применяли. Нормой остается приверженность привычному устройству дел.

Те, кто, подобно представителям школы прав собственности, все еще остаются ограниченными рамками традиции клас-

\* Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. С. 221. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 223. (Примеч. перев.)

сического либерализма, делают «главный акцент на обеспечении соблюдения условий собственно соглашения, тогда как в центре внимания Дюркгейма — существование свода правил, которые не являются предметом какого-либо соглашения между договаривающимися сторонами, а “задаются” социумом» (Parsons, 1937, p. 312).

Более того, анализ Дюркгейма имеет важные следствия для понимания отношений между гражданским обществом и государством. Хотя правовые нормы являются важными элементами любого контракта, причем предусмотрены меры по обеспечению их соблюдения, наряду с ними выступает

«обширный свод основанных на обычае правил, принятых в торговле конвенций и т. п., соблюдение которых по сути столь же обязательно, как и соблюдение закона, хотя они и не имеют исковой силы в судах. Такой переход от правовых норм к торговой практике показывает, что данный свод правил гораздо теснее связан с системой контрактации, нежели это готовы признать приверженцы индивидуализма, которые допускают роль общества, представленного государством, исключительно в виде эпизодического вмешательства в такого рода дела, когда возникает необходимость устранить затруднения в работе экономического механизма, в нормальных условиях функционирующего автоматически, без “общественного” вмешательства» (Ibid., p. 312—313).

Заметим, что некоторые из этих аргументов приложимы к одним контрактам в большей мере, чем к другим, но в принципе не существует такого контракта, для которого неопределенность может быть сведена к нулю и с самого начала предусмотрены все возможные будущие ситуации. Даже в самом крайнем случае, например при продаже элементарного и четко обозначенного продукта, сложность и неопределенность достаточно велики, чтобы придать значимый вес аргументации Дюркгейма.

Анализ Дюркгейма имеет настолько обобщенный характер и так убедителен, что сохраняет свою актуальность и применительно к современной экономике. Мы не рассматриваем редкие “экстремальные” ситуации, которыми создатели моделей “экономического человека” рады пренебречь. “Неконтрактные” элементы соглашений об обмене играют ключевую функциональную роль в любой экономической системе, основанной на торговле.

Далее, абсурдным является утверждение, будто какое-либо расширение рыночной системы в прошлом или будущем мо-

жет настолько ослабить роль этих элементов, что было бы правомерно исключить их из анализа. Заблуждаются те, кто считает, что формальная, явно сформулированная часть контракта в состоянии постепенно потеснить основанные на обычае неформальные правила и нормы до такой степени, что последними можно будет пренебречь. Действительно, коль скоро неопределенность не уменьшается, а динамизм капиталистической системы создает все больше затруднений для лиц, принимающих решения, опора на некоторые неформальные правила и обычаи никогда не исчезнет. Представление о “чистом” рынке или о капиталистической системе, в которой стерты все следы привычки и традиции, и неправдоподобно теоретически, и нереализуемо на практике<sup>13</sup>.

### ***Некоторые специфические варианты контракта с “примесями”***

Притом что элементы привычной практики и “органического единства” присутствуют в каждом отдельно взятом контрактном соглашении, очевидно, что существует много различных видов контракта и соответственно форма и удельный вес этих признаков также различны.

Ряд примеров, рассмотренных Дюркгеймом, связан с людьми свободных профессий. Он отмечает, что помимо формальных контрактных соглашений отношения с представителями этой категории во многом обусловлены строгими моральными обязательствами. Даже если врач работает в частном секторе, от него требуется верность духу клятвы Гиппократова, особенно в вопросах, связанных сохранением врачебной тайны, здоровьем и благополучием пациентов. От учителя ожидается преданность делу образования и интересам учеников. Предполагается, что ученым движет желание обогатить фонд человеческих знаний и что он честен и добросовестен в своих исследованиях. Во всех этих примерах считается оправданной общая предпосылка об определенной приоритетности таких моральных соображений.

В книге У.О. Хагстрема “Научное сообщество” (Hagstrom, 1965) отмечается, что от научных работников и университетских профессоров ожидают выхода за рамки отношений, связанных с контрактом и обменом, и такого “вклада” в фонд знаний вообще и в научные журналы в частности, который обычно не приносит денежного вознаграждения. Безусловно,

возможны и другие виды вознаграждения: престиж, повышенные шансы на продвижение в научной карьере и т. д., но сводить все это к разряду личного расчета, выгод и убытков означает упускать из виду суть дела. Пусть даже верно, что почет и карьера являются важными стимулами к научно-исследовательской деятельности. Но если бы ученые откровенно признавались в том, что побудительным мотивом их исследований и публикаций служат соображения личной выгоды, то это обесценило бы содержание их работы в глазах тех, на кого они стремятся оказать влияние.

Вслед за Нейлом Смелзером (Smelser, 1959) и другими авторами Хагстром утверждает, что научная публикация служит примером более общего антропологического феномена “принесения в дар”, характерного “не только для науки, но и для всех тех институтов, которые связаны с сохранением и передачей общих ценностей; к числу таких институтов относятся семья, религия, сообщества” (Hagstrom, 1965, p. 12). И хотя часто ожидается, что приносящие такие “дары” получают вознаграждение и компенсацию, как правило, это не предусмотрено никаким контрактным соглашением<sup>14</sup>.

Хагстром утверждает, что отношения, регулирующие услуги людей свободных профессий, отличаются от обычного контракта на рынке. Здесь предполагается, что у агентов есть определенная система ценностей и моральный кодекс. Отказ от какого-либо морального контроля подорвал бы всю систему отношений. В частности, считается, что моральные ценности одерживают верх над любыми индивидуальными или корпоративными расчетами издержек и выгод, сопряженных с той или иной деятельностью:

*“Вообще, там, где предполагается сильная приверженность системе ценностей, рациональное взвешивание наказаний и вознаграждений считается неподобающей основой принятия решений. Можно усомниться в лояльности граждан, не предающих свою страну только потому, что такое деяние карается законом; если отец воздерживается от инцеста только из страха перед общественным мнением, то он недостоин родительских прав; ученых, выбирающих для своих исследований такие проблемы, решая которые они, как им кажется, завоюют больше признания у своих коллег, нельзя считать хорошими учеными” (Hagstrom, 1965, p. 20).*

Во всех этих примерах санкции против отклонения от нормы как будто не действенны. Для нарушителя их бессилие оче-

видно, а “законопослушные” обычно не признаются, что именно в их случае угроза санкций имеет сколько-нибудь существенное значение. Однако, как указывает Хагстром, “это не значит, что санкции не важны; на самом деле это означает, что требуется нечто большее, нежели внешнее подчинение нормам; не менее, если не более, важно внутреннее согласие с ними” (Ibid., p. 20).

Из этих рассуждений вытекает, что, такие отношения не исключают исчисления доходов и убытков, но не сводятся к нему, причем, что особенно важно, как правило, лица, вовлеченные в эти отношения, отрицают наличие подобных соображений. Утилитаристская модель “рационального экономического человека” не может уловить ни природу и функцию приверженности моральным ценностям, ни сложный характер типичных для этой сферы отношений, основанных на “принесении в дар”.

Еще одно исследование, имеющее прямое отношение к данному вопросу, — работа Ричарда Титмасса, посвященная заготовке крови для переливания (Titmuss, 1970, p. 151). В проведенном им анализе сопоставляются системы заготовки, обработки и распределения донорской крови в нескольких странах. В одних, например в Великобритании, доноры не получают денежного вознаграждения, тогда как в других, к примеру в США, часто практикуется обмен крови на наличные деньги.

По мнению Титмасса, безвозмездное донорство, будучи проявлением широко распространенного в данном обществе чувства товарищества и альтруизма, в то же время способствует укреплению этого чувства. Таким образом, налицо тип отношений, в которых преобладают моральные ценности. Безвозмездный донор личным примером побуждает других сдавать кровь и тем самым служит делу сохранения системы ценностей и общественных норм. И если возникает дефицит донорской крови, то общество располагает реальным механизмом привлечения новых доноров.

Большинство экономистов считают, что для решения проблемы дефицита донорской крови следовало бы разработать более четкую систему осязаемых стимулов. Соответственно во многих странах задачу увеличения запасов крови стремятся решить путем денежного вознаграждения доноров. Однако, как показывает Титмасс, такая практика имеет негативные последствия. Извлечение выгоды из донорства приводит в действие другие разрушительные силы. Подрываются сопутствующие моральные



ценности вообще и важные аспекты честности и доверия в частности. Титмасс обнаружил, что в сравнении с донором-добровольцем среднестатистический платный донор “менее охотно и с меньшей вероятностью раскрывает полную картину своего здоровья, из опасения быть признанным непригодным в качестве донора он старается скрыть информацию о недавних контактах с инфекционными больными, прививках, режиме питания, об употреблении спиртных напитков и наркотиков” (Titmuss, 1970, p. 151). Соответственно кровь, поставляемая на коммерческой основе, с большей вероятностью окажется инфицированной и непригодной для переливания.

Из этого исследования частного рынка крови в США Титмасс делает более общий вывод, что плата наличными “подавляет проявление альтруизма, подрывает чувство общности, снижает уровень научных исследований, ограничивает личную и профессиональную свободу... налагает огромные социальные издержки на тех, кому труднее всего их нести, т. е. на бедных, больных и малоспособных, [и] увеличивает опасность неэтичного поведения в разных областях медицинской науки и практики” (Ibid., p. 245—246).

Титмасс показывает, что, каким бы разумным экономическим критерием мы ни руководствовались, система обмена крови на деньги оказывается менее эффективной, чем такая, при которой кровь сдают даром. Действие осязаемых стимулов на самом деле уменьшает эффективность системы, так как снижает качество крови и приводит к большим издержкам. Возможно, организация на коммерческой основе повышает предложение донорской крови, но одновременно резко возрастает риск инфекции и соответственно снижения качества, а общество в целом страдает от побочных эффектов морального характера.

### ***Ключевая роль контрактов “с примесями”***

На первый взгляд может показаться, что пример с донорами крови — крайний случай и в более широком контексте промышленности и торговли приведенные соображения гораздо менее существенны. Но хотя у ситуации доноров крови действительно есть специфические особенности, было бы ошибкой полагать, что этими соображениями можно пренебречь при исследовании других явлений. На то есть причины как общего, так и частного характера.

Для начала рассмотрим важную проблему распространения информации в сложной современной экономике. На значимость деятельности в этой сфере указывал Фриц Махлуп, по оценкам которого примерно 29% валового национального продукта США направляется на производство и обработку информации и знаний (Machlup, 1962).

Однако не следует трактовать информацию так же, как любой другой товар, ибо она обладает весьма специфическими характеристиками. Например, информацию нельзя продавать, как хлеб и картофель, на открытом рынке. Коль скоро она продана, любой покупатель может воспроизвести ее с низкими издержками и тем самым сбить назначенную продавцом цену и развалить всю торговлю. Можно доказать, что для функционирования любого рынка информации необходимы специальные правовые или иные ограничения и меры по ее защите. Более того, специфика информации в том, что, будучи “проданной”, она все равно остается в собственности производителя или продавца, ибо ее содержание известно ему и после продажи. Информация не вписывается в стереотип нормального товара, который, переходя от продавца к покупателю, меняет владельца в прямом смысле слова.

Еще больше затруднений связано со спросом на информацию. Как пишет Кеннет Эрроу, “определение спроса на информацию сопряжено с фундаментальным парадоксом: пока покупатель не обладает информацией, он не знает, какова ее ценность, но затем приобретает ее по сути бесплатно” (Arrow, 1962, p. 616)\*. Короче говоря, информация — странный, нетипичный для рыночной торговли товар, который не может быть предметом чистого обмена.

Следовательно, “чистые” контракты, управляющие торговлей информацией, в принципе невозможны. Например, у покупателя всегда должна быть известная степень уверенности в том, что информация действительно оправдывает свою цену. Специфические особенности информации порождают множество ограничений и контрактных “примесей” (*impurities*)\*\*,

---

\* По-видимому, К. Эрроу имеет в виду следующее. Покупатель приобретает товар после того, как этот товар в той или иной форме ему *предъявлен*. Но если покупателю “предъявлена” информация (именно информация, а не ее носитель!), то ему уже нет надобности платить за нее. (*Примеч. перев.*)

\*\* Этот нетрадиционный термин, как и производные словосочетания типа “принцип примесей” (см. ниже), по-видимому, введен в экономическую теорию самим Дж. Ходжсоном. (*Примеч. перев.*)

например патентную систему — механизм, благодаря которому техническая информация защищена правовыми и институциональными ограничениями.

Другое обычное явление — обращение с информацией как с даром. Даже в тех капиталистических странах, где, казалось бы, все направлено на извлечение прибыли, есть множество источников бесплатной информации: расписания автобусов, аукционные каталоги, телефонные справочники, публичные библиотеки и т. д. и т. п. И при покупке товара мы обычно получаем от продавца кое-какую бесплатную информацию о характеристиках данного блага. Если бы нам было отказано в такой информации, у нас возникли бы сомнения в его качестве. Таким образом, во многих случаях при заключении рядового контракта имеет место “принесение дара” информационного толка. Обычно продавец понимает, что благодаря этим “дарам” у покупателя возникает доверие к нему и его товару. Таким образом, там, где у покупателя нет полной информации о товаре — предмете обмена, невозможен контракт в “чистом” виде.

Купля и продажа рабочей силы в современном обществе столь же повсеместна, как и потоки информации. Однако если не всегда, то очень часто условия контрактов найма заранее в полной мере не уточняются и в принципе не могут уточняться. Эта идея восходит к “Капиталу” Карла Маркса, где проводится разграничение между работой (т. е. трудовой деятельностью) и рабочей силой (трудоспособностью). Наем рабочей силы не означает и не может означать, что целиком и полностью определены все аспекты работы, которую предстоит выполнить. Трудовая деятельность носит настолько сложный и неопределенный характер, что дать ей полное и точное описание заранее невозможно<sup>15</sup>.

Эту проблему нельзя разрешить и путем взаимных расчетов между нанимателем и работником *после* завершения работы. Во-первых, структура работы настолько сложна, что такой процесс потребует много времени и средств. Во-вторых, если с самого начала контракт был неполным, то между нанимателем и работником могут начаться длительные споры по поводу того, была ли выполненная работа полезной или востребованной.

Следовательно, не случайно трудовое законодательство насыщено обычаями и прецедентами. Повседневная практика производственных отношений в значительной мере обусловлена обоюдным подчинением многочисленным неписаным нор-

мам и правилам, которых нет в формальном контракте, но которые необходимы для функционирования действенного механизма производства на протяжении длительного периода. Эти нормы и правила касаются признания и интерпретации должностных полномочий типа отношений между администрацией и наемным работником, характера и структуры самой работы. Таким образом, основу управления производственными отношениями составляет сочетание силы обычая и явного контрактного соглашения.

Такое наблюдение не ново в экономической теории труда и производственных отношений. Например, в работе Dunlop (1958) уделяется много внимания функции формальных и неформальных обычаев и правил в системе производственных отношений. В недавно вышедшей книге Marsden (1986) доказано, что такая институциональная основа — необходимое условие функционирования любого “свободного” рынка труда.

В монументальной работе Алана Фокса, посвященной производственным отношениям, утверждается, что во всех описаниях рабочего задания содержатся как конкретные инструкции, так и условия, при которых работник может позволить себе некоторую свободу действий (Фокс, 1974). Степень и характер сочетания этих элементов очень сильно варьируют в зависимости от специфики работы, но всегда допускается свобода действий в определенных границах, позволяющая работнику справляться со сложными проблемами и непредвиденными ситуациями.

Фокс анализирует отношения найма с точки зрения степени, в которой в них присутствует дух товарищества и взаимного доверия. Во многих случаях наблюдается “низкий уровень динамики доверия”, когда взаимная подозрительность работодателя и работника может привести к конфликту или неэффективности производства, и в перспективе достигнуть доверительных отношений не удастся. В противоположность такому варианту бывают случаи “высокого уровня динамики доверия”, способствующего сотрудничеству, добросовестной работе и эффективности производства, но, возможно, подрывающего систему административного управления. Таким образом, во всех контрактах найма в той или иной степени подразумевается элемент доверия, которого нельзя добиться, просто включив его в контракт как одно из условий.

Мысль, что трудовой договор нельзя считать всего лишь одним из вариантов обмена на заранее оговоренных условиях,

хорошо известна из социологической литературы, но лишь очень редко ее можно встретить в явном виде в экономических работах. Исключением является недавно опубликованная статья Джорджа Акерлофа (Akerlof, 1982), где утверждается, что многие контракты отчасти содержат элементы отношений, основанных на “принесении в дар”. Отметим конкретные исследования (например, Homans, 1962) широко распространенного явления, когда работники без всяких денежных или карьерных стимулов повышают уровень производительности фирмы. В соответствии с антропологической и социологической теориями принесение даров — дань социально обусловленным традициям и нормам. Например, устанавливаются такие нормы, как добросовестный труд в течение рабочего дня и адекватный уровень оплаты. В этих нормах отражается взаимный характер дара (Mauss, 1954) и обоюдная верность работников и администрации фирмы<sup>16</sup>.

Можно было бы ожидать, что в варианте бизнесменов, непосредственно занятых постоянной куплей-продажей, силы рынка уничтожат все следы доверия и чувства товарищества. Однако Стюарт Маколей выявил влияние таких ценностей, как “взаимная честность и порядочность” и при заключении сделок (Macaulay, 1963). Даже при наличии высокого риска бизнесмены не всегда настаивают на формальном контракте, в котором предусмотрены все возможные обстоятельства. Маколей сделал обзор, из которого видно, что в подавляющем большинстве случаев заказы основаны не на формальных контрактах, а на устных договоренностях или сложившихся взаимоотношениях между заинтересованными лицами.

И действительно, одним из примеров доверия является отношение к едва ли не самому важному и характерному элементу современной капиталистической системы — к деньгам. Вся экономическая система функционирует на основе веры в приемлемость, а значит, и в ценность клочков бумаги или кусков металла, которые сами по себе ничего не стоят. Сохраняя в собственности деньги, мы оказываем доверие не индивидам, а неявным образом экономической системе и государству. Например, предоставляя кредит, люди не только полагаются на правовые и иные санкции против нарушений обязательств по платежам, но и уверены в том, что сами деньги сохранят свою ценность.

Денежная система предполагает известную меру доверия к государству как гаранту ценности национальной валюты, а так-

же уверенности в том, что другие люди признают эту ценность при обмене. Это доверие подкрепляется повседневным наблюдением денежных операций, но само по себе не является результатом формального контракта ни между индивидами, ни между индивидами и государством. Странно, но факт: в экономике, где все контракты формулируются в терминах денег, сами деньги по своей сути контрактации не подлежат. Деньги — средство преодоления неопределенности; в мире, где царят сложность и неведение, они выполняют эту функцию, поддерживая веру в свою, вообще говоря, сомнительную ценность<sup>17</sup>.

### **Общие замечания о доверии**

Факт существования доверия и его функция признаны многими экономистами. Например, Кеннет Эрроу пишет: “Доверие — важный смазочный материал социальной системы. Оно исключительно эффективно; оно снимает значительную часть озабоченности по поводу того, можно ли в достаточной мере полагаться на работу других людей. К сожалению, этот товар не так-то легко купить. Если вам приходится покупать его, значит, у вас уже есть некоторые сомнения по поводу предмета покупки” (Agow, 1974, p. 23)<sup>18</sup>.

Сделаем еще один шаг. Доверие и связанные с ним другие, не подлежащие контракту ценности не просто эффективны и удобны; даже рыночная система, ввиду присущих ей сложности и неопределенности в принципе не может без них функционировать. Как пишет в книге, посвященной философии денег, Герберт Фрэнкель, “индивиды и общества зависят от бесчисленного множества символов, мифов, верований и институтов, которые выполняют функцию индикаторов, показывающих, что заслуживает доверия, а что нет” (Frankel, 1977, p. 37).

Однако при всем том доверие недоказуемо и невычислимо. Как утверждает Никлас Луман, “в конечном счете убедительно обосновать доверие невозможно; оно всегда экстраполяция имеющихся эмпирических свидетельств; это... смешение знания и неведения” (Luhmann, 1979, p. 26). Как только мы начинаем требовать, чтобы доверие было измерено, оно тут же от нас ускользает.

Более того, в явных актах доверия перемешаны не только знание и неведение, но и мыслительные процессы на разных уровнях сознания, сознательное обдумывание и бессознатель-

ные привычки и рутины. Мы обучаемся на опыте распознавать ситуации, в которых обычно можно проявлять доверие, и, коль скоро доверие возникло, мы, привыкнув к этой ситуации, начинаем и действовать привычным образом. Хотя доверие в наиболее значимом смысле — чувство сознательное и продуманное, важно также отметить, что неоднократное подтверждение его обоснованности доступными пониманию событиями и символами порождает привычку и рутину.

Эти рассуждения по поводу важной функции доверия наряду с другими элементами системы, основанной на контрактации, опровергают представление о том, что обмен можно объяснить на языке утилитаристского исчисления. В самом товарном обмене уже присутствуют элементы “дара” и существенной опоры на доверие. Обмен всегда прыжок в неизвестность, некое *salto mortale*, по словам Маркса (Marx, 1971, p. 88; 1976, p. 200)\*.

Речь идет не просто о том, чтобы констатировать факт существования мира неопределенности, в котором такой прыжок имеет место. Для того чтобы столь опасное действие стало обыденным, оно должно быть в значительной мере подкреплено рутинной и руководствоваться доверием. Как бы мы осуществляли частые уязвимые трансакции, если бы не отвлекались от многочисленных изменчивых факторов в мире, где царит неопределенность, или не действовали по привычке, как будто этих факторов не существует? Ключевой момент здесь — ограниченные возможности рационалистического утилитаристского исчисления выгод и издержек при осуществлении актов обмена.

### 7.3. Принцип “примесей” и судьба капитализма

Подведем итог: мы установили, что в любой развитой системе обмена в той или иной степени проявляются и играют важную роль неконтрактные элементы. “Чисто” рыночная (или меновая) система неработоспособна на практике и неприемлема в теории<sup>19</sup>.

Однако хотя эти элементы присутствуют в любом контракте, не они занимают господствующее положение в трансакциях развитой капиталистической системы. В определенном смысле

\* См.: Маркс К. Капитал. Т. 1. М., 1988. С. 116; Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 13. М., 1959. С. 72. (Примеч. перев.)

в современной рыночной экономике действительно превалирует рациональный расчет выигрышей и потерь. Ошибки неоклассической экономической теории в том, что она считает пределы рациональности неограниченными, сводит рациональность к простой максимизации, подразумевает, что в основе всей человеческой деятельности лежит рассудок и расчет, игнорирует определенную схему познания, которая стоит за рассудком, и исходит из допущения о том, что неконтрактными элементами можно пренебречь. Мы же, напротив, утверждаем, что анализ обмена в современном обществе можно понять, только изучив симбиоз контрактных и неконтрактных характеристик обмена.

### **“Примеси” и декартовский тип мышления**

Я попытался резюмировать основные черты такого рода аргументации в другом месте (Hodgson, 1984, chs 6,7), а некоторые из этих мыслей более детально будут обсуждаться в гл. 11 данной книги. В сжатом виде принцип “примесей” (*impurity principle*) — это представление о том, что в каждой системе (или подсистеме) содержатся “примеси”, которые, не будучи характерными для системы в целом, тем не менее необходимы для ее функционирования.

Эта идея выводится из рассмотрения экономической системы одновременно через увеличительные стекла экономической истории и теории систем. В частности, можно сослаться на “закон необходимого разнообразия” Росса Эшби (Ashby, 1952, 1956)\*. В основе этой концепции лежит представление о том, что открытая система должна быть достаточно многообразна, чтобы справляться со всеми потенциальными изменениями окружающей среды. Чтобы система могла сохраниться и выдержать разнообразные непредсказуемые удары извне, ее внутренняя структура должна быть достаточно сложна и многообразна.

Здесь речь идет не просто об эмпирическом наблюдении возможности сосуществования разнотипных структур в рамках целостной экономической системы. Мы утверждаем, что некоторые из этих экономических структур *необходимы* для функционирования социально-экономической системы во времени.

---

\* См.: Эшби Р. Конструкция мозга. М., 1964; Он же. Введение в кибернетику. М., 1959. (Примеч. перев.)



Принцип “примесей” сочетается с более привычной идеей, именуемой “принципом преобладания”, т. е. с утверждением, что в социально-экономических системах, как правило, проявляется преобладающая экономическая структура. Из сочетания этих двух идей возникает плюралистический взгляд на экономическую систему, порождающий важные следствия для дебатов вокруг рынков и планирования. Мы поднимем эти вопросы ниже, на соответствующем этапе анализа.

Очевидно, что в этой схеме найдется место и для идеи контракта с “примесями”. Контрактные элементы преобладают, но неконтрактные составляющие — необходимые характеристики контракта как единого целого, они образуют необходимые “примеси”. Таким образом, мысль, что все контракты содержат неконтрактные элементы, можно считать выражением принципа “примесей”. А принцип “преобладания” проявляется в верховенстве своекорыстных расчетов прибыли и убытков в рамках контракта.

Однако примечательно, что, хотя общие принципы “примесей” и “преобладания” обосновываются посредством теории систем, здесь аналогичные идеи возникли в ходе изучения контрактных и меновых отношений на “молекулярном” уровне.

Если перейти на более фундаментальную, философскую точку зрения, то принцип “примесей” означает разрыв с декартовским механистическим типом мышления, когда явления разбиваются на точно определенные элементы или части, а целостная картина строится путем агрегирования последних. Мы же утверждаем, что сами эти части являются многогранными и взаимопроникающими. Мы можем идентифицировать их, но, как правило, не в состоянии однозначно приписать им какие-либо качества или признаки.

Так, например, мы можем идентифицировать те характеристики права и собственности, которые вытекают из обычая и традиции. Но право и собственность к этому не сводятся; помимо этого они частично определяются и скрепляются установленными писаными законами, правами и санкциями. Адекватное определение права и собственности должно содержать сложные эволюционирующие соотношения между формальными юридическими и обусловленными обычаем характеристиками. Кроме того, мы должны указать, что превалирующим аспектом контракта и обмена является формальное соглашение сторон. Но контракт не определяется и не может адекватно определяться исключительно в этих терминах. Контракт содержит одно-

временно и контрактные и неконтрактные элементы, и его характер определяется природой и динамикой их сочетания.

Поэтому самое главное для нас — порвать с характерными для декартовского механистического мировоззрения бескомпромиссными, жесткими, безапелляционными стереотипами мышления в духе “третьего не дано”. Полностью раздробить явления на неизменные во времени и не связанные между собой единицы невозможно. Элементы мироздания проникают друг в друга во времени и в пространстве, в процессе взаимодействия и изменения, бытия и становления. Возможно, наши утверждения — отзвуки гегельянства или марксизма, но от этого они не становятся устаревшими. На самом же деле они отражают некоторые представления, сложившиеся в последнее время в современной физике (Bohm, 1980; Сапек, 1961; Сапра, 1982).

Примечательно, что принципы “примесей” и “преобладания” предлагают подход к анализу отношений обмена, который резко отличается от принятого во многих социологических работах создания непроницаемых перегородок между двумя обособленными видами обмена — социальным и экономическим, соответственно. Пафос анализа Дюркгейма, похоже, именно в том, чтобы лишить это разделение законной силы, и тем не менее идеи Дюркгейма почти безоговорочно признаются и экономистами, и социологами<sup>20</sup>. Ведь в любом так называемом экономическом обмене в той или иной степени присутствуют социальные элементы. Кроме того, выше уже говорилось, что во многих случаях так называемый социальный обмен не связан с правами собственности и такие ситуации лучше вообще не описывать понятием “обмен”.

Более того, само создание перегородок в социальных науках способствует тому, что экономисты ошибочно трактуют любой обмен как чисто экономический, т. е. исключают из рассмотрения неконтрактные составляющие обмена, притом что из-за этих искусственных междисциплинарных границ экономисты не слышат критику, выдвинутую с “социологических” позиций Дюркгеймом и другими авторами.

### **Контрактные “примеси”: Шумпетер и Маркс**

Хотя в ядре формализованного контракта содержатся неконтрактные элементы, его широкое распространение и развитие денежных отношений в известной степени оказывают такое же влияние на общество в целом, как и частная торговля кровью,

обсуждавшаяся в работе Ричарда Титмасса: в обществе разрушаются традиционные узы лояльности и сплоченности. Однако единство контрактных и неконтрактных элементов в самом контракте уже является фактором, благодаря которому этот процесс в принципе не может дойти до логического конца.

Эта аргументация имеет очевидное значение при оценке политических тезисов приверженцев классического либерализма и “новых правых”. Ведь пафос многих их доводов в том, что, чем ближе экономика к чисто рыночной системе, тем лучше для нашей свободы и благосостояния. На эти аргументы Алан Фокс отвечает четко и по существу:

“Те поборники рынка и связанных с ним принципов и типов поведения, которые видят решение всех человеческих проблем в достаточно твердом и непоколебимом следовании его законам, все же не в состоянии понять, что даже современная экономическая система, где, как предполагается, законы рынка действуют в полной мере, сохраняет действенность только потому, что экономический обмен рыночного типа еще не во всем одержал верх” (Fox, 1974, p. 374).

Таким образом, вполне логично утверждать, с одной стороны, что во всех контрактах и обменах присутствуют неконтрактные элементы типа доверия, а с другой — что расширение сферы рыночного обмена подрывает доверие, согласие и сплоченность общества. Это происходит потому, что, хотя неконтрактные элементы всегда имеют место, обычно при рыночном обмене *господствующее* положение занимают не альтруистические, а своекорыстные соображения.

Такое развитие капиталистической экономики, когда постепенно уничтожаются “социальные” или неконтрактные элементы обмена, привело бы к кризису, сопровождающемуся дестабилизацией или даже крахом всей системы. На основе этого Йозеф Шумпетер утверждал, что исходом этого процесса станет конец капитализма и замена его социализмом. Он писал: “Рационализируя человеческий разум, капитализм создает менталитет и стиль жизни, несовместимый с его же собственными фундаментальными условиями, мотивацией и социальными институтами” (Schumpeter, 1928, p. 386).

И Шумпетер, и Маркс предсказывают конец капитализма, но они расходятся в анализе процессов, которые вызовут его крах. Если по Марксу сама внутренняя логика капитала подводит систему к кризису, то по Шумпетеру затруднения, с кото-

рыми сталкивается капитализм, сопряжены с тем, что он уничтожает все следы предшествующих формаций: “Разрушая докапиталистический каркас общества, капитализм, таким образом, сломал не только преграды, мешавшие его прогрессу, но и те опоры, на которых он сам держался” (Schumpeter, 1976, p. 139)\*. Таким образом, сами успехи капитализма в деле разрушения традиций и институтов прошлого ставят под сомнение его будущность<sup>21</sup>. В этом отчасти выражена идея Шумпетера, что капитализм демонстрирует процесс “созидательного разрушения”.

Мысль Шумпетера о зависимости капитализма от докапиталистических элементов согласуется с обсуждавшимся выше принципом “примесей”. Но мы вовсе не обязаны соглашаться с выводом Шумпетера о том, что данная система обречена на крах, поскольку поступь капитализма разрушит все “примеси”. Все, что вытекает из принципа “примесей”, — это наличие в системе внутренней напряженности между различными структурами, причем некоторые из недоминантных структур необходимы для выживания данной общественной формации в целом. Кроме того, нет никаких непреложных оснований считать, что крах или упадок капитализма (если такое случится) приведет к замене его социализмом, как то предполагал Шумпетер<sup>22</sup>.

Короче говоря, в теории Шумпетера есть немало спорных моментов. Тем не менее мы обращаемся к ней, поскольку начальные этапы рассуждений Шумпетера созвучны анализу, проведенному в данной главе. Шумпетер — один из весьма немногих экономистов, заметивших внутренние противоречия, присущие денежным отношениям. Аналогичная напряженность между созидательными и разрушительными элементами системы, основанной на отношениях частной собственности и обмене, рассматривается в работах Маркса. В статье Hirschman (1982) предлагается прекрасное объяснение тому факту, что только такой “диалектический” подход позволяет осмыслить одновременно и цивилизующие, и разрушительные аспекты нашей современной экономической системы. Когда экономисты перестанут мыслить о частной собственности и рыночном обмене на уровне успокоительно упрощенных предписаний в духе “за” или “против”, это будет благом и для нашей научной дисциплины, и для всего человечества.

---

\* См.: Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995. С. 193. (Примеч. перев.)

## РЫНКИ КАК ИНСТИТУТЫ

Рынок — это такое специально отведенное место, где люди могут обманывать друг друга.

*Анахарсис Скифский, VI в. до н.э.*

Исследование состояния рынков — одна из главных, если не самая главная тема всей известной нам экономической науки. Более того, в наши дни предложение расширять рынки, ничем их не стеснять и сделать их более конкурентными — одна из самых громогласных рекомендаций в сфере экономической политики. Однако примечательно, что в экономической литературе не так легко найти определение рынка, а аналитическое рассмотрение институциональных концепций, связанных с рынком, вообще встречается крайне редко. Зато налицо обилие математических моделей рыночных феноменов и обширная теоретическая литература, посвященная определяющим факторам состояний рыночного равновесия. И все же стоит нам задать элементарный вопрос “что такое рынок?”, как от нас стараются побыстрее отделаться. В этой главе мы попытаемся ответить на этот вопрос, после чего обсудим функцию рынков в экономической системе.

Хотя может показаться, что и вопрос элементарный, и ответ вполне однозначный: просто определить сам рынок как один из видов института, — имеются глубокие следствия, которые радикально расходятся с ортодоксальной теорией. Более того, они имеют отношение к той неортодоксальной литературе, посвященной ценовым нормам и функции “неэластичности” рынков, которая не только подрывает неоклассический “архетип” совершенной конкуренции, но и открывает путь к другим направлениям исследований и выводам для экономической политики.

## 8.1. Определения рынка

### Уклончивые дефиниции

Одним из немногих экономистов, попытавшихся дать определение рынка, был Альфред Маршалл (1949, book V, ch. 1)\*, посвятивший этой задаче целую главу. Однако его рассуждения неудовлетворительны, поскольку он почти не идет дальше одобрительного цитирования определений Огюстена Курно и Уильяма Джевонса.

Курно описывает рынок как “всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться” (Cournot, 1897). По Джевонсу, рынок означает “всякую группу лиц, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара” (Jevons, 1871)\*\*. Однако такие определения не более чем грубые приближения, первыми приходящие в голову. В описании Курно нет дальнейших пояснений ключевых терминов и не обрисованы институциональные механизмы, создающие тенденцию к выравниванию цен. Аналогичная ситуация и с Джевонсом: смысл “тесных деловых отношений” и “крупных сделок” недостаточно ясен. Хотя оба определения туманны и расплывчаты, последующие авторы не проявили желания при- дать им большую точность.

Даже в рамках традиции австрийской школы, столь рьяно предлагающей прорыночные рекомендации в сфере экономической политики, не было сформулировано никакого удовлетворительного определения рынка. Ближе всех к решению этой задачи подошел Людвиг фон Мизес в книге “Человеческая деятельность”: “Рынок... есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства. ...Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок — это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда” (Mises, 1949, p. 258)\*\*\*. И здесь определение опирается на другие, не совсем ясные поня-

\* См.: *Маршалл А.* Принципы экономической науки. М., 1993. Т. II. Кн. V, гл. 1. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 6. (Примеч. перев.)

\*\*\* См.: *Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность. М., 2000. С. 243. (Примеч. перев.)

тия, и, что примечательно, в данном отрывке полностью отсутствует какая-либо идея обмена.

В популярном учебнике экономики Ричарда Липси рынок определяется как “участок, на котором покупатели и продавцы ведут переговоры по поводу обмена неким точно определенным товаром” (Lipsey, 1983, p.69). Это тоже туманное определение, но авторы большинства других учебников вообще не утруждают себя дефиницией рынка. Слишком долго рынок считался чем-то само собой разумеющимся.

### **Рынки и институты**

Определение рынка просто как места или региона, где совершаются сделки и происходит обмен товарами, нельзя считать адекватным. Как указывает Скотт Мосс, рынок включает и многое другое:

“Товары и услуги обмениваются на рынках. Процесс обмена включает установление и обнаружение цен; уведомление потенциальных клиентов о том, что произведенные фирмой товары или услуги имеются в продаже; информирование поставщиков о спросе на их продукцию; транспортировку товаров и ресурсов, необходимых для предоставления поставщиками услуг клиентам. Короче говоря, процесс обмена связан с коммуникациями и средствами сообщения между продавцами и покупателями благ, являющихся предметами торговли” (Moss, 1981, p. 1—2).

Сильная сторона этого определения<sup>1</sup> — в признании того обстоятельства, что в функционирование рынков всегда вовлечены ассоциированные с ними виды деятельности, в том числе “установление и обнаружение цен”, средства связи и оповещения клиентов и транспортные средства. Однако в этом определении отсутствует идея зависимости обмена от правовых институтов и не указано, что речь идет не только о трансферте товаров и услуг, но и об обмене правами собственности. Более того, даже не упоминаются институциональные аспекты установления и обнаружения цен, связей с клиентами и транспортировки. Короче говоря, Мосс игнорирует обусловленные обычаем правовые, политические и иные социальные структуры, играющие ключевую роль во всех рыночных системах.

Определение Мосса необходимо расширить, сделав в соответствии с концепциями данной книги больший акцент на социальных институтах. Дефиниция рынка должна быть связа-

на с широким набором институтов, которые имеют отношение не только к таким правовым вопросам, как установление прав собственности и судебные-арбитражные процедуры по поводу контрактов, но и к транспортировке и распространению актуальной для функционирования рынка информации. Более того, как подчеркивается в работе Lowry (1976), рынок создает форум, на котором можно прийти к общему согласию по поводу цен, чего нельзя сделать при изолированном акте купли-продажи. Формированию такого консенсуса способствуют встроенные в рыночные институты правовые и иные правила, обычаи и процедуры.

Мы определяем рынок как набор социальных институтов, в рамках которых регулярно происходит большое количество актов обмена специфического типа, причем данные институты в известной мере способствуют этим актам обмена и придают им структуру. В соответствии с приведенным выше определением обмен включает контрактные соглашения и смену прав собственности, а рынок отчасти состоит из механизмов, призванных придавать этим видам деятельности структуру, организацию и легитимность. Короче говоря, рынки — это организованный и институционализированный обмен. Главную роль играют те институты, которые способствуют упорядочению цен, установлению консенсуса в связи с ними и в более общем виде распространению информации о продуктах, ценах, объемах, а также о потенциальных покупателях и продавцах.

Как уже говорилось в предыдущей главе, одни институты, имеющие отношение к рынку, например правовая система и обычаи, которыми руководствуются в процессе контрактации, связаны с обменом и контрактами в изначальном смысле этих понятий. Эти институты существовали бы, даже если бы организованных рынков не существовало. Другие связаны со спецификой развития того или иного рынка и с координацией большого количества организованных обменов.

Во многих случаях трудно провести различие между рыночными транзакциями и нерыночным обменом, особенно если рынок не идентифицируется физически, как некое здание или площадка под открытым небом. Рекламные полосы газеты или написанные от руки объявления “продается” в местной лавке на самом деле образуют промежуточный вариант между полностью развитым рынком и совокупностью транзакций, которые совершаются без участия рекламы или какого-либо публичного форума. Однако даже в этих промежуточных случаях



акты обмена организованы под эгидой какого-то института, так что, можно сказать, они осуществляются в рамках рынка в смысле данного выше определения. И хотя между собственно рынком и нерыночными вариантами обмена пролегает обширная “серая зона”, “детализированные типы обмена” сохраняют концептуальную значимость и ценность для анализа.

К сожалению, экономисты, как правило, не только пренебрегают задачей определения рынка, но и весьма бесцеремонно обращаются с этим термином. Так, например, Гэри Беккер, анализируя брак, без малейших колебаний заявляет, что “можно предполагать существование брачного рынка” (Becker, 1976, p. 206; курсив оригинала). Безусловно, такие институты, как брачные конторы, действительно существуют. Однако это не рынки (или, по крайней мере, не рынки браков как таковых), а агентства, предлагающие специфические, чаще всего информационные услуги. Сам брак уже подразумевает контрактное соглашение между женихом и невестой. Даже если он сопровождается семейными сделками по поводу товаров и услуг, никак нельзя сказать, что браки как таковые являются предметом купли-продажи; все такие контракты обычно заключаются вне какой-либо формы рынка в строгом смысле этого слова.

Вопреки выраженному в работе Беккера воззрению на семью общественные нормы проводят четкое различие между семейными или сексуальными отношениями, в которых имеет место рыночный или какой-то иной обмен, и теми, при которых этот фактор отсутствует. Отвлекаясь от моральных или иных доводов за или против брака, семьи или проституции, следует признать, что половые отношения любовников или супругов и по форме, и по содержанию существенно отличаются от контактов между проституткой и клиентом. Поставка сексуальных услуг посредством своего рода рынка возможна только в варианте проституции. Беккеру и его последователям следовало бы проявлять больше осмотрительности при употреблении термина “рынок” в таком контексте.

Еще один пример — понятие внутреннего рынка труда в фирме. В своем стремлении уйти от неоклассической теории в направлении институционализма Питер Дойринджер и Майкл Пиор выдвигают эту концепцию, полагая, что она поможет объяснить такие явления, как дифференциация заработной платы и дискриминация при распределении производственных заданий (Doeringer and Piore, 1971). Однако, как отмечается в работе Marsden (1986), “несмотря на то что между наемными работни-

ками имеет место известная степень конкуренции по поводу определенных видов работ в рамках внутрифирменных рынков труда, на этих рынках действуют весьма специфические транзакционные механизмы, так что возникают сомнения, действительно ли они выполняют функцию рынков” (Ibid., p. 162).

Выражаясь более категорично, внутрифирменные рынки труда не являются рынками в смысле приведенного выше определения, так как на них, как правило, нельзя обнаружить никакого систематического институционализированного процесса купли-продажи рабочей силы. Дойринджер и Пиор сами признают, что “внутрифирменными рынками труда” управляет преимущественно не механизм цен, а “совокупность административных правил и процедур” (Doeringer and Piore, 1971, p. 1—2). Но такая позиция служит подкреплением довода в пользу отказа от самого термина “внутрифирменный рынок труда”, несмотря на всю ценность анализа, с ним связанного, и использования вместо него альтернативного выражения типа “распределение трудовых ресурсов внутри фирмы”<sup>2</sup>.

### **Типы рыночных институтов**

Примером из реальной жизни, иллюстрирующим, каким образом рыночные институты формируют поддающиеся определению содержание и границы рынка, является аукционист. Для достижения соглашения о цене при аукционном торге предусмотрены специфические методы, обычаи или рутины. Примером тому служит “голландский” аукцион. Такого рода рутина придает структурам торгам и, вероятно, воздействует на их исход. Кроме того, организация аукционных торгов требует гласности, канцелярской работы, транспортировки и складирования. Таким образом, аукционные торги не просто место, где сталкиваются индивидуальные предпочтения, это социальный институт в самом полном смысле слова. Такие реальные аукционы резко отличаются от воображаемого ценового аукциона в теории Вальраса.

Артур Окун противопоставляет аукцион так называемому потребительскому рынку: “Главным признаком аукционных торгов является отсутствие ярлыков с указанием цены; здесь продавцы не назначают цену, она им вменяется, тогда как в магазине большинство продуктов продается покупателю по ценам, установленным продавцом и указанным на ярлыках”

(Окуп, 1981, р. 138). Однако использование ценников имеет важные следствия в контексте рыночных институтов и рутин. Например, оно позволяет осуществлять непрерывный сбыт большого количества идентичных продуктов.

В большинстве рынков капиталистического общества явно или неявно предусмотрены контракты, имеющие юридическую силу, а также защита заинтересованных сторон путем санкций и соответствующих правовых процедур. Задействованные в таких случаях правовые институты дополняют собственно институт рынка. Тем не менее возможны и противозаконные, или “черные”, рынки, и было бы ошибкой считать, что они не являются социальными институтами. Сам факт их существования вопреки закону указывает на наличие тщательно разработанных или хорошо развитых механизмов установления контактов, проверки участников на надежность, обеспечения гарантий, что никто из них не донесет властям. Упрочившийся “черный” рынок располагает всеми этими механизмами, равно как и собственными обычаями и образцами рутинного поведения, так что по праву может считаться институтом.

### **Рынки и обмен**

Важно подчеркнуть, что товарный обмен может происходить и без участия какого-либо рынка. Рынок включает общий механизм установления и обнародования цен и содействия продаже товаров и услуг. Но во многих случаях обмен осуществляется не на рынке, а путем контактов, устанавливаемых в других сферах деятельности. Один из общеизвестных примеров нерыночного обмена — рутинно возобновляемый контракт на поставку товара или услуги постоянному клиенту. При этом могут существовать идентичные или близкие по качеству заменители, но покупатель предпочитает оставаться при одном и том же поставщике, а не “ходить на рынок” с целью рассмотрения альтернативного варианта. Есть четкое различие между упорядоченным обменом такого рода, или “отношенческой контрактацией”, и использованием института рынка в качестве среды, в которой больше простора прямой конкуренции и выбору.

Еще один вариант возникновения нерыночного обмена — когда подлежащие обмену товар или услуга уникальны, как, например, сконструированный по специальному заказу меха-

низм. В некоторых случаях рыночные институты могут помочь заказчику установить контакт с потенциальным производителем, но, учитывая специфический характер подобной транзакции, вполне возможно и даже вероятно, что для этой цели будут использованы другие средства, особенно старые связи.

Примеры нерыночного обмена встречаются в реальной жизни гораздо чаще, чем это можно предположить, скрупулезно изучив соответствующую литературу. Более того, если не давать четкого определения рынка, в котором прямо или косвенно упоминается его институциональная структура, то вообще невозможно правильно отличать рыночный обмен от нерыночного. Несмотря на растущее признание институционального аспекта в экономической науке, разница между рыночными и нерыночными транзакциями по-прежнему ускользает от большинства экономистов<sup>3</sup>.

### ***Некоторые непосредственные теоретические следствия***

Среди важных теоретических выводов из приведенного выше институционального определения рынков отметим следующие. Во-первых, экономическая теория мейнстрима трактует рынок как своего рода естественный, нормальный порядок, сложившийся путем агрегирования индивидуальных сделок, а нерыночные институты — как нечто в известной степени чуждое и неестественное. Рынок воспринимается как некий эфир — сплошная среда, в которой субъективные предпочтения индивидов взаимодействуют друг с другом, что приводит к физическому обмену товарами и услугами. Мы же отвергаем любое воззрение на рынок как на простую совокупность двусторонних обменов или по сути своего рода отражение заданных индивидуальных предпочтений и целей. Любой обмен, особенно рыночный, происходит в институциональной среде и взаимодействует с последней. Очевидно, что коль скоро рынки — эволюционирующие во времени социальные институты, натуралистический или “эфирный” подход к ним нельзя признать состоятельным.

Во-вторых, рассуждения в данной главе резко отличаются от принятого в экономической теории подхода, в основе которого лежит своеобразная дихотомия, когда рынки считаются “свободными”, а институты (по предположению, рынок к их числу не относится) — “ограничениями”. В рынке видят источ-

ник мобильности в противовес сдерживающей инертности институтов. Выводы для экономической политики часто заключаются в сведении к минимуму или полному устранению этого сдерживающего влияния институтов или в сохранении институтов исключительно как средства исправления предполагаемой недостаточной эффективности “свободного” рынка или присущих ему элементов несправедливости. Однако если правомерна интерпретация самого рынка как одного из институтов, то разумно задаться вопросом: не налагает ли он собственных ограничений и можно ли считать его абсолютно “свободным”? Коль скоро мы ожидаем, что любой другой институт ставит свои барьеры и налагает свои ограничения, то же самое должно быть верно и применительно к рынку. Более того, подобно другим социальным институтам, рынок и выполняет ограничительные функции, и создает новые возможности. Мы отвергаем ложную дихотомию между “свободными рынками” и “ограничивающими институтами”<sup>4</sup>.

В-третьих, “эфирно”-неинституциональная концепция рынка позволяет считать его непревзойденным средством выражения индивидуального выбора. Нерыночные же институты, напротив, объявляются коллективистскими по своей сути; утверждается, что они сдерживают проявление предпочтений и обмен как род деятельности, базирующийся на последних. Однако мы утверждаем, что и у рынка тоже есть неискоренимые социальные и коллективистские аспекты. Поэтому вопреки широко распространенной точке зрения приверженность крайним формам чистого индивидуализма не может найти своего прямого отражения в рынке. Соответственно чистый индивидуализм и апология рынков не так уж совместимы друг с другом. Этот вопрос вообще не поднимается в данной книге, так как в ней, очевидным образом, нет места приверженности ни чистому индивидуализму, ни стопроцентно рыночной системе. Однако он остается актуальным для ортодоксальной теории, в рамках которой в принципе возможны крайние формы либо индивидуализма, либо рыночной идеологии, но не то и другое одновременно.

В-четвертых, мы приходим к мысли о важной роли рынков, как и других социальных институтов, в передаче информации и формировании предпочтений, ожиданий и действий индивидов. Этот аргумент в общем виде уже был развит во второй части книги. Здесь же для нас особенно важно то обстоятельство, что данная функция рыночных институтов заключа-

ется не только в распространении информации о ценах или количествах конкретных продуктов, но и в воздействии на поведение и склонности других агентов, собранных под эгидой данного рыночного института.

Влияние рынка как института на людей проявляется не только в предоставлении информации или простом наложении ограничений, но и в придании структуры ходу мыслей вовлеченных агентов и в реальном воздействии на их предпочтения и убеждения. Таким образом, действие рыночных обычаев, рутин и правил в какой-то мере “навязывает” индивиду, незаметно для него самого, специфические типы поведения на рынке. Следовательно, в полном противоречии с большей частью ортодоксальной экономической теории рынок никогда не бывает совершенно “свободным” в смысле классического либерализма и вовсе не обязательно олицетворяет свободу индивида.

Тот факт, что ортодоксальная теория не в состоянии предложить институциональное определение рынка, часто приводит к интерпретации рынка как универсальной категории взаимодействия людей. Как уже говорилось в предыдущей главе, в ортодоксальной социологии наблюдается тенденция подвести все формы социального взаимодействия под единую рубрику “обмен”. Но коль скоро понятию “обмен” ничего или почти ничего не противостоит, само оно по ходу дела обесценивается. Аналогичным образом и некоторые экономисты склонны находить рынки где угодно, будь то в связи с браками или внутри фирмы. Сам рынок становится универсальной категорией, и опять же это понятие лишается всякой ценности. И наоборот, если раскрыть идеологическую основу ортодоксальной концепции рынка и дать ему конкретную, неуниверсальную дефиницию, то можно оценить весомость и значимость этого главного института современной экономики.

## **8.2. Почему вообще существуют рынки?**

Как уже говорилось выше, в ортодоксальной экономической теории рынок считается своего рода естественным состоянием, природной средой взаимодействия индивидуальных торговцев, которая существовала еще до появления социальных институтов и присутствует независимо от них. При такой точке зрения нет никаких оснований даже задаваться вопросом о

причинах существования рынков. Напротив, если трактовать рынки как социальные институты, которые возникли спонтанно или были заранее запланированы, то встает вопрос: почему они выживают, эволюционируют и распространяются по всему современному миру? В свое время Рональд Коуз задался вопросом о причинах существования фирм (Coase, 1937)\*, но соответствующему анализу рынков уделяется гораздо меньше внимания.

Схема рассуждений в данной и предыдущей главах указывает на более конкретный вариант поставленного вопроса: почему рынки существуют в качестве альтернативы нерыночного обмена? Иными словами, почему для координации обменных транзакций и придания им структуры понадобились рынки? Понятно, что слово “рынок” употребляется здесь в смысле определения, данного в этой главе, а не в том контексте, который преобладает в ортодоксальной экономической теории; в противном случае сами эти вопросы приобрели бы иную окраску. Вопросы о причинах существования фирм в противовес рынкам и наоборот будут рассмотрены в следующей главе.

### **Транзакционные издержки**

Очевидный ответ на вопрос, почему рынки существуют в качестве альтернативы нерыночному обмену, заключается в том, что нерыночный обмен сопряжен для участников транзакции с издержками, величина которых ниже в случае рынков. На языке последователей Коуза можно сказать, что рынки позволяют экономить транзакционные издержки. Однако в ходе дальнейшего обсуждения мы продемонстрируем, что идея транзакционных издержек стала своего рода всеобъемлющей формулой и используется без соблюдения достаточной точности и ясности. Более того, эта концепция получила в работах Оливера Уильямсона и других авторов такое развитие, которое явным образом связано с одним из узких вариантов идеи расчетливого, своекорыстного и максимизирующего “экономического человека”. Этот подход будет подвергнут критике в следующей главе. А сейчас мы займемся конкретно вопросом о том, почему возникают рынки, а изолированные акты обмена не всегда остаются неорганизованными.

---

\* См.: Коуз Р. Природа фирмы // В кн. “Природа фирмы”. М., 2001. С. 11—32. (Примеч. перев.)

Фактически Коуз указывает на целый ряд различных видов издержек, сопряженных с процессом обмена. Например, в своей знаменитой статье он отмечает “издержки... сопряженные с выяснением того, каковы соответствующие цены” и “неизбежные на рынке издержки проведения переговоров и заключения контракта на каждую транзакцию обмена” (Ibid., p. 390—391)\*. Короче говоря, здесь и издержки приобретения актуальной информации, и издержки ведения переговоров и принятия решений, и, наконец, издержки надзора и принуждения к соблюдению контрактов.

Однако ни Коуз, ни другие авторы не замечают, что на самом деле всех этих издержек и трудностей на рынке меньше, чем в условиях раздробленного нерыночного обмена. Так, создание рынка, т. е. одной из организованных форм обмена, приводит к резкому сокращению “издержек, сопряженных с выяснением того, каковы соответствующие цены”. Рынки способствуют преданию гласности цен и другой актуальной информации, а также установлению контактов между агентами, что облегчает получение ими информации. Само формирование упорядоченного доступа к контактам в условиях рынка приводит к снижению издержек, поскольку становится легче “выявить, с кем желательно заключение сделки”\*\*\*.

Точно так же сокращаются и “издержки” ведения переговоров, так как рынок способствует установлению процедур и норм, посредством которых стороны приходят к соглашению, так что агентам легче предвидеть, какого рода сделка будет заключена. Более того, процесс заключения сделки, вероятно, ускоряется, когда над каждой из сторон довлеет тот факт, что другая сторона может выбрать другого продавца или покупателя, поскольку таковые всегда под рукой.

Иногда благодаря рынку возможно сокращение и издержек третьего типа — “издержек надзора и принуждения к соблюдению контрактов”, так как рынок предусматривает наличие норм и правил поведения покупателей и продавцов. При этом индивиду нет надобности обеспечивать выполнение контракта в одиночку: защитить качество продукта, создать условия для быстрой доставки и т. п. ему могут помочь другие агентства. Либо же величина таких издержек уменьшается на рынке потому, что транзакции, при которых они высоки, обычно удобнее

\* См.: Коуз Р. Природа фирмы. С. 37. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 103. (Примеч. перев.)



осуществлять путем специфических видов обмена за пределами рынка. Если, к примеру, продукты стандартизированы или производятся в большом количестве, то эти издержки сокращаются или распределяются между многими потребителями; стандартная продукция больше подходит для рыночной торговли. Напротив, контракты, заключаемые со специалистами, могут быть сопряжены с высокими издержками надзора и принуждения к соблюдению просто по причине их особого, однозачетного характера; такие сделки малопригодны для рынка.

Следовательно, все те соображения, которыми Коуз объясняет причины того, что рыночная организация обходится дороже, нежели фирменная, вполне применимы в качестве обоснования того, что рынок обходится дешевле, чем распыленные акты обмена. Теми же аргументами, которыми Коуз обосновывает преимущества фирмы над рынком в известных ситуациях, можно обосновать и преимущества рынка над менее структурированным обменом<sup>5</sup>.

### **О пределах роста рынка**

В своей статье 1937 г. Коуз правомерно ставит вопрос: почему механизм фирмы, позволяющий сократить издержки, не разрастается настолько, чтобы заместить все трансакции и сам рынок? Но точно так же следует задаться и таким вопросом: почему рынок не разрастается настолько, чтобы охватить все виды обмена? Иными словами, если рынок снижает издержки, почему все виды обмена не организованы в рамках рыночной структуры?

Однако ответ на этот вопрос отличается от того, который Коуз дает в варианте фирмы. Коуз полагает, что фирме сопутствует уменьшающийся эффект масштаба, ставящий пределы ее росту и сфере контроля. Но в случае рынка никаких очевидных или привычных доводов в пользу уменьшающегося эффекта масштаба не существует.

Правдоподобная альтернативная гипотеза заключается в том, что нерыночный обмен сохраняется, поскольку он целесообразен в ситуациях специализированных контрактов и разнообразных продуктов. Именно из-за отсутствия крупномасштабной купли-продажи издержки оформления рыночных контрактов перевешивают все возможные выгоды.

В других случаях издержки, сопряженные со вступлением на рынок, могут оказаться столь велики, что создают непреодо-

лимые препятствия для претендентов. И тогда покупатель или продавец может заключить сделку, полагаясь на личные отношения или на устную договоренность. Таким образом, при определенных обстоятельствах какое-то количество покупателей и продавцов может продолжать заниматься торговлей, не используя рыночных институтов. При прочих равных условиях такое поведение тем более жизнеспособно, чем выше доход от каждой единицы товара и чем меньше количество востребованных единиц. Кроме того, не исключено, что просто в силу установившейся деловой практики (рутины) или из-за влияния каких-то иных факторов рыночные формы сконцентрированы в одних сферах, а в других отсутствуют (см. прим. 7 к гл. 8).

Таким образом, есть возможные основания для того, чтобы нерыночный обмен сохранялся, а рынки не были вездесущи. Однако в следующей главе мы покажем, что нерыночный обмен существует в основном благодаря поощрению и поддержке, которую он получает от фирмы (причины этого явления будут детально разобраны). Не будь фирм, рынок проявлял бы более сильную тенденцию организационного роста и подчинял бы себе больше актов обмена.

### 8.3. Рынки, цены и нормы

Перед неоклассической теорией рынка с самого начала встала проблема объяснения механизма осуществления корректировок цен и достижения предполагаемого равновесия цен и количеств. Так, Леон Вальрас предложил хорошо известную фикцию аукциониста, который выкрикивает системы цен и корректирует их соответственно разнице между спросом и предложением до тех пор, пока не будут достигнуты рыночный клиринг и равновесие. И с тех пор экономисты-неоклассики зывают к этому *deus ex machina*.

Если на секунду отвлечься от нереалистичности допущения о всемогущем координаторе рынка, то поразительно, что, для того чтобы неоклассическая модель рынка стала работоспособной, пришлось прибегнуть к такой *институциональной* композиции. Таким образом, несмотря на это общее допущение, схема Вальраса на самом деле не представляет рынок в виде неструктурированного эфира, в котором свободно перемещаются, сталкиваются и взаимодействуют индивиды. Как и в случае других институтов, аукционная организация не только

накладывает ограничения на человеческую деятельность, но и делает саму эту деятельность возможной, создавая механизм обработки и распространения информации о ценах.

Однако, как это ни нереалистично, в неоклассической модели издержки обработки и предоставления такой информации не принимаются во внимание. Даже минимальное институциональное вкрапление — присутствие аукциониста — затенено механической максимизацией, осуществляемой всезнающими экономическими агентами, расчеты которых не сопряжены ни с какими издержками. Аукцион не более чем голая схема; здесь нет и намека на институты в содержательном смысле, т. е. пропитанные культурой и рутиной институты, которые, так же как и индивиды, несут отпечаток исторического прошлого со всеми унаследованными от него предрассудками.

Кроме того, если устранить эту воображаемую институциональную схему всезнающего аукциониста, то возникают серьезные проблемы. Опираясь на работы Robinson (1971, 1974), Танос Скоурас разработал линию аргументации, ставящую под сомнение многие аспекты подхода в духе мэйнстрима (Skouras, 1981, p. 202—204).

Рассмотрим рынок некоего товара и допустим, что предложение этого товара в количественном отношении явно превышает спрос. Соответствующее уменьшение цены может произойти благодаря изменениям, которые вносят индивидуальные агенты. Но, по утверждению Скоураса, нет никаких непреложных оснований предполагать, что люди в такой ситуации будут автоматически снижать цены. Если, к примеру, “исторический опыт подсказывает покупателям и продавцам, что цена окажется неестественно низкой и, вероятнее всего, в ближайшем будущем повысится, то никакого снижения цены не произойдет” (Ibid., p. 203). Учитывая такого рода опыт и ожидания, покупатели изъявляют готовность покупать больше, а продавцы — продавать меньше, так что разрыв между предложением и спросом сократится и может даже “изменить знак”, так что избыточным окажется спрос. И все это может произойти, пока цена остается постоянной.

Важнее всего в рассуждениях Скоураса идея ожидаемой нормальной, или равновесной, цены, которая отчасти формируется под влиянием исторического опыта. Более того:

“Количество товара, которое покупатели готовы купить, а продавцы — продать по некоторой конкретной цене, зависит от того, (1) будет ли эта цена восприниматься как равновесная, (2) либо

же она будет ниже или выше ожидаемой нормальной цены. Очевидно, что в случае (2) вычерчивание графиков спроса и предложения уже предполагает знание равновесной цены, и тем самым определить ее с помощью этих графиков невозможно. Традиционный анализ спроса и предложения, даже если он обогащен порождающими колебания функциями реагирования, можно построить только применительно к ситуации (1): тогда предполагается, что реакция покупателей и продавцов такова, как если бы любая рассматриваемая цена могла бы стать равновесной. В этом случае их память о прошлом и ожидания в связи с будущим устраняются и появляется возможность построить кривые, пересечение которых определяет равновесную цену” (Ibid.).

Разумеется, общепризнано, что решения покупать или продавать по заданной цене отчасти зависят от цен, ожидаемых в будущем. Но ведь и будущие цены могут колебаться, так что ожидания принимают форму ценовой нормы или диапазона возможных цен, которые, как предполагается, будут преобладать в определенный период в будущем. Тем самым встает вопрос, как устанавливается эта ожидаемая ценовая норма.

### **Установление ценовых норм**

Очевидным ортодоксальным ответом на поставленный вопрос было бы предположение об определенном опыте, вырабатываемом путем наблюдения за движением цен. Однако если корректировки цен происходят часто, т. е. веские основания полагать, что агентам будет трудно установить ожидаемую норму. Нескончаемые нарастающие колебания цен могут показаться наблюдателю не более чем “шумом”, и, даже если он прибегнет к изоциренному статистическому анализу, не очевидно, что он получит надежный результат. Большинство эмпирических свидетельств о суждениях в условиях неопределенности указывает на то, что люди не основывают такие суждения на исчислении байесовых вероятностей или статистических регрессий (см. Kahneman, Slovic and Tversky, 1982). Более того, если учесть объем обрабатываемой информации и недостаточную скорость и мощность вычислительных устройств (даже в наш век компьютеров на микропроцессорах), трудно представить себе, каким образом люди могли бы проводить такие вычисления всякий раз, когда это целесообразно.

И все же при отсутствии таких ожидаемых норм решениям о купле-продаже может сопутствовать риск или неопределенность.

Для функционирования рынков необходим некий механизм установления норм в умах агентов и в ходе их практической деятельности. В некоторых случаях достаточно грубой интерпретации прошлого опыта. Есть большое количество товаров повседневного спроса, цены на которые более или менее стабильны, так что оценка их уровня не требует особых размышлений, и, таким образом, можно ожидать, что и в будущем цены останутся примерно на том же уровне. Как пишет Джордж Шэкл в главе о “ценах как конвенциях”, “цены, которые в течение некоторого времени остаются на определенном уровне, в чем-то приобретают характер санкций и властных полномочий” (Shackle, 1972, p. 227).

Как указывается в работе Scherer (1970), иногда цены имеют тенденцию тяготеть к “фокальным точкам”, которые часто оказываются округленными величинами (Ibid., p. 179—182). Так, мы часто сталкиваемся с ценами типа 29,95 или 71 фунтов стерлингов, но вряд ли найдется товар, на который объявлена цена 9602,56 фунтов стерлингов. Ценовые нормы скорее всего будут соответствовать фокальным точкам, а не каким-то произвольным уровням.

Однако во многих случаях цены не будут стабильными, а иногда нет даже фокальных точек, и обычной практикой являются непрерывные изменения цен. Но и в этом случае существует некий диапазон (широкий или узкий), который может служить нормой или ориентиром. В таких ситуациях оценка цен осуществляется исходя из их положения внутри или вне этого диапазона. Таким образом, мы в состоянии выработать ожидания на основе грубо приближенного анализа движения цен в течение исторически обозримого периода<sup>6</sup>.

Даже если цена товара изо дня в день резко смещается вверх или вниз относительно предыдущей нормы, то, как было показано выше, это не означает, что ожидаемая ценовая норма автоматически сдвигается в том же направлении. Однако очевидно, что лишь немногие цены остаются постоянно стабильными и в тот или иной момент изменения цен неизбежно приведут к корректировке ценовых норм. И тогда встает вопрос: посредством какого механизма устанавливается эта новая норма?

Предлагаемый нами частичный ответ заключается в том, что в установлении ценовых норм важную роль играют сами рыночные институты. Это обстоятельство часто упускают из виду, ибо в соответствии с господствующей концепцией конкурентного рынка последний устроен таким образом, что агенты

занимаются на нем непрерывной куплей-продажей и вносят небольшие взаимовыгодные изменения в цены. Однако даже на тех рынках, где цены изменяются часто, торговля обычно структурирована, а информация публикуется, так что и там возможно формирование ценовых норм, позволяющее большинству агентов принять их в качестве ориентиров или конвенций.

Рассмотрим, к примеру, фондовую биржу — вариант неустойчивого рынка, для которого ежеминутные небольшие изменения цен являются обыденным явлением. И тем не менее Лондонская фондовая биржа ежедневно публикует официальный перечень цен акций на момент закрытия как ориентир и для покупателей и для продавцов. Даже после так называемого большого взрыва 1986 г., когда, как предполагается, рынок ценных бумаг стал более “свободным” и конкурентным, Лондонская фондовая биржа по-прежнему остается весьма структурированным институтом. Например, каждая транзакция не оценивается и не передается гласности отдельно и независимо от других, вместо этого цены назначаются и регулярно корректируются не более чем 36 “котировщиками”, и эта информация передается маклерам-брокерам через компьютер. Уэйн Бэйкер утверждает в своем новаторском эмпирическом исследовании сетей торговли ценными бумагами: “Торговля демонстрирует различные социально-структурные образцы, что оказывает мощное воздействие на направленность и амплитуду изменений цены опциона” (Baker, 1984, p. 775)<sup>7</sup>.

Отсюда мы можем сделать вывод, что даже в случае потенциально изменчивого рынка, где возможны резкие перепады цен, торговля структурирована, а информация выборочно публикуется, что способствует формированию ценовых ожиданий и норм. Действительно, сама сложность и изменчивость цен акций побуждает данный рыночный институт публиковать большое количество нормативной информации или субсидировать такие публикации, чтобы агенты могли ориентироваться в обстановке. Кроме того, установлению торговых конвенций и норм способствуют и сети неформальных коммерческих связей между агентами.

В других случаях, когда цены не столь изменчивы, информация о них может более непосредственно влиять на формирование ценовой нормы. Именно благодаря тому, что цены стабильны и агенты считают их равновесными, задача, стоящая перед рыночными институтами, в данном аспекте несколько упроща-

ется. Однако у рыночных институтов может быть еще ряд функций, например информирование о качестве продукта и местонахождении потенциальных продавцов и покупателей, контролирование как самого продукта, так и фирм, вступающих на рынок. На самом деле среди наиболее важных функций может быть и такая трудноуловимая, как узаконивание данного уровня цены и качества продукта путем упорядочения торговли под эгидой определенного института. Существует своего рода “штамп” институционального одобрения, который может оказывать сильное влияние на возникновение ценовых норм.

В неоклассической теории признается лишь один вид ценовой нормы — *ex post* равновесная цена. Предполагается, что она формируется после широкомасштабного процесса рыночных корректировок и поступлений ценовых сигналов, протекающего не в историческом, а в логическом времени. Напротив, ценовая норма типа обсуждаемой в данной главе хотя и может подвергаться воздействию со стороны текущих цен, в другом отношении существует *ex ante*, поскольку она уже “встроена” в институты и в ожидания индивидов и поэтому сама оказывает влияние на текущие цены, причем в историческом времени.

Важно отметить, что в глазах покупателя ценовые нормы обретают моральный аспект, который в дальнейшем способствует их закреплению на рынке. Так, соавторы Kahneman et al. (1986) провели опрос выбранных случайным образом жителей Торонто, в ходе которого выяснилось, что подавляющее большинство респондентов считают непорядочным поведение хозяина скобяной лавки, если он повышает цену на снегоуборочные лопаты на следующий день после обильного снегопада. Это исследование показало, что повышение цен считается приемлемым, если отражает рост реальных издержек, а не просто является реакцией на дефицит (см. также Frey, 1986).

Можно предположить, что потребители признают правомерность ценовой нормы в том случае, когда в ее основе лежат издержки плюс “разумная” наценка — чистая прибыль. Соответственно изменения цен приемлемы тогда, и только тогда, когда они каким-то образом отражают понесенные издержки. Это обстоятельство должно создавать для производителя и розничного торговца сильные стимулы подчиниться вытекающей отсюда этике “издержки + наценки” и уделять гораздо меньше внимания корректировке цен в ответ на неожиданно возросший спрос или на изменения в редкости блага.

Кроме того, налицо свидетельства существования этических норм и в связи с заработной платой в денежном выражении. У лозунга “честная плата за честную работу” длинная история, несмотря на его критику Марксом и другими авторами, заявлявшими, что он апеллирует к стандартам честности, которые просто отражают асимметрию, лежащую в основе отношений найма, а не бросают ей вызов.

### **Классическая традиция**

Восстанавливая в правах ценовую норму типа *ex ante*, мы возвращаемся к классической традиции Адама Смита и Давида Рикардо, которые ввели понятие “нормальной”, или “естественной”, цены, и к последующему ее развитию в виде “цен производства” у Карла Маркса и основанной на матрице технологических коэффициентов системы “ценностей” у Пьеро Сраффа (Sraffa, 1960)\*.

Однако между этой традицией и аргументацией в данной книге имеются важные различия. В работах Смита, Рикардо, Маркса и Сраффа ценовые нормы связаны со своего рода умоглядным долгосрочным стационарным состоянием, при котором, как предполагается, можно полностью рассчитать глобальные нормы прибыли и другие равновесные параметры. Иногда принимается допущение, что они служат “центрами притяжения” текущих цен. Однако “институциональные” ценовые нормы являются исходом процесса, протекающего в историческом времени, и поэтому механическая или гравитационная аналогия только дезориентирует. Ценовые нормы отчасти зависят от ожиданий, а также от узаконивающих и информационных функций институтов. Благодаря этим особенностям процессы, управляющие формированием ценовых норм, в отличие от процессов в классической механике являются необратимыми. Классическая традиция от Смита до Сраффа придавала мало значения информационным проблемам и необратимым процессам, так как в центре ее внимания всегда оставалось долгосрочное стационарное состояние<sup>8</sup>.

Понятие ценовой нормы, выработанной рыночным институтом, имеет существенное значение для предшествующего сопоставления рыночного и нерыночного обмена с точки зре-

---

\* См.: Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. М., 1999. (Примеч. перев.)



ния транзакционных издержек. Такие нормы актуальны при любом сравнении издержек, сопряженных с рыночными и нерыночными институтами соответственно. Здесь очень важно, что рынок, устанавливая такие нормы и предавая их широкой огласке, создает определенную базу для сравнения. В этом аспекте он отличается от других институтов, например от фирмы или от изолированного соглашения об обмене. Такая база необходима для сопоставлений такого рода, но за пределами рынка она, по существу, отсутствует. Некоторые следствия из этого факта, особенно в связи с использованием концепции транзакционных издержек при объяснении природы и существования фирмы, будут рассмотрены в следующей главе.

#### **8.4. Невозможность совершенной конкуренции**

Полную противоположность институциональной картине составляет крайняя форма неоклассической концепции совершенной конкуренции, когда из рынка устраняются все структуры и конвенции. В неоклассической модели возможны и даже необходимы постоянные предельные корректировки цен до тех пор, пока не будут достигнуты рыночный клиринг и равновесие. Любая фиксированная ценовая норма, любое институциональное воздействие на цены теоретически служили бы препятствием для этого процесса. Тем самым данная теория игнорирует информационное содержание самой ценовой нормы.

Однако с годами стали возникать все новые аргументы и критические соображения, подрывающие неоклассическую модель. Большая часть этих доводов так или иначе связана с информационной функцией конвенций, норм или институтов (в более общем виде эта функция обсуждалась в гл. 6). Однако эти аргументы выдвигались экономистами-теоретиками явно независимо друг от друга и без знания о главных прецедентах, имевших место в экономической науке.

Одной из важных отправных точек является проведенное Фрэнком Найтом знаменитое разграничение между риском и неопределенностью. По сути оно было воспроизведено в “Общей теории занятости, процента и денег” Джона Мейнарда Кейнса и в его статье 1937 г., где он резюмировал основные аспекты этого разграничения. Понятие неопределенности, пишет Кейнс, приложимо к такой ситуации, “когда не существу-

ет вообще никакой научной основы для определения какой-либо вычислимой вероятности” (Keynes, 1973b, p. 114).

Тем не менее нам приходится действовать именно в мире, где царит неопределенность. Кейнс утверждает, что наши действия в весьма значительной мере основаны на прошлом опыте и на сложившихся конвенциях: “Осознавая, что наше личное суждение ничего не стоит, мы стремимся полагаться на суждение остального общества, которое, возможно, информировано лучше нас, т. е. мы пытаемся адаптироваться к поведению большинства или к поведению среднестатистического индивида” (Ibid.).

И все же Кейнс развивает свою аргументацию в основном применительно к инвестиционным решениям и к Лондонской фондовой бирже; его цель — вывести следствия для оценки совокупного уровня производительности и занятости. Следствиям же для всех цен и рынков Кейнс уделяет гораздо меньше внимания. Лишь усилиями позднейших кейнсианцев — Джоан Робинсон и Джорджа Шэкла удалось в общем виде использовать аргументацию Кейнса применительно к рынкам и ценам.

Мы уже отмечали важный вклад, внесенный работой Knight and Merriam (1948). В одном из ключевых мест книги авторы указывают, что непрерывные рациональные корректировки цен препятствуют формированию у других лиц ясных ожиданий в связи с будущими событиями и отчетливых ориентиров, руководствуясь которыми им надлежит действовать. “При отсутствии какой-либо процедуры координации любое проявление индивидуальной активности, любой отход от прежней рутины неизбежно разрушают надежды и расстраивают планы других лиц, которые рассчитывали на то, что образ действий данного индивида будет соответствовать его прежнему поведению” (Ibid., p. 60).

### **Функция конвенций**

Приведенные выше аргументы имеют прямое отношение к вопросу о корректировках цен в рамках рыночных институтов. Но они не получили достаточного развития в экономической теории. Прошли годы, прежде чем к аналогичным проблемам обратился Ричардсон (Richardson, 1959, 1960). Он утверждает, что, если бы даже неоклассическая совершенная конкуренция действительно существовала, она бы не могла долго функци-

онировать. Проблема в том, что ни один отдельно взятый экономический агент не знал бы об инвестиционных планах других. Стимул инвестировать отчасти зависит от информации об ограниченной конкурентоспособности предложения других фирм или от степени убежденности в том, что другие экономические агенты не располагают информацией об имеющихся у данного инвестора благоприятных возможностях. Совершенная конкуренция не может обеспечить выполнения этих условий. Именно по причине своего “совершенства” она не ограничивает количество фирм, от которых можно ожидать, что они вступят в конкуренцию. Ричардсон пишет:

“Если благоприятная возможность извлечь прибыль известна и доступна всем вообще, то ею не может воспользоваться никто в частности. В общем случае у одного предпринимателя появляется потенциальная возможность извлечь прибыль из своей деятельности, только если аналогичные действия не планируются чрезмерно большим числом других предпринимателей; в противном случае дело кончится избыточным предложением и общими убытками. Иными словами, благоприятные возможности такого рода формируют надежные ожидания прибыли только в том случае, когда ожидаемая конкуренция со стороны других производителей в известной мере ограничена” (Richardson, 1959, p. 233—234).

Такой подход выворачивает наизнанку все традиционные неоклассические представления. Ричардсон утверждает, что «“совершенное знание”... было бы бесполезно для представителей данной системы, даже если бы они когда-либо могли вообразить, что обладают им» (Ibid., p. 236), и что необходимые условия приобретения адекватной информации несовместимы с совершенной конкуренцией. Он полагает, что у производителей имеется в распоряжении целый ряд возможных способов получить информацию о предполагаемых действиях тех, чья деятельность взаимосвязана с их собственной. Во-первых, возможны откровенный сговор или соглашение. Во-вторых, существует молчаливый сговор, “общее понимание того, что никто не будет действовать иначе, чем он это делал до сих пор”. И в-третьих, имеют место разные виды “трения”, “несовершенств” и “сдерживающих факторов”, которые, хотя вроде бы и препятствуют “свободной конкуренции”, на самом деле в известной мере необходимы для того, чтобы рыночная система вообще функционировала.

В защиту неоклассической модели можно выдвинуть тот довод, что если бы развились эффективные фьючерсные рынки, то агенты, наблюдая за этими рынками, были бы в состоянии рассчитать, насколько жизнеспособен тот или иной инвестиционный проект, и таким образом были бы частично сняты проблемы, сопряженные с невозможностью предвидеть число конкурентов-инвесторов. На таком рынке адаптация предложения к спросу привела бы к равновесному состоянию, при котором сумма подписки на будущие инвестиционные проекты не была бы ни ниже, ни выше намеченной.

Однако по ряду причин этот довод следует отвергнуть. Во-первых, фьючерсный рынок не может эффективно реализовать такую схему, если агенты не в состоянии приписать каждому событию или состоянию будущего значимую вероятность или, что еще более существенно, если неизвестно, возможен ли вообще сам данный исход событий. Более того, фьючерсный рынок товаров, которые еще не изобретены, т. е. не существуют ни фактически, ни умозрительно, вообще невозможен. Следовательно, в мире, где царит неопределенность, где нельзя рассчитать актуальные вероятности, а многие возможные исходы попросту неизвестны, фьючерсные рынки не в состоянии решить сформулированную Ричардсоном проблему.

Наконец, если даже допустить, что фьючерсные рынки действительно существуют при любом возможном положении дел и для любого мыслимого товара, все равно остается проблема, как овладеть всей информацией, имеющейся на таком обилии рынков, и провести всеобъемлющий рациональный расчет. Факт ограниченной рациональности в сочетании с ограниченностью имеющихся вычислительных мощностей делает решение этой проблемы недостижимым<sup>9</sup>.

Следовательно, можно показать, что аргументация Ричардсона косвенно зависит от допущения либо о наличии неопределенности, либо об ограниченной рациональности, либо от того и другого допущения. В противоположность полностью конкретизированной модели общего равновесия Кеннета Эрроу и Жерара Дебре, где контракты на будущее являются частью “единообразного гигантского акта купли-продажи” (Meade, 1971, p. 166), Ричардсон в своих рассуждениях принимает во внимание процесс принятия решений в реальном времени.

Он доказывает, что разработанная в экономической теории мейнстрима модель совершенной конкуренции неубедительна, потому что она не работает. Теоретики-неоклассики охотно

признают, что совершенной конкуренции не существует. Однако суть аргументации Ричардсона в том, что если бы она и возникла, то на деле не была бы жизнеспособной<sup>10</sup>.

Отсюда вытекает необходимость полностью пересмотреть воззрение мэйнстрима на неэластичности и ограничения. Их не только нельзя считать факторами, всегда препятствующими эффективному функционированию системы, но следует признать, что они часто играют функциональную роль в современной экономике. Эта мысль иногда подразумевается в работах Кейнса, но никогда не получает в них полного развития. Однако ее взяли на вооружение некоторые современные посткейнсианцы. Так, Ян Крегель утверждает, что из-за неопределенности по поводу будущего

“не существует той информации, которая требуется для принятия рационального решения; рыночный механизм не может ее обеспечить. Но как природа не терпит пустоты, так и экономическая система не терпит неопределенности. Она реагирует на отсутствие информации, которую рынок не в состоянии обеспечить, созданием институтов, уменьшающих степень неопределенности: контрактов о заработной плате, контрактов на ссуды, соглашений о поставках, торговых соглашений. Поскольку все эти институты призваны уменьшать неопределенность во времени, вполне естественно, что их ценность выражается в единицах, ценность которых наиболее устойчива во времени, т. е. в деньгах или... в товаре длительного пользования с самым низким темпом снижения окупаемости по мере увеличения спроса” (Kregel, 1980, p. 46).

На рассуждениях Крегеля лежит сильный отпечаток функционализма (например: “система реагирует... созданием...”), но позиция изложена так четко, что его можно безболезненно устранить. Обсуждение денег у Крегеля имеет более очевидную связь с идеями Кейнса. В гл. 17 “Общей теории занятости, процента и денег” говорится, что неэластичность номинальной заработной платы необязательно является неблагоприятным обстоятельством. Кейнс утверждает, что если бы номинальная заработная плата легко понижалась, то это могло бы породить разрушительные ожидания ее дальнейшего падения\*. Однако эти идеи не получили у Кейнса полного развития, и его микроэкономическая теория остается в значительной мере основанной на маржинализме.

\* См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 303. (Примеч. перев.)

В таком контексте опять же уместно обсуждение ценовых норм. Без информационной поддержки, оказываемой ими, было бы трудно сформировать осмысленные ожидания на будущее. Таким образом, ценовые нормы помогают рыночной экономике функционировать в мире, где агенты обладают лишь ограниченным знанием.

Соответственно не следует трактовать частичную неэластичность цен и заработной платы как ограничительное допущение, налагаемое на “более обобщенную” модель. Эластичности отнюдь не “особый случай”. Эти так называемые несовершенства способствуют согласованности и порядку в рыночной системе. Рынки функционируют согласованно именно *благодаря* этим “несовершенствам”, а не вопреки им, как то полагают теоретики мейнстрима. Подобные “несовершенства” — неотъемлемый аспект того анализа, который проводится в данной книге.

### **Теоретико-игровой анализ рынков**

В центре всех приведенных выше аргументов, извлеченных по кускам из работ Найта, Кейнса, Ричардсона и других авторов, лежит понятие неопределенности. Однако к тем же выводам вполне можно прийти и иным путем.

Здесь ключевой идеей, впервые представленной в новаторской работе Эндрю Шоттера (Schotter, 1981), является приложение к экономическим институтам и нормам теории игр. В соответствии с теоретико-игровой схемой агенты, стремящиеся получить максимальный выигрыш, должны делать выбор из разных стратегий. Агент по-прежнему моделируется как максимизирующий “экономический человек”: единственное слабое различие заключается в том, что у него уже нет запрограммированных предпочтений и ограничений, служащих достижению единственного детерминированного исхода. Агенты занимаются максимизацией, но они могут, к примеру, стремясь к оптимуму, произвольно смешивать стратегии в определенных пропорциях.

Шоттер не ссылается на написанные ранее в том же ключе работы Ричардсона и других авторов. В своей книге он не придерживается того направления теории игр, где стратегии агентов ограничены рамками одной игры. Вместо этого в центре внимания Шоттера повторяющиеся сверхигры, т. е. игры, в которые играют снова и снова<sup>11</sup>. Утверждается, что, поскольку игры “играются повторно, игроки согласованно вырабатывают опреде-

ленные эмпирические нормы, конвенции и институты, которые передаются следующим поколениям игроков” (Ibid., p. 12).

В рамках этой схемы Шоттер показывает, что институты и рутины не только не являются “несовершенствами” рынка, но на самом деле необходимы, так как снабжают агентов актуальной информацией, особенно информацией о будущих стратегиях других агентов. Как бы ни развивались институты — эволюционным ли путем или на основе сознательного плана, — они снабжают агентов обильной информацией, позволяющей последним вырабатывать ожидания относительно будущего поведения других субъектов экономики.

И напротив, гораздо труднее формировать такие ожидания, наблюдая поведение, подверженное непрерывным изменениям в ситуации, когда деятельность людей неструктурирована и абсолютно нестабильна. Именно такое положение дел описывает неоклассическая модель корректировки цен в условиях совершенной конкуренции. В этом идеальном случае информативные сигналы поступают главным образом от системы цен, которая дает информацию о предложении ресурсов и спросе на них. Если же рынку присущи ограничения и “несовершенства”, то передается намного больше информации, в том числе отличной от той, которую можно получить посредством цен. Паутина институтов, опутывающая рынок изнутри и снаружи, служит “механизмами снабжения информацией о потенциальных действиях других экономических агентов” (Ibid., p. 157).

Параллель с работой Ричардсона очевидна. Оба автора указывают на причины, по которым модель совершенной конкуренции неработоспособна. В центре аргументации Ричардсона — инвестиции, а доводы Шоттера базируются на более общих соображениях по поводу информационной функции институтов. Оба автора утверждают, что рынок с “ограничительными” правилами и конвенциями предоставляет агентам больше информации и более жизнеспособен в действии. Для многих экономистов-теоретиков аргументация Шоттера привлекательна тем, что она строится на таком обширном формальном фундаменте, как теория игр, и не требует отказа от модели максимизирующего “экономического человека”.

В одной из последующих работ Шоттер выводит из своей теории важные заключения для экономической политики, подвергая критике экономическую теорию “свободного рынка”, пропагандируемую “новыми правыми” (Schotter, 1985)<sup>12</sup>. Его утверждения относительно функциональной роли институтов и жестких конвенций в процессе принятия решений как внут-

ри рынка, так и вне его очевидным образом противоречат воззрениям “новых правых” о необходимости отмены как можно большего количества всех этих строгих правил и конвенций.

“Новые правые” объявили “крестовый поход” в защиту расширения сферы рынка за счет таких “неэластичностей” и экономических трений, как профессиональные союзы и фиксированный валютный курс. Приведенные выше доводы показывают, что обойтись без этих “неэластичностей” и трений не так легко, как то полагают апологеты свободного рынка. Таким образом, представление о совершенно конкурентной и “свободной” рыночной системе не что иное, как недостижимая утопия правых.

Шоттер называет свой анализ “критикой [неоклассической теории] изнутри” (Schotter, 1985), потому что исходит из некоторых базовых допущений неоклассики, но приходит к выводам, чуждым этой теории. Именно эта внутренняя критика составляет самую большую ценность его работы. Есть веские основания утверждать, что, поскольку теория игр, во-первых, неизменно исходит из допущения о максимизирующем “экономическом человеке”, а во-вторых, не отражает в полной мере всего масштаба информационных проблем реального мира, она не может служить более широкой основой для какой-либо экономической теории социальных институтов.

Выше отмечалось, что благодаря существованию фьючерсных рынков неоклассической теории, возможно, удалось бы преодолеть некоторые затруднения, сопряженные с проблемой формирования ожиданий. Однако говорилось и о том, что такие фьючерсные рынки были бы не в состоянии преодолеть эти трудности в мире, где царят неопределенность и ограниченная рациональность, и поэтому институты и конвенции по-прежнему играли бы существенную роль в формировании ожиданий на будущее. Тем самым встает вопрос: может ли включение в рассмотрение неопределенности и ограниченной рациональности обогатить идеи Шоттера и защитить их от контраргументов неоклассической теории? Представляется, что в отличие от работ Ричардсона моделям Шоттера, опирающимся на теорию игр, трудно противостоять контраргументам, апеллирующим к фьючерсным рынкам.

Несмотря на то что Шоттер вскользь упоминает об ограниченной рациональности (Schotter, 1981, p. 148—149), он придает особое значение теоретико-игровому допущению об использовании “всей актуальной информации” агентами, которые при определении оптимальной стратегии не пренебрегают никакими данными (Ibid., p. 160). Однако, по утверждению Герберта Саймона, такие всеобъемлющие расчеты невозможны по



причине ограниченной вычислительной мощности любого компьютера или человеческого мозга. Одна из функций институтов, уже обсуждавшаяся в гл. 6, состоит в том, чтобы облегчать деятельность людей в ситуации, когда такие всеобъемлющие вычисления невозможны.

В теории игр неопределенность не играет главенствующей роли, так как считается, что действующие лица осведомлены как о полном наборе вариантов стратегии, так и о размере выигрыша при каждой из этих стратегий. Как указывает в своих критических замечаниях Джордж Шэкл, теория игр исключает такой феномен, как фактор внезапности: “Внезапность — это использование недостаточной информированности противника или его опоры на ложное знание, которое он ошибочно считает достоверным” (Shackle, 1972, p. 423). В действительности же, утверждает Шэкл, “наиболее мощным ресурсом в распоряжении реального участника игры может оказаться именно эксплуатация неполной информированности... других участников об условиях, в которых проходит состязание” (Ibid., p. 426). По этой причине теоретико-игровая картина не дает адекватного представления о структуре конкуренции и рынков.

Вообще говоря, теория Шоттера выдвигает на первый план некоторые важные функции институтов и конвенций, но проливает мало света на процессы, посредством которых тот или иной институт развивается и отмирает. Она просто предполагает, что причиной появления института является его эффективность с точки зрения рационального поведения агентов. А поскольку фактор внезапности исключается из рассмотрения, не исследуется и возможность распада института по причине нарушения соответствующих конвенций и рутин<sup>13</sup>.

Более адекватная теория институтов придаст больше значения функциям привычек и рутин в росте и трансформации институтов. Однако, как это видно из работ Ричардсона, сердцевину такой теории, вероятно, должно составлять указание того места, которое занимают ограничения и вынужденные взаимосвязи как факторы, обеспечивающие функционирование рыночной системы.

Подводя итоги, отметим, что все же не следует недооценивать общую значимость этих теоретико-игровых разработок. Благодаря им впервые удалось бросить серьезный и содержательный вызов трактовке рынка в экономической теории мейнстрима. Если эти идеи развить и разумно использовать, то господствующие в значительной части экономической теории допущения о ничем не ограниченном свободном рынке окажутся существенным образом подорванными.

Несомненно, рынки труда, земли и денег являются необходимыми составляющими рыночной экономики. Но ни одно общество, даже в течение самых коротких отрезков времени, не сможет выдержать последствий функционирования такой системы чисто фиктивных ценностей без соответствующей защиты своей человеческой и природной сущности и системы организации своего бизнеса от разрушительной силы этих сатанинских жерновов.

*Карл Полани (Polanyi, 1944, p. 73)\**

Возобновление интереса к экономической теории институтов выдвинуло на передний план фундаментальные вопросы о природе фирмы. В частности, традиционное неоклассическое объяснение существования фирмы было признано недостаточным. Целью данной главы является рассмотрение этих вопросов и критический обзор некоторых публикаций на данную тему. Далее, мы приступим к разбору определенных аспектов фирмы, которые находятся вне поля зрения как ортодоксальной теории, так и части современных исследований. Наш вывод заключается в том, что если мы хотим принять во внимание эти соображения, то необходимо радикально перестроить весь фундамент теории фирмы.

Однако в первую очередь следует отметить, что главным вопросом в связи с изложенными в предыдущей главе рассуждениями на тему “рынки как институты” является установление различий между теми институтами, которые являются рынками, и институтами, таковыми не являющимися. Если такое разграничение имеет какой-то смысл, то важной задачей становится изучение и сопоставление этих двух совокупностей

---

\* Полани К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 15. (Примеч. перев.)

институтов. Важным типом нерыночного института является капиталистическая фирма. Еще много лет назад Карл Маркс указал, что внутри фирмы имеет место разделение труда, но не внутрифирменный обмен товарами между ее членами (Marx, 1976, p. 132)\*. Следовательно, фирма и рынок не одно и то же. Подобным же образом в некоторых экономических работах последнего времени подчеркиваются уникальные характеристики фирмы, в том числе трудовой договор или рынок труда, и тем самым граница между рыночными и нерыночными институтами становится еще более четкой.

В “Капитале” Маркса одной из главных характеристик фирмы признается наличие внутри ее отношений, основанных на власти одних над другими: “Рабочий работает под контролем капиталиста, которому принадлежит его труд” (Ibid., p. 291)\*\*. Это резко отличает фирму от рынка с его видимыми свободой и равенством — этим “настоящим эдемом прирожденных прав человека. Здесь господствуют только свобода, равенство, собственность и Бентам” (Ibid., p. 280)\*\*\*<sup>1</sup>. Судя по таким ироническим фразам, Маркс понимал, что авторитарные отношения внутри фирмы в корне отличаются от свободы и формального равенства, которые, по всей видимости, обусловлены законными правами участников рынка. В данном анализе и в других исследованиях явно признается существование двух весьма различных типов институтов, и мы начнем главу с того, что приведем одно из важных возражений против этого фундаментального разграничения.

## 9.1. Неоклассические воззрения на фирму

### **Алчян и Демсец: фирма как вариант рынка**

Совсем иной точки зрения придерживаются Армен Алчян и Харолд Демсец, отвергающие это разграничение (Alchian and Demsetz, 1972)\*\*\*\*. Они утверждают, что не существует никакой существенной разницы между обычным рыночным обменом, с одной стороны, и организацией и размещением ресур-

\* См.: Маркс К. Капитал. Т. 1. М., 1988. С. 51. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 196. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. С. 187. (Примеч. перев.)

\*\*\*\* См.: Алчян А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация // Вестник молодых ученых. Серия “Экономические науки”. 2002. № 1. (Примеч. перев.)

сов внутри фирмы — с другой<sup>2</sup>. Они отрицают какое-либо значимое различие между обменом товаров повседневного спроса на рынке и контрактом найма в фирме: “Сказать работнику напечатать письмо, вместо того чтобы подшивать документы, — то же самое, что сказать бакалейщику продать этот сорт тунца вместо того сорта хлеба” (Ibid., p. 777)\*. Их статья оказала огромное влияние, и ряд других теоретиков предприняли разно-стороннее расширение интерпретации фирмы как главным образом совокупности контрактов<sup>3</sup>.

Одним из важных следствий подобных рассуждений является отрицание самой идеи существования в пределах фирмы какой-либо специфической формы власти или отношений подчинения между нанимателем и наемным работником. Алчян и Демсец неоднократно заявляют, что фирма

“не обладает ни силой принуждения, ни властью, ни дисциплинарными полномочиями, хотя бы в какой-либо степени отличными от тех, которыми обладает обыкновенный рыночный контракт между любыми двумя субъектами. ...Говоря об управлении, руководстве и закреплении за работниками различных обязанностей, мы наглядно описываем тот факт, что работодатель вовлечен в непрерывный пересмотр контрактов на условиях, которые приемлемы для обеих сторон” (Ibid.)\*\*.

Алчян и Демсец утверждают: хотя может показаться, что администрация имеет власть над работником, на самом деле это симметричные отношения, «просто... соглашение “услуга за услугу”. Каждый совершает и покупку и продажу» (Ibid., p. 783)\*\*\*. По Алчяну и Демсецу, можно считать, что наемный работник приказывает работодателю платить обговоренную заработную плату в том же смысле, в каком последний предписывает первому выполнять определенные действия. С точки зрения их концепции как работодатель может прекратить действие соглашения и “уволить” работника, точно так же и работник может “уволить” нанимателя и уйти с работы.

Алчян и Демсец признают лишь одно существенное различие между фирмой и рынком: важную роль, которую играет в фирме “командное” производство (*team production*)\*\*\*\*, и со-

\* См.: Алчян А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. (Примеч. перев.)

\*\*\*\* Здесь слово “команда” (*team*) употребляется в смысле временной или постоянной организации, предназначенной для выполнения каких-либо работ. (Примеч. перев.)

путствующие затруднения при измерении и вознаграждении индивидуального вклада каждого работника в трудовую деятельность коллектива. Для того чтобы свести к минимуму уклонение персонала фирмы от работы (*shirking*), утверждают Алчян и Демсец, необходим некий “контролер” (*monitor*). В свою очередь, для того чтобы гарантировать качественное исполнение последним своих обязанностей, эта “центральная фигура” должна, по их мнению, обладать правом на участие в прибылях фирмы.

“Контролер” (т. е. работодатель) зарабатывает доход “не только за счет назначения цены, которую он согласен заплатить за факторы производства, но и за счет наблюдения за использованием этих факторов и его регулирования” (Alchian and Demsetz, 1972, p. 782)\*. Таким образом, одна из важных функций работодателя — сбор информации, в том числе данных о производительности труда наемных работников. Но именно по этой причине “фирма приобретает черты эффективного рынка, на котором информация о производственных характеристиках большого числа конкретных факторов производства становится доступной по более низкой цене” (Ibid., p. 795)\*\*. Тем самым работодатель как бы осуществляет “оркестровку рынка” внутри фирмы.

Как уже отмечалось выше, Алчян и Демсец полагают, что контракт найма подвергается “постоянному пересмотру” (Ibid., p. 794)\*\*\*. На самом деле они вынуждены встать на такую точку зрения, чтобы интерпретировать тот факт, что, поскольку в контракте найма должно быть предусмотрено возникновение сложных, непредвиденных обстоятельств, он никогда не бывает изначально абсолютно полным. Поэтому предполагается, что условия найма могут стать предметом “подразумеваемой” сделки в любой момент в течение срока действия контракта.

В одной из предыдущих глав мы уже говорили о проблемах, связанных с легковесными предположениями относительно “подразумеваемого контракта”, не предусматривающего никаких явных переговоров или соглашений. Кстати, в работе Nutzinger (1976) проводится параллель между трактовкой отношений найма в статье Алчяна и Демсеца, с одной стороны, и интерпретацией и оправданием рабовладения как подразу-

\* См.: Алчян А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. (Примеч. перев.)

меваемого контракта между хозяином и рабом по Сэмюэлю Сибюри — с другой. Примечательно, что ортодоксальные экономисты могут одновременно и декларировать свою приверженность идеям права выбора и свободы личности, и бесцеремонно игнорировать проблему отсутствия явно выраженного согласия индивида!

Можно признать существование ограниченного класса ситуаций, в которых имеют место подразумеваемые контракты. Но весьма спорным является предположение, что речь идет о тех случаях, когда полный формальный контракт невозможен. Сама природа контракта найма такова, что детальные содержательные переговоры по каждому его пункту невозможны по причине присущих трудовому процессу неопределенности и сложности.

В этом главная причина, по которой остается столь актуальным марксово различие между рабочей силой (т. е. работоспособностью) и трудом (собственно производственной деятельностью). Контракт найма предусматривает соглашение, в соответствии с которым объектом найма является именно рабочая сила, а сам рабочий вступает в отношения подчинения, предоставляя управляющему право, если нужно, принимать решение, какого рода работу ему поручить. Сам факт невозможности предварительного заключения полного формального контракта диктует необходимость какого-то альтернативного устройства дел. Одним из решений этой проблемы, выработанным в ходе развития капиталистической экономики, стало придание контракту найма такой формы, при которой администрация получает заранее не оговоренные во всех деталях широкие полномочия руководить трудовой деятельностью в пределах фирмы<sup>4</sup>.

Утверждая, что контракт найма подвергается постоянному пересмотру, Алчян и Демсец игнорируют функцию асимметричных отношений власти в фирме и никак ее не осмысливают. Более того, в их модели предполагается, что схема постоянно пересматриваемого контракта позволяет обойти важнейшую проблему неопределенности и сложности, сопряженных с организацией труда. Осуществляемый прямо в цеху реальный пересмотр контракта в предполагаемых масштабах приведет к непомерным тратам времени и ресурсов, не говоря уже о том, что почти не прекращающиеся торги и пререкания на работе с большой вероятностью расшатывают групповое согласие и командную сплоченность работников. И опять же авторы статьи,

сам заголовок которой содержит слова “информационные издержки”, без тени смущения дают понять, что подобные проблемы, сопряженные с переговорами и информацией, можно вообще не принимать во внимание.

Мы утверждаем, что особенностью контракта найма является его изначальная неполнота и отчасти по этой причине на период своего действия он наделяет администрацию определенными властными полномочиями. В нем есть как явно сформулированные, так и подразумеваемые положения, но он не становится и не может стать предметом постоянного пересмотра или оценки расчетливыми агентами, как это предполагает модель Алчяна—Демсеца.

Если использовать эту модель применительно не только к фирме, но и к семье, государству и другим институтам, то окажется, что рынки существуют повсюду. Если такое сложное и неформальное соглашение, как контракт найма, можно трактовать как подразумеваемый контракт, подлежащий постоянному пересмотру, то можно без труда обнаружить “подразумеваемые контракты” где угодно, например в браке, в отношениях родителей и детей, в органах государственного управления. По существу, исчезает различие между обменом и принесением в дар, между рыночными и нерыночными институтами, и сам термин “рынок” становится настолько универсальным, что теряет какой-либо содержательный смысл.

Одно из преимуществ работ Оливера Уильямсона и его последователей в сравнении со статьей Алчяна и Демсеца заключается в том, что в них проводится четкая граница между рыночными и нерыночными институтами. Вместо отождествления фирмы по сути с разновидностью рынка Уильямсон пишет о “созидательной напряженности” между рынками и иерархическими организациями типа капиталистической фирмы (Williamson, 1975). Отношения найма считаются отличными от отношений бакалейщика и покупателя, поскольку наемные работники обладают уникальными личными умениями, полную информацию о которых нельзя узнать заранее. Факт существования таких “профессиональных идиосинкразий” исключает, например, переговоры о заключении трудовых контрактов на постоянной основе, аналогичные торговле наличным товаром на открытом рынке (Williamson, Wachter and Harris, 1975). Тем самым налицо четкое концептуальное различие между рынком и другими институтами, например фирмой. Однако, к сожалению, подход Уильямсона страдает другими серьезными дефектами, которые мы детально обсудим ниже.

## Почему существуют фирмы?

Намного раньше подобное концептуальное различие между фирмой и рынком было проведено Рональдом Коузом (Coase, 1937)\*. Он поставил вопрос: почему вообще существуют фирмы? По Коузу, главной характеристикой фирмы является “вытеснение механизма цен” (Ibid., p. 389)\*\* и распределение ресурсов не посредством цен, а директивно. Тем самым вопрос о причинах существования фирм превращается в другой вопрос: почему при распределении ресурсов внутри самой фирмы не используется механизм цен? Например, почему, как правило, не бывает так, что каждый рабочий или группа рабочих продает частично изготовленный продукт своим коллегам до тех пор, пока изделие не будет полностью произведено? Но в фирме такой механизм вытеснен совсем другой организацией производственных отношений, исключающей подобные обмены.

Коуз пишет: “Вне фирмы производство направляется динамикой цен и координируется посредством ряда трансакций обмена на рынке. Но внутри фирмы эти рыночные трансакции устранены, а роль сложной рыночной структуры с трансакциями обмена выполняет предприниматель-координатор, который и направляет производство” (Ibid., p. 388)\*\*\*. Целью Коуза было объяснить, почему это происходит.

Он дает следующий ответ:

“Основная причина, по которой создание фирмы рентабельно, состоит, как представляется, в том, что существуют издержки использования ценового механизма. Прежде всего издержки организации производства с помощью ценового механизма сопряжены с выяснением того, каковы соответствующие цены. ... Следует также принять во внимание неизбежные на рынке издержки проведения переговоров и заключения контракта на каждую трансакцию обмена. ... Правда, от контрактов не удастся избавиться и при наличии фирмы, но здесь их намного меньше. Фактор производства (или его собственник) не должен заключать серию контрактов с факторами, с которыми он кооперируется внутри фирмы, что было бы необходимо, разумеется, если бы эта кооперация была прямым результатом ценового механизма” (Ibid., p. 390—391)\*\*\*\*.

\* Природа фирмы. М., 2001. С. 33—52. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 35. (Примеч. перев.)

\*\*\* Там же. (Примеч. перев.)

\*\*\*\* Там же. С. 37. (Примеч. перев.)



Развивая подход Коуза, Уильямсон сформулировал свой главный тезис: “главной целью и результатом функционирования... институтов [типа фирмы] является минимизация транзакционных издержек” (Williamson, 1985, p. 1)\*. Таким образом, он объясняет существование нерыночных институтов тем, что они обходятся дешевле, нежели постоянное обращение за помощью к рынку или обмен. Тем самым он, как и Коуз, подтверждает факт концептуального различия между собственно рынком и нерыночным институтом фирмы.

Ключевым понятием для Уильямсона служат транзакционные издержки<sup>5</sup>. Но с этой концепцией сопряжены свои проблемы. “Транзакционные издержки как инструмент теории заслужили дурную славу, поскольку решение проблем с их помощью часто бывает чувствительно к предполагаемой форме этих издержек, а кроме того, возникает подозрение, что, апеллируя к транзакционным издержкам подходящего типа, можно логически обосновать практически все, что угодно” (Fischer, 1977, p. 322).

Примечательно, что Уильямсон ни в одной из своих многочисленных публикаций по экономической теории транзакционных издержек, первые из которых появились еще в середине 70-х годов, не сумел дать адекватной дефиниции самим транзакционным издержкам. И дело не в том, что он не видит здесь проблемы. В одной из статей он признает, что “это понятие нуждается в определении” (Williamson, 1979, p. 233), но далее предпочитает не определять этот термин, а перечислить набор “факторов”, имеющих отношение к анализу данного типа<sup>6</sup>. Ближе всего к определению транзакционных издержек Уильямсон подходит в своей новейшей крупной работе, когда, процитировав туманное описание транзакционных издержек как “затрат на управление экономической системой” в работе Кеннета Эрроу (Arrow, 1969, p. 48), проводит аналогию: “Транзакционные издержки есть экономический эквивалент трения в механических системах” (Williamson, 1985, p. 19)\*\*. При всей ценности подобной аналогии<sup>7</sup> это все же не определение. То обстоятельство, что Уильямсону так и не удалось дать дефиницию столь важному для его теории термину, свидетельствует о недостаточной аналитической точности работ этого автора<sup>8</sup>.

\* См.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. С. 27. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 53. (Примеч. перев.)

Гораздо большей аналитической точностью при исследовании этих вопросов отличается работа Карла Дальмана (Dahlman, 1979), где говорится, что идея транзакционных издержек “стала всеобъемлющей формулой, обозначающей любые помехи механизму цен” (Ibid., p. 144)<sup>9</sup>. Более того, типичное формальное представление транзакционных издержек в работах экономистов-математиков в виде некой фиксированной части ценности обмениваемых благ “мало чем отличается” от обычных транспортных издержек. С трудом представляется, что такое “нововведение” может служить прочной основой для экономической теории институтов.

### **Транзакционные издержки и дефицит информации**

Для дальнейшего исследования данного вопроса Дальман счел целесообразным вернуться к работам Коуза. В опубликованной в 1960 г. статье Коуз проясняет смысл транзакционных издержек следующими словами:

“Для осуществления рыночной транзакции необходимо выявить, с кем желательно заключение сделки; распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделку и на каких условиях; провести переговоры, ведущие к заключению сделки; провести расследование, чтобы убедиться в том, что условия контракта соблюдаются, и т. п.” (Coase, 1960)\*.

Комментируя этот фрагмент, Дальман указывает, что здесь перечислены три типа издержек, соответствующие трем различным последовательным фазам процесса обмена, а именно “поисковые и информационные издержки; издержки, сопряженные с ведением переговоров и принятием решения; издержки надзора и принуждения к соблюдению контрактов”. Однако “такая функциональная систематизация различных видов транзакционных издержек излишне усложнена: по существу эти три класса сводятся к одному, так как все они представляют собой потери ресурсов, обусловленные дефицитом информации” (Dahlman, 1979, p. 148).

Соответственно, к примеру, издержки, сопряженные с ведением переговоров и принятием решений, можно трактовать как ресурсы, затраченные на поиск информации о товарах, об

---

\* См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. С. 103. (Примеч. перев.)

их предложении и спросе на них. “Издержки надзора и принуждения к соблюдению контрактов вменяются по причине незнания того, будет ли одна сторона соглашения (или обе) нарушать свою часть сделки”. Таким образом, с точки зрения Дальмана, все формы трансакционных издержек сводятся к одной: по сути это издержки, вменяемые из-за отсутствия информации. Тем самым весь комплекс проблем приобретает одномерный характер, что дает еще один пример уже отмечавшегося в одной из предыдущих глав информационного редуционизма<sup>10</sup>.

Можно признать, что аргументация Дальмана является важным шагом вперед в смысле внесения теоретической ясности, но многие проблемы по-прежнему остаются нерешенными, и не совсем понятно, что вообще может означать сведение всех издержек к информационным. На самом деле такой подход хорошо вписывается в неоклассическую схему. Можно, следуя классической статье Джорджа Стиглера (Stigler, 1961)\*, трактовать поисковые и информационные издержки наряду с другими издержками и аналогично им в рамках вероятностной схемы. При таком подходе информация ничем не отличается от любого другого товара и подчиняется маргиналистскому правилу: ее потребление оптимально, если предельные издержки поиска и приобретения информации равны ожидаемому предельному доходу.

Однако если подумать, то можно найти возражение и против самой идеи рационального расчета информационных издержек. Если мы не располагаем какой-то частью актуальной информации, то как могут сформироваться сколько-нибудь состоятельные ожидания по поводу предельного дохода от нее? Сам факт отсутствия информации в лучшем случае означает, что такие ожидания туманны и малонадежны<sup>11</sup>.

Далее, при такой трактовке информации неясно, почему фирменная организация должна вытеснить рыночную контрактацию. В конце концов, коль скоро информация не более чем товар, ничем не отличающийся от любого другого, то нет никаких особых оснований полагать, что действия фирмы приведут к минимизации трансакционных издержек информационного типа. Представляется, что справиться с подобными

---

\* См.: *Стиглер Дж.Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы*. СПб., 1995. С. 507—529. (Примеч. перев.)

информационными проблемами можно и путем должным образом организованного процесса контрактации и торговли.

Рассмотрим модель производственной организации индивидуальных подрядчиков, торгующих друг с другом полуфабрикатами, причем каждый из них вносит небольшие коррективы, чтобы справляться с информационными издержками так, как это предлагает Стиглер. Данный пример призван продемонстрировать, что можно добиться определенной экономии информационных издержек, собрав этих агентов вместе под каким-нибудь “институциональным зонтиком”. Но все же непонятно, почему такой институт должен быть фирмой, а не просто торгово-промышленной ассоциацией с общим фондом актуальной информации.

Конкретнее такая ассоциация могла бы снизить “поисковые и информационные издержки”, заключив контракт с какой-нибудь организацией по исследованию рынка, “издержки, сопряженные с ведением переговоров и принятием решений” — с помощью команды консультантов, а “издержки надзора и принуждения к соблюдению контрактов” — создав общий фонд информации о репутации, деловых качествах и других показателях, характеризующих надежность соответствующих агентов. Общеизвестно, что существенную роль играет информационная экономия от масштаба (см., напр., Wilson, 1975); почему бы не минимизировать информационные издержки, формируя консорциумы независимых производителей, каждый из которых действует на свой страх и риск, так что надобность в капиталистической фирме отпадет?

Будет ли такой консорциум снижать информационные издержки эффективнее, чем капиталистическая фирма, или наоборот — неочевидно, но зато ясно, что он эффективнее, чем просто торгово-промышленное объединение. Таким образом, версия теории трансакционных издержек, ставящая во главу угла “информационные издержки”, все же не предлагает убедительных причин существования капиталистической фирмы и относительной редкости альтернативной организации типа вышеописанного консорциума в реальной экономической жизни.

Но дело не только в том, что аргументация данного типа не в состоянии логически обосновать существование фирмы, — неудовлетворительна сама трактовка информации. Не проводится никакого различия между информацией и чувственными данными. Никак не учитываются процессы оценивания или вычислений на основе имеющейся информации, которые мо-

гут привести к разным выводам в зависимости от метода вычислений и схемы познавательной деятельности. Как отмечает в работе Matthews (1986), существуют “издержки познания”, сопряженные с организацией транзакций и надзором за соблюдением их условий (например, с калькуляцией), которые возникают даже при отсутствии сомнений в честности другой стороны транзакции. Например, хорошо известно, что в зависимости от методики, которую использует бухгалтер, и от того, каким образом он истолковывает данные, можно по-разному интерпретировать балансовый отчет фирмы, в том числе даже итоговую строку.

Как указывает Джим Томлисон, такие примеры демонстрируют проблематичность трактовки «информации в “позитивистском” духе, т. е. как совокупности фактов, инвариантных относительно каких-либо неизбежно возникающих проблем в связи с понятийной схемой» (Tomlison, 1986, p. 239). В концепции транзакционных издержек, фигурирующей в работах Уильямсона и других авторов, не учитывается то обстоятельство, что информация относительно этих издержек интерпретируется экономическими агентами, причем схема мышления у агентов может быть разной.

Так, например, процесс принятия решения о преимуществах одного производственного процесса над другими — “это не та ситуация, когда, выделив достаточное количество ресурсов на приобретение информации, можно в конце концов прийти к неоспоримому однозначному выводу” (Tomlison, 1986, p. 239). Томлисон указывает, что показатели издержек производства в своей основе являются результатом конкретных методов бухгалтерского учета и калькуляции типа распределения накладных расходов и амортизационных отчислений. Таким образом, даже если мы имеем дело с информацией о прошлом, которая вроде бы служит для данного агента “исходными данными”, вероятно, неизбежны расхождения в ее интерпретации в зависимости от характера познаний агента. Информацию нельзя уподобить жидкости, перетекающей из реальности в некий резервуар в человеческом мозгу, где она хранится в виде знаний.

Для концепции транзакционных издержек отказ от позитивистского подхода к информации и знаниям имеет важные последствия, которые не сводятся к одним лишь проблемам “информации”, хотя последние играют ключевую роль в вопросе о существовании фирмы.

## 9.2. Заметки по поводу альтернативной точки зрения

### *Неопределенность и транзакционные издержки*

Воздавая должное вкладу Дальмана, Ричард Ланглуа пытается преодолеть затруднения, возникающие в связи с “информационной” теорией транзакционных издержек. Он встает на ту точку зрения, что “если мы хотим объяснить способы внутренней организации, то, сбросив все такие издержки в категорию дефицита информации, мы теперь должны провести новые границы уже внутри этой категории”. Ланглуа справедливо отмечает, что “некоторые виды дефицита информации вполне совместимы с контрактацией на рынках, характеризующихся полной ценовой децентрализацией” (Langlois, 1984, p. 28). Например, дефицит информации подразумевается в разработках, связанных с анализом общего равновесия на вероятностных рынках, и, как утверждает в работе Loasby (1976), эта концепция не нуждается ни в какой теории нерыночных организационных форм. Иными словами, с точки зрения вероятностного варианта теории общего равновесия, в котором проблемы информации носят стилизованный и ограниченный характер, нет никаких причин для существования фирм как таковых.

Предлагаемое Ланглуа решение поставленной им задачи основано на разграничении между типами информационных проблем, аналогичном хорошо известному противопоставлению риска и неопределенности в книге Фрэнка Найта (Knight, 1933)\*. Однако в отличие от Найта Ланглуа предпочитает использовать термины “параметрическая” и “структурная” неопределенность соответственно. Параметрическая неопределенность возникает в связи с отсутствием информации о параметрах проблемы. Такой тип неопределенности может иметь место в неоклассической модели, где параметрическая неопределенность сочетается со знанием структуры проблемы и всех возможных состояний Вселенной. Структурная неопределенность, напротив, предполагает отсутствие информации о самом характере проблемы и о том, какого рода исходы возможны. Такой вид неопределенности остается вне поля зрения неоклассической теории.

Короче говоря, Ланглуа утверждает, что параметрическую неопределенность нельзя использовать для нахождения источ-

---

\* См.: Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М., 2003. (Примеч. перев.)

ника тех транзакционных издержек, которые играют существенную роль в объяснении относительной эффективности организаций типа фирмы. Модель Алчяна—Демсеца дает основанные на параметрической неопределенности аргументы для ограниченного класса вариантов внутренней организации, но не может полностью объяснить всю внутрифирменную организацию. По мнению Ланглуа, наиболее убедительные объяснения внутренней организации в терминах сравнительной эффективности в конечном счете сводятся к интерпретации, основанной на факторе неполного структурного знания\*. Если бы вся проблема заключалась просто в отсутствии параметрического знания, то не было бы надобности в фирме, так как все виды деятельности можно было бы охватить контрактами и обменами на вероятностных рынках.

В более развернутом виде схожая аргументация представлена в работе Нейла Кэя (Kay, 1984), в которой показано, что в неоклассическом мире, где царит полное знание, фирма лишена большей части, если вообще не всех, своих обычных структур и функций. Более того, включение в рассмотрение проблем риска (иначе — “параметрической неопределенности”), вероятность которого можно оценить, не приведет к существенным изменениям, поскольку “между полным знанием и риском существует тесная связь в смысле однородности и повторяемости взаимосвязанных событий”. Кэй приходит к выводу: “В сфере фирм, рынков и государственных организаций решающее значение имеют соображения, связанные с истинной неопределенностью и информационными издержками” (Ibid., p. 83)<sup>12</sup>.

Важной особенностью данной линии рассуждений является то, что они не опираются на представление об оппортунистическом поведении агента. Рассмотрим, к примеру, такую возможность: некто перестает соблюдать условия контракта до его завершения. По утверждению Ланглуа, сама по себе эта проблема не сводится исключительно к оппортунизму: дело в том, что сторона контракта пребывает в неопределенности по поводу того, изменит другая сторона своим обязательствам или нет. Будет ли на самом деле поведение другой стороны оппортунистическим и своекорыстным или нет — вопрос второстепенный.

---

\* Здесь понятия “структурное” и “параметрическое” знание используются по аналогии с соответствующими вариантами неопределенности. (Примеч. перев.)

В действительности возможна даже ситуация нарушения контракта не по эгоистическим, а по альтруистским мотивам, например в знак солидарности с жертвами апартеида или как протест против торговли изделиями из натурального меха. Строго говоря, вопрос об оппортунизме не самый главный. Наиболее важный момент — неопределенность по поводу того, будет выполнение контракта доведено до конца или нет. Соответственно акцент Уильямсона на оппортунизме как на центральном элементе трансакционных издержек абсолютно неадекватен.

В свете упомянутых выше теоретических разработок представляется, что ответ на вопрос Коуза о причинах существования фирм формулируется в терминах некой существенной, не допускающей вероятностной оценки неопределенности, причем трансакционные издержки могут фигурировать в рассуждениях в качестве промежуточной категории (а могут и не фигурировать). Но из сказанного выше ясно, что осмыслить трансакционные издержки невозможно без некоторой концепции истинной неопределенности, а эта последняя, по всей видимости, прямо или косвенно является необходимым элементом объяснения существования фирмы.

### **Неопределенность, институты и фирма**

Как уже говорилось в другом месте, включение концепции истинной неопределенности позволяет придать теоретическим разработкам альтернативную, институционалистскую направленность. Короче говоря, суть нашей аргументации в том, то в мире, где царит неопределенность, где исключено вероятностное исчисление, правила, нормы и институты играют функциональную роль в формировании основы для ожиданий, верований и принятия решений. Без этих “неэластичностей” и воспроизводящих их социальных рутин и привычек, без институционально обусловленных понятийных схем этот мир являл бы хаос чувственных данных, и в такой обстановке экономический агент не смог бы принимать разумных решений и действовать.

В предыдущих главах отмечалось, что такого рода аргументацию, зачастую в неявном виде, можно найти в работах некоторых авторов кейнсианского направления, помещающих неопределенность в центр своих рассуждений. Но необходимо подчеркнуть следующее: в противоположность более распрост-



раненным интерпретациям мы в данной работе не утверждаем, что акцент на концепции неопределенности приводит к субъективистскому воззрению на индивидуальное знание и побудительные причины действия. Напротив, как утверждается в статье Lawson (1985), из работ самого Кейнса видно, что он придавал большое значение функции социальных конвенций в создании той основы, на которой формируются ожидания на будущее и соответствующие действия. Мы преодолеваем неопределенность не только с помощью собственных субъективных ресурсов; сознательно или по привычке мы ищем поддержку в правилах и конвенциях, с которыми тем самым вступаем во взаимодействие.

Чтобы понять значимость этого обстоятельства для теории фирмы, зададимся вопросом о той базе, на которой можно осуществлять расчет издержек. Здесь уместно вспомнить проводившееся в предыдущей главе разграничение между различными формами обмена, включая и рыночный. Утверждалось, что одной из важных функций рыночных институтов является создание ценовых норм, воспринимаемых агентами. В случае же нерыночного обмена не существует никаких сопоставимых механизмов для их формирования. Еще труднее уловить информацию о ценах и ценовые нормы внутри фирм, где, вообще говоря, нет места обмену как таковому. Следовательно, по мере удаления от рыночных институтов действенность рационального расчета издержек и выгод уменьшается вплоть до того, что он становится просто невозможным из-за отсутствия информации о соответствующих ценностях или издержках.

Иными словами, рациональное исчисление транзакционных издержек уместно применительно к рынку, так как рынок быстро создает и распространяет, вообще говоря, изменчивые нормы и конвенции, позволяющие преодолеть неопределенность. Напротив, внутри фирмы гораздо труднее осуществить рациональный расчет, основанный на сопоставлении ценностей и издержек, и придать ему содержательный смысл. Там активно действующие агенты сталкиваются со всевозможными видами неопределенности, в том числе и с теми, которые обсуждались выше. Но что важнее всего, институциональное “решение” проблем неопределенности внутри фирмы отлично от того, которое имеется в варианте рынка.

Налицо как минимум два крупных различия. Во-первых, рыночные институты создают нормы и придают им законную силу путем взаимодействия относительно независимых торгов-

цев, как правило не связанных друг с другом долгосрочными обязательствами. Фирма же, напротив, социальный институт, порождающий другие конвенции и правила (к примеру, преданность), причем на более постоянной основе. Во-вторых, нормы и конвенции, имеющие место на рынке, имеют отношение главным образом к вопросу о ценах. А внутри фирмы нет никакого однозначного количественного выражения ценовой нормы или конвенции, к которому могли бы обратиться ее функционеры.

Отметим по существу неоклассический характер анализа в работах Коуза и Уильямсона в том смысле, что эти авторы не используют нормы и конвенции, а опираются на повсеместные вычисления “издержек”. “Вначале были рынки”, — пишет Уильямсон (Williamson, 1975, p. 20). Но такого начала быть не могло, ибо сам рынок уже означает социально порожденные процедуры и нормы. Рынок не “природное состояние”, как то подразумевает Уильямсон, а один из социальных институтов. На деле общая для многих экономистов процедура такова: начать с “провалов” конкурентного рынка, чтобы объяснить существование фирм и других институтов, игнорируя при этом тот факт, что прежде всего следует объяснить необходимые институциональные условия установления самого конкурентного рынка.

Широко распространена точка зрения на рынок как на своего рода совокупность отдельных субъектов, действующих без каких-либо предварительно установленных институциональных рамок. Также предполагается, что информация о ценах формируется не в процессе постоянного создания и корректировки норм, а путем тяготения к равновесию по неоклассической схеме. Однако объяснить или интерпретировать деятельность внутри фирмы без какой-либо теории правил и норм еще труднее, поскольку здесь нет места рыночной адаптации предложения к спросу. В объяснении такой деятельности фигурируют не цены и издержки, а структуры и методы управления и контроля. Таким образом, при сопоставлении фирмы и рынка в контексте относительных “издержек” осуществления транзакций возникает “проблема измерения”.

Дело не только в том, что внутри фирмы приходится сталкиваться с неопределенностью, но и в том, что здесь рациональный расчет издержек и выгод гораздо менее уместен, чем в случае рынка. *Тем самым функция фирмы не в том, чтобы просто минимизировать транзакционные издержки, а в обеспечении*

институциональной схемы, которая в известной мере замещает само исчисление издержек.

В связи с этим следует сделать определенные оговорки по поводу любого объяснения природы фирмы на языке транзакционных издержек. Во-первых, в основе этого понятия лежит представление о субъекте, руководствующемся всеобъемлющими расчетами, которое уже подвергалось критическому разбору во второй части книги. Во-вторых, в конкретном варианте фирмы рациональные расчеты не столь уместны, как в случае рынка, поскольку они непременно должны быть основаны на социально порожденных нормах издержек, а эти последние оказываются все менее доступны по мере нашего отдаления от сферы рынка.

Эти оговорки не означают полного отказа от использования идеи транзакционных издержек отчасти потому, что нельзя полностью отвергнуть рациональный расчет. Мы лишь подчеркиваем функциональную необходимость дополнительных механизмов, которые могут быть подсознательными, обусловленными привычками или носить познавательный характер. Безусловно, и внутри фирмы имеют место расчеты издержек и выгод, сопряженных с теми или иными видами деятельности. Наш вывод заключается в том, что, хотя идея транзакционных издержек на многое проливает свет, она не является достаточной основой для теоретического осмысления природы фирмы.

Что действительно следует включить в теорию — это функцию фирмы в воспроизводстве и развитии привычек и рутин, которые служат адекватной альтернативой оптимизирующему рациональному исчислению прибылей и убытков. По своей природе фирма не просто механизм минимизации транзакционных издержек, а своеобразный анклав, защищенный от потенциально изменчивых, а порой и пагубных, разрушительных спекуляций на конкурентном рынке. На рынке основой рациональных расчетов служат непрочные соглашения о ценах, которые часто зависят от “капризов, настроений и желаний попытать счастья” (Keynes, 1971b, p. 163)\*. Намного долговечнее привычки и традиции, складывающиеся внутри фирмы, поскольку в них воплощены умения и информация, которые далеко не всегда поддаются кодификации или рациональным расчетам. Фирме удается достичь институционализации этих

---

\* См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 228. (Примеч. перев.)

правил и рутин в рамках устойчивой организационной структуры. В результате они обретают известную степень постоянства и в какой-то мере защищены от капризных волн рыночной спекуляции.

Давным-давно Торстейн Веблен понял, а недавно Ричард Нельсон и Сидней Уинтер доказали, что фирма обладает способностью хранить и воспроизводить большое количество привычек и рутин, подобных генам (Nelson and Winter, 1982)\*. Таким образом, в фирме содержится огромная масса умений и технологий, являющихся определяющими факторами ее производственных возможностей. И хотя сама фирма тоже изменяется и эволюционирует, порой даже с большой скоростью, но внутренне она неуязвима для ударов далеко не всегда поддающихся разумному объяснению волн спекуляции, столь характерных для изменчивых рынков, где агентов связывают друг с другом лишь шаткие краткосрочные договоренности.

### **Сравнительная эффективность фирмы**

Не пытаясь дать развернутое альтернативное обоснование существования и природы фирмы, мы все же выдвинем некоторые соображения, отчасти объясняющие ее относительную эффективность.

Рассмотрим другой, гипотетический вариант рассредоточенной контрактации, когда фирм вообще не существует и каждый отдельно взятый производитель продает свой полностью или частично изготовленный продукт. В такой ситуации индивидуальные обмены происходят либо вне рынка, без применения установленных норм, которые узаконены рынком и соблюдение которых в известном смысле “проверяется” рынком, либо же на рынке как таковом, в этом случае они подвержены всем превратностям рыночной спекуляции. И в том и в другом случае налицо недостатки в сравнении с фирмой.

Некоторые из этих недостатков можно объединить под рубрикой “транзакционные издержки”. Но важное различие между аргументацией, представленной в данной книге, и анализом, проведенным Коузом и Уильямсоном, состоит в том, что если названные авторы пользуются методами сравнительной статистики, предусматривающими сопоставление частично рав-

---

\* См.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2002. (Примеч. перев.)

новесных состояний по Маршаллу<sup>13</sup>, то здесь и рыночный и внерыночный обмен трактуется как поступательный, неустойчивый процесс.

Таким образом, сопоставление “равновесных” ситуаций рынка и фирмы не сводится к вопросу о существовании предполагаемых “издержек”: следует еще отметить, что процессы конкуренции и обмена могут оказывать пагубное воздействие на привычки и рутины, благодаря которым передаются умения и поддерживается производство, так что существование фирмы отчасти объясняется ее способностью защищать и сохранять эти рутины в рамках своей институциональной структуры.

Важность этой защитной функции для фирмы можно проиллюстрировать тем фактом, что фирмы часто вступают в постоянные нерыночные соглашения с другими фирмами и посредническими организациями, и таким образом возникают дополнительные защитные барьеры между фирмой и открытым рынком. К этому феномену привлек внимание Ричардсон; по его утверждению, тем самым опровергается общепринятое представление, что фирмы — это просто “острова плановой координации в море рыночных отношений” (Richardson, 1972, p. 883).

На практике фирмы, вступая друг с другом во всевозможные соглашения и сделки, действительно создают широкие и прочные барьеры, отделяющие их от этих бурных морей. Например, они часто предпочитают не идти на открытый конкурентный рынок в поисках одноразовых сделок, а использовать традиционные узы взаимной верности и обмениваться товарами или ресурсами на уровне личных отношений. Как показывает Ричардсон, бывают и такие случаи, когда фирмы приобретают пакеты акций других фирм, с которыми они поддерживают торговые связи. Эти и другие приемы позволяют им влиять на стратегию управления в кооперированной с ними фирме. Зачастую подобные отношения между фирмами неравноправны, как, например, в ситуации, когда мелкие производители поставляют детали автомобилей, создаваемых в крупных многонациональных фирмах. Но даже в этом случае крупная фирма предпочитает вступить в тесные контакты с мелкой, а не делать закупки на открытом рынке наличного товара.

Такие многообразные варианты возникновения традиционных связей, основанных на взаимной верности фирм друг другу и в известной мере заменяющих сделки на открытом рынке,

известны как “отношенческая контракция” (*relational contracting*). Более того, как утверждает Рональд Дор (Dore, 1983), пример Японии показывает, что такие устойчивые узы взаимной верности в торговых отношениях нельзя считать преимущественно данью старым традициям; отчасти истоки подобных связей лежат в развитии новых технологий и производственных отношений, когда все больше значения придается поддержанию высокого качества и универсальности продукта. В более общем виде и Ричардсон, и Дор полагают, что фирма существует не только в море рыночных отношений (если бы было так, то она не была бы столь эффективным институтом), но и в той жизненно важной сети устойчивых контрактных связей, которую она же сама отчасти создает.

Поэтому вопрос, почему существуют фирмы, а производство не организовано посредством рыночных отношений, в том виде, как он поставлен Коузом и Уильямсоном, как бы “вывернут наизнанку”. Правильный вопрос следует формулировать так: почему фирмы иногда все же выходят за пределы собственной организации и даже из орбиты отношенческой контракции и приобретают ресурсы на изменчивых рынках? И почему тем самым вообще существуют открытые рынки? Суть данного вопроса в том, что вопреки позиции Уильямсона и Коуза объяснение существования рынка — задача не менее востребованная, чем объяснение существования фирмы.

Здесь также важна степень, в которой фирма создает и поддерживает атмосферу доверия среди своих членов. Конечно, значимость этого фактора не следует преувеличивать: доверие и альтруизм не могут преобладать в системе, в которой царит дух приобретательства и конкуренции. Но как мы уже показывали в гл. 7, для того чтобы фирма вообще функционировала, известная степень доверия необходима. Даже в иерархической фирме, где нет места участию работников в управлении, существует определенная степень доверия между агентами отчасти потому, что “лишь малая часть того, что люди фактически делают на работе, поддается детализированному контролю” (Nelson, 1981b, p. 1038), а поскольку процесс производства достаточно сложен, контролирующей инстанции нелегко его кодифицировать или оценить.

Коль скоро доверие и сотрудничество имеют функциональное значение для эффективности фирмы, результативность той формы организации или режима, где они поощряются, вполне может быть выше, чем у других форм. Притом что в той или

инной степени доверие и преданность имеют место во всех фирмах, вероятность эффективного функционирования выше у тех из них, в которых эти качества более активно поощряются. Так, например, свидетельства о более высокой продуктивности форм организации, предусматривающих участие работников в управлении (см. Hodgson, 1984, ch. 9; Jones and Svejnar, 1982; Stephen, 1982), указывают на существование определенной положительной корреляции между результативностью и эффективностью фирмы, с одной стороны, и уровнем сотрудничества и доверия среди ее членов — с другой.

Более конкретно, по утверждению Дора, сравнительный анализ японских фирм показывает, что относительная эффективность и технологический динамизм, присущие этой стране, отчасти являются следствием “обязательной отношенческой контрактации” (Dore, 1983). Таким образом, долгосрочные торговые отношения скрепляются чувством долга, доверием, взаимными уступками, и в этом их отличие от формализованного соглашения, основанного на букве писаного контракта. Именно такие укоренившиеся отношения как внутри фирм, так и между ними во многом служат источником успехов японской промышленности, а отнюдь не мифическая вездесущая “гибкость” рынка, когда каждый агент настойчиво преследует собственные интересы исключительно или преимущественно исходя из явного исчисления индивидуальных выгод или убытков, а суть всех отношений сводится к букве писаного контракта.

Хотя доверие и долговременное сотрудничество в известной мере присутствуют и в сфере конкурентных рынков, но в противоположность реально существующим фирмам эти качества расшатывает конкуренция между многими разными временными агентами. Контингент рынка непостоянен и изменчив, причем каждый индивид преследует собственные цели, в значительной мере опираясь на явное исчисление прибылей и убытков. В фирме оппортунистическое своекорыстное поведение, безусловно, имеет место и играет существенную роль, но в отличие от рынка и вопреки воззрению Уильямсона здесь оно проявляется слабее и удерживается в определенных границах. Создавая в известной степени атмосферу преданности и доверия, фирма побуждает людей поступать иным образом. Если бы она не обладала способностью формировать более согласованный и менее антагонистический тип поведения, она не могла бы функционировать.

Один из ключей к пониманию природы фирмы — это ее умение формировать такие предпочтения и образ действий людей, при которых уровень преданности и доверия повышается. Уильямсон же, напротив, следуя традициям индивидуалистических течений в социальных науках, выдвигает некую модель человеческой природы (а именно “оппортунизм”) и опрометчиво полагает, что она в равной мере приложима к совершенно разным формам институциональной организации и, в частности, к рынку и фирме<sup>14</sup>. Он не признает никакого формирующего воздействия институциональной среды на поступки и убеждения людей.

Соответственно Самуэль Боулс отмечает, что с точки зрения этой индивидуалистической традиции с ее навязчивой идеей своекорыстного поведения и таких производных явлений, как “отлынивание” от работы, сотрудник фирмы всегда злоупотребляет служебным положением (Bowles, 1985a). Боулс же, напротив, считает, что производительность труда не следует считать функцией, экзогенно заданной отчасти как следствие неизменной “человеческой природы”; она носит эндогенный характер и отчасти является функцией соответствующих институциональных структур. Мы могли бы к этому добавить, что она еще и функция общей атмосферы сотрудничества и доверия.

Окружающая людей обстановка часто оказывает на них глубокое воздействие. Даже в условиях одной и той же экономической системы имеются определенные различия между положением человека на рынке и в фирме. Если речь идет о рациональных расчетах на рыночной площади, то в каком-то (ограниченном) смысле уместно прибегать к эгоистическому варианту концепции “экономического человека”; но в ситуации социального института, в рамках которого складываются постоянные тесные связи между людьми, совместно работающими на протяжении значительной части своей жизни, эту концепцию необходимо существенно модифицировать. Так, даже если на рынке действуют предположительно своекорыстные рациональные расчеты, ошибочно полагать, что они без труда переносятся из одной среды в другую и могут характеризовать взаимоотношения людей в фирме в той же мере, как и там. Мы не хотим сказать, что капиталистические и прочие фирмы — благотворительные, филантропические институты. Это далеко не так. Мы лишь утверждаем, что необходимым условием функционирования фирмы является наличие некоторых не предусмотренных контрактом элементов, в том числе хотя бы малой доли преданности и доверия.



Соответственно мы не можем понять природу фирмы ни исключив из рассмотрения такие неконтрактные факторы, как преданность и доверие, ни полагая, что эти факторы играют преобладающую роль и даже исключают своекорыстные расчеты. В более точной формулировке фирма воплощает симбиотическое соотношение ограниченной рациональности агентов и дополнительной неутилитарной динамики. Эти элементы одновременно и антагонистичны, и взаимно дополняют друг друга. Как и в обсуждавшемся в гл. 7 более общем случае контракта, полезным умозрительным инструментом для осмысления данного явления может служить принцип примесей.

Роль такого не предусмотренного контрактом положения дел часто в гораздо большей мере наблюдается в нерыночных институтах, отличных от капиталистической фирмы. Один из многочисленных примеров тому — семья. Лишь совсем недавно анализ на основе транзакционных издержек начали применять в таком контексте. В пространной статье Роберта Поллака показано, что такого рода анализ семей и домашних хозяйств имеет преимущества по сравнению с более традиционными воззрениями Гэри Беккера и других авторов в том отношении, что эти последние игнорируют внутреннюю организацию и структуру этих институтов (Pollak, 1985)\*. Однако примечательно, что при этом из поля зрения исчезает узкая уильямсоновская концепция “оппортунизма”, — чтобы распространить данный тип анализа на сферу семьи и домашнего хозяйства, Поллаку приходится делать акцент на совсем иных личных качествах типа “преданности” и “альтруизма”. Он даже не замечает, что невольно бросает вызов разработанному Уильямсоном анализу фирмы на основе транзакционных издержек.

### **Инновации и транзакционные издержки**

Еще одна проблема в связи с анализом на основе транзакционных издержек имеет отношение к инновациям и научно-техническому прогрессу. Уильямсон и другие теоретики признают, что рынок мало пригоден для развития и поддержки технологических нововведений. Фирма же, напротив, обеспечивает своего рода защищенное прибежище, особенно для долговременных НИОКР.

---

\* См.: Поллак Р. Транзакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 50—76. (Примеч. перев.)

Но можно ли объяснить уход научно-исследовательской и инновационной деятельности из сферы рынка и ее развитие в фирме более высокими транзакционными издержками, сопряженными с рыночным механизмом? Что означают эти издержки в таком контексте? Коль скоро мы имеем дело с разработками и инновациями, которые пока еще не принесли и, возможно, никогда не принесут плодов, если вообще какой-то рынок должен быть задействован в этой сфере, то это должен быть своего рода символический фьючерсный рынок будущих нововведений и знаний. Однако бывает так, что на инновацию наталкиваются совершенно случайно. А в других случаях сам характер и сфера применимости проекта заранее неизвестны. Развитие будущей технологии сопряжено с такой степенью истинной неопределенности, что никакие разносторонние фьючерсные рынки данного типа существовать не могут. Тогда позволительно спросить: что это за транзакционные издержки, которые экономят путем отказа от использования такого несуществующего рынка? Таким образом, здесь вообще нет никаких альтернативных вариантов, никаких упущенных благоприятных возможностей и никакой экономии издержек.

Ясно, что это обстоятельство служит еще одним подкреплением довода, что одним из главных факторов, объясняющих природу или существование фирмы, является неопределенность или дефицит знания. Будучи относительно прочной организационной структурой, фирма в состоянии справиться с недостаточным знанием о будущих результатах НИОКР и инноваций. Ее относительная внутренняя устойчивость позволяет ей нести не поддающиеся количественной оценке риски, которых пришлось бы избегать в условиях изменчивого рынка. В частности, крупные фирмы в состоянии создавать и поддерживать НИОКР из собственных фондов. Общеизвестно, что такие долгосрочные капиталовложения не под силу мелким частным предприятиям (Freeman, 1974; Kay, 1979, 1984; Nelson, 1981a; Nelson and Winter, 1982\*).

Кроме того, эта аргументация проливает свет еще на один аспект предыдущих рассмотрений. Инвестируя в НИОКР и стараясь способствовать внутренним инновациям, фирма делает прыжок в неизвестность. Ее руководство не знает, окупят ли будущие доходы издержки, сопряженные с такими усилиями.

---

\* См.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2002. (Примеч. перев.)

Любые оценки плодотворности НИОКР не более чем догадки или экстраполяции опыта существенно иных результатов, достигнутых в прошлом. Осуществляя такие капиталовложения, фирма должна принимать будущие результаты на веру, без какого-либо надежного исчисления степени риска.

Таким образом, мы еще раз убеждаемся в том, что значимость фирмы как института во многом связана с тем обстоятельством, что ее внутренние рутины и структура не насаждают абсолютно строгого утилитаристского исчисления. Фирма — социальный институт, в известной мере поощряющий отношения, основанные на преданности и доверии, которым рынок если вообще способствует, то в гораздо меньшей степени. Такие отношения — необходимое условие технологических инноваций и роста, особенно в долгосрочной перспективе. Если фирмой правит видение бухгалтеров, настроенное на краткосрочную перспективу, то у нее нет долговременного будущего.

### **Эффективность, технология и власть**

Хотя мы никоим образом не претендуем на выдвижение законченной альтернативной теории, объясняющей существование фирмы, целесообразно сопоставить изложенные выше идеи с рядом объяснений другого толка.

Один из вопросов заключается в том, носит ли объяснение технологический характер или же оно опирается на концепции социальных институтов и отношений. Исследуя функцию привычек и рутин в передаче технологических умений и информации, а также роль фирм в защите и воспроизведении этих рутин, можно увидеть неразрывную связь между “технологическим” и “социальным”. Таким образом, наша аргументация отличается, например, от изложенной в работах Moss (1981) и Leijonhufvud (1986), где при объяснении существования фирмы в центре внимания исключительно технология. Отличается она и от позиции Коуза и Уильямсона (Coase, 1937\*, Williamson (1975, 1985\*\*): мы делаем больший акцент на присущие внутрифирменным рутинам функции сохранения технологий. Далее, придание большого значения укорененным

---

\* См.: Коуз Р. Природа фирмы // Природа фирмы. М., 2001. С. 33—52. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. (Примеч. перев.)

умениям, не поддающимся явной кодификации, дистанцирует данную работу от книги Кау (1984) и статьи Langlois (1984), где фирма интерпретируется исключительно в контексте наличия или отсутствия необходимой информации.

Обратимся еще раз к вопросу об эффективности фирмы. В неоклассической теории считается само собой разумеющимся, что для объяснения подлинных истоков фирмы и ее развития достаточно дать объяснение ее эффективности. Но, как показано в работе Ullman-Margalit (1978), такая позиция несостоятельна. Строго говоря, доказательство эффективности той или иной структуры не является ни необходимым, ни достаточным условием ее существования. И неэффективные структуры порой существуют, и многие потенциально эффективные структуры никогда не возникнут в реальности. Неоклассическая теория по традиции смешивает вопрос об эффективности с проблемой существования; считается, что сам факт существования структуры (обычно в сочетании с указанием некоего эволюционного механизма “выживания наиболее приспособленных”) служит доказательством ее оптимальности в том или ином смысле.

Примечательно утверждение Стивена Марглина, что природа фирмы связана главным образом не с эффективностью, а с властью и само существование фирмы объясняется не ее технологией, а способностью увеличивать сферу и степень контроля капиталиста (Marglin, 1974). Таким образом, фирма трактуется как институт власти, а не как институт, выживающий благодаря способности эффективно снижать издержки. А в козианско-уильямсоновской традиции существование фирмы обусловлено исключительно факторами эффективности и минимизации издержек.

Констатация того факта, что объяснение эффективности смешивают с объяснением существования, важна для преодоления конфликта между двумя типами анализа — основанном на идее власти и на соображениях эффективности соответственно. Основоположник первого типа анализа Марглин предлагает правдоподобное описание исторического развития фирмы. По его мысли, в период промышленной революции капиталисты создали фабричный тип организации с целью вырвать контроль над текстильной и другими отраслями из рук целого сонма рассредоточенных и неуправляемых полуавтономных производителей. Однако его объяснение причин, по которым данные формы организации, раз возникнув, смогли укрепиться и сохраниться, уже не столь убедительно, так как Марглин избегает объяснений, основанных на идее эффективности.

А в коузианско-уильямсоновской традиции, как и в других разновидностях неоклассической теории, наоборот, обходят вопрос исторического происхождения системы или же полагают, что ответ на него можно получить, обратившись к проблеме эффективности. Чтобы обосновать своего рода эквивалентность понятий эффективности и существования, апеллируют к дарвинистскому эволюционизму, так что существование или несуществование конкретного типа организации считается прямым свидетельством его эффективности или неэффективности соответственно. Однако не так-то легко построить объяснение существования организации как результата ее теоретически предполагаемой эффективности. Единственный аргумент, который приходит в голову, — это допущение о случайных организационных “мутациях”. Можно ожидать, что в течение достаточно длительного периода они в конечном счете породят некую теоретически эффективную организационную форму. Далее предполагается, что, коль скоро на долю этой формы случайно выпал такой шанс, она преуспееет в сравнении со всеми другими организационными формами и надолго сохранится.

Но такая схема проблематична во многих аспектах. Она представляет собой не более чем объяснение эволюции фирмы как исхода грандиозной игры в кости. На ум не приходит никакое объяснение того, каким образом могут возникнуть подобные случайные мутации; непонятно также, почему бы фирме, после того как она сформировалась, не продолжать мутировать, возможно, во вред себе. Если фирмы в какой-то момент выигрывают в этой рулетке существования, случайно сделав ставку на эффективную форму организации, то в следующий момент они могут потерпеть неудачу, поставив на “провал”.

Как указывалось в гл. 6, ключ к решению этой проблемы содержится в трудах Веблена, Нельсона и Уинтера, где в центре внимания — эволюция фирмы на основе рутинизированных технологий и умений. В отличие от неоклассически-дарвинистского подхода идея “рутин как генов” в состоянии объяснить постоянство определенной организационной формы, коль скоро последняя установилась. При этом проблемы эффективности не отрицаются; речь идет лишь об объяснении устойчивости организационной формы в данной окружающей среде. Представляется, что в эту схему объяснения вполне можно включить и некоторые идеи Марглина по поводу истоков капиталистической фирмы. Отметим, однако, что в отличие от работ Уильямсона, Коуза и других теоретиков неоклассического толка здесь вопросы существования и эффективности не сливаются воедино.

В конце концов, эффективность — понятие относительное, причем оценивать ее следует не в сопоставлении с другими объектами, а в контексте всей окружающей среды. Например, было бы ошибкой признать “неэффективным” динозавра или объяснять исчезновение этого вида какой-то неэффективностью его внутреннего устройства. Популяция динозавров увеличивалась, становилась все более многообразной и выживала на протяжении многих миллионов лет. Она процветала на фоне других, менее стойких видов и климатических условий своего времени. Когда же по тем или иным причинам (возможно, из-за падения на Землю крупного метеорита) климат вдруг резко изменился, этот вид наряду с большинством других, населявших нашу планету, вымер. Таким образом, динозавр оказался “неприспособленным”, но не относительно большинства “конкурентов” из животного мира, а главным образом к заметным климатическим изменениям. В этом показательном примере имели значение именно крутые перемены во всей окружающей среде.

По этой причине совершенно неправильно вслед за Уильямсоном и другими авторами полагать, что как выживание капиталистических фирм, так и увеличение их числа и среднего размера обусловлены их большей эффективностью в сравнении с такими численно уступающими капиталистической фирме формами организации, как производственный кооператив или фирма с участием рабочих в управлении. Максимум, что можно утверждать в связи с этим, — это наличие определенных свидетельств относительной эффективности капиталистической фирмы в обстановке, порождаемой данным типом социально-экономической и политической среды. Характер современных финансовых институтов, государственной экономической политики, прецедентного права и т. д. явным образом благоприятствует традиционной фирме. Если же в этой среде произойдут перемены (а такое может случиться), то вполне могут появиться “свидетельства превосходства” совсем иной формы организации.

Итак, эмпирические “свидетельства” численного превосходства традиционной капиталистической фирмы не следует истолковывать как доказательство ее универсальной сравнительной эффективности. Сам по себе факт существования в любом количестве, без связи с обстановкой или окружающей средой, не является признаком универсальной эффективности. А желание замечать это свидетельствует о том, что экономическая теория при всей своей формальной изощренности по-прежнему остается консервативным отражением существующего *status quo*.

## ОЖИДАНИЯ И ОГРАНИЧЕННОСТЬ ТЕОРИИ КЕЙНСА

Хотя Кейнс смог так много сказать о воздействии ожиданий по поводу будущего на экономическое поведение в настоящем, его идеи относительно причинной обусловленности этих ожиданий были гораздо менее содержательны.

Д. Чампернаун  
(Champernowne, 1963, p. 192)

Знания, неопределенность и формирование ожиданий являются той тематикой, к которой современные экономисты проявляют все больше интереса. После долгих десятилетий механистического моделирования, когда этим проблемам уделяли недостаточно внимания и придавали мало значения, интерес к ним начал резко возрастать по мере усиления влияния гипотезы рациональных ожиданий и популярности идей австрийской школы.

Примечательно, что исходящие из обоих этих лагерей теоретические разработки находят применение в попытках опровергнуть Кейнса и утвердить подход к экономической политике в духе *laissez-faire*. Но ведь существование неопределенности в экономической жизни — одна из центральных тем и в “Общей теории занятости, процента и денег” Кейнса. Однако Кейнс пришел к совсем иным выводам для экономической политики.

Цель этой главы — более внимательно исследовать взгляды Кейнса на связь между ожиданиями (*expectations*) и экономической деятельностью с точки зрения возможных следствий для экономической политики. Мы начнем с обсуждения роли ожиданий в “Общей теории занятости, процента и денег”<sup>\*</sup> и

---

\* В русскоязычном издании книги Кейнса (М., 1978) слово *expectations* переводится как “предположения”. Мы сохраняем этот вариант в цитатах из книги, но во всех остальных случаях используем традиционный перевод: “ожидания”. (Примеч. перев.)

смежных работах Кейнса того же периода. Затем перейдем к рассмотрению понятия “ожидающий агент” (*expecting agent*) в фирме или где-то в другом месте. Мы покажем, что базирующаяся на психологии рационалистическая концепция человеческой деятельности, которой придерживался Кейнс, страдает определенными изъянами и порождает ошибочные представления о государстве и роли правительства. Далее, некоторые из проблем, возникших в последние годы в связи с применением кейнсианской экономической политики в капиталистических странах, можно объяснить на основе альтернативного институционалистского подхода.

Раздел 10.3 посвящен анализу двух альтернативных интерпретаций ожиданий — в теории рациональных ожиданий и в австрийской школе. Мы не имеем возможности рассмотреть эти столь модные ныне теории во всех деталях, но хотя бы краткое их обсуждение необходимо. В заключительном параграфе речь пойдет о некоторых следствиях проведенного анализа.

### 10.1. Ожидания в “Общей теории занятости, процента и денег”

В “Общей теории занятости, процента и денег” говорится, что ожидания, “на основе которых принимаются решения, распадаются на две группы”. Первая, именуемая “краткосрочные предположения”, — это цена, которую “предприниматель” рассчитывает получить за продукцию, к производству которой приступает. Вторая группа, именуемая “долгосрочные предположения”, связана с ожидаемым в будущем доходом в случае осуществления инвестиций в дополнительное капитальное оборудование (Keynes, 1971b, p. 46—47)\*. Кейнс уделяет много внимания воздействию общего состояния ожиданий на уровень экономической активности; он утверждает, что прошлые ожидания помогли определить прежний уровень выпуска и инвестиций. Таким образом, они “воплощены в имеющемся в наличии капитальном оборудовании, т. е. имуществе, существование которого предпринимателю необходимо учитывать, принимая свои текущие решения”. По этой причине “часто можно без ущерба для дела опускать ссылки на те или иные

---

\* См.: Кейнс Дж. М. Теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 98—99. (Примеч. перев.)



краткосрочные предположения, поскольку на практике процесс пересмотра расчетов на близкое будущее происходит постепенно и носит непрерывный характер; изменения краткосрочных предположений чаще всего зависят от фактически достигнутых результатов” (Ibid., p. 50)\*. Эти рассуждения позволяют Кейнсу сосредоточить внимание на “состоянии долгосрочных предположений” (Ibid., ch. 12)\*\*. Этому обстоятельству придается большое значение в работах многих современных посткейнсианцев (Davidson, 1972; Loasby, 1976; Robinson, 1973a; Shackle, 1972, 1974).

Сам Кейнс в конспектах к своим лекциям 1937 г., похоже, делает еще больший относительный акцент на последствиях изменчивых долгосрочных ожиданий: он отмечает, что если бы переписал заново “Общую теорию занятости, процента и денег”, то с самого начала предположил бы, что “ожидания на короткий период всегда сбываются; а затем в одной из следующих глав показал бы, что происходит, когда ожидания на короткий период не сбываются” (Keynes, 1973b, p. 181; см. также Kregel, 1976).

### **Долгосрочные ожидания**

Как подчеркивают посткейнсианцы, долгосрочные ожидания формируются не только когда речь идет о риске, которому можно приписать определенную вероятность, но и в ситуации неопределенности относительно будущих событий, когда “вообще нет научной основы для какого-либо вычисления вероятности” (Keynes, 1973b, p. 114). По мнению Кейнса, долгосрочные ожидания суть основанные на минимальной информации догадки по поводу будущих событий в сфере экономики и в смежных областях. Кроме того, указывает Кейнс, существует вопрос степени уверенности, сопутствующей таким прогнозам (Keynes, 1971b, p. 148\*\*\*; см. также Stohs, 1980). Обычно для состоятельных оценок будущей отдачи от инвестиций не хватает важной информации. Степень доверия к любой оценке зависит от количества и качества имеющейся информации. По-

---

\* Кейнс Дж. М. Теория занятости, процента и денег. С. 103. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. Гл. 12. (Примеч. перев.)

\*\*\* См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 212. (Примеч. перев.)

этому такие оценки, как правило, мало чем отличаются от догадок, по самой своей природе они грубы и ненадежны. Не будучи подкрепленными ни убедительными эмпирическими свидетельствами, ни надежными расчетами, они с поразительной быстротой пересматриваются при любой перемене экономического или политического курса.

Теория долгосрочных инвестиций Кейнса не лишена исторического контекста. Отметив “отделение управленческих функций от собственности” и “развитие организованного рынка инвестиций” (Keynes, 1971b, p. 150)\*, Кейнс утверждает, что решения инвестировать в ценные бумаги больше не являются безотзывными — они подвергаются постоянной переоценке на фондовой бирже. Это обстоятельство увеличивает неустойчивость системы. Кейнс подчеркивает, что считает свою теорию наиболее актуальной применительно к капиталистической системе с крупными предприятиями и с развитым и относительно автономным финансовым сектором.

Несмотря на всю рискованность решений об инвестициях в мире, где царит неопределенность, “необходимость действовать и решать” вынуждает инвестора поступать таким образом, *как будто* в его распоряжении имеется “добрый бентамовский расчет ряда предполагаемых выгод и убытков, причем каждый член этого ряда умножен на соответствующую вероятность, так что остается лишь произвести суммирование”. Какими же принципами следует руководствоваться, действуя в условиях такой неопределенности?

“Мы полагаем, что текущая ситуация — гораздо более полезный ориентир для будущего, чем беспристрастный анализ прошлого опыта, как это представляется до сих пор... (и) что *ныне существующие* умонастроения, выраженные в ценах и характере текущего выпуска основаны на *правильных* оценках перспектив на будущее. ...Осознавая, что наше личное суждение ничего не стоит, мы стремимся полагаться на суждение остального общества, которое, возможно, информировано лучше нас, т. е. мы пытаемся адаптироваться к поведению большинства или к поведению среднестатистического индивида” (Keynes, 1973, p. 114).

И в “Общей теории занятости, процента и денег”, и в сжатом обзоре основной проблематики этой книги, опубликован-

---

\* См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 214. (Примеч. перев.)

ном в 1937 г. в *Quarterly Journal of Economics* (который мы только что цитировали), Кейнс ссылается на “психологию” большой группы индивидов, где каждый пытается скопировать или предугадать действия других. Тем самым решения принимаются на основе конвенций прошлого. Однако такая основа не всегда устойчива.

“Условная оценка, которая складывается как результат массовой психологии несведущих индивидов, подвержена резким изменениям под влиянием внезапных колебаний в мнениях... рынок попадает под влияние смены оптимистического и пессимистического настроения, которые не имеют разумных причин и все же в известном смысле закономерны там, где отсутствует солидная база для здравых расчетов” (Keynes, 1971b, p. 154)\*.

По Кейнсу, люди рациональны, но живут и действуют в мире, где господствующая неопределенность ставит жесткие пределы возможностям индивидов осуществлять детализированные рациональные расчеты на будущее. Действия проистекают из суждений о будущем, которые часто лишены каких-либо объективных эмпирических оснований, отличных от диктуемых соблюдением конвенции, сформированной действиями других лиц.

### **Выводы Кейнса для экономической политики**

Приведенные выше замечания Кейнса образуют основу для его знаменитого суждения по поводу спекуляций на фондовой бирже: “Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов” (1971b, p. 159)\*\*. Политические выводы хорошо известны: вмешательство государства с целью регулирования общего уровня платежеспособного спроса и склонности к потреблению и “социализация инвестиций”. Правительство вмешивается, чтобы, так сказать, изменить конвенцию, которая на данный момент господствует над предпринимательской деятельностью, и стабилизировать последнюю на уровне, обеспечивающем и поддерживающем полную занятость. С точки зрения Кейнса, рыночный механизм не в состо-

\* См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 218. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 224. (Примеч. перев.)

янии достигнуть этого самостоятельно. Ограниченность рациональных расчетов в рамках рыночной системы должна быть преодолена разумной деятельностью мудрого правительства.

Кейнс предусмотрительно оговаривает, что нельзя считать образование экономических конвенций абсолютно хаотическим и неустойчивым процессом. Если бы было так, то государственное вмешательство с целью поддержания полной занятости вряд ли увенчалось бы продолжительным успехом. Ближе к концу 12-й главы “Общей теории занятости, процента и денег” он заверяет читателя в том, что стабильность возможна:

“Отсюда нельзя делать вывод, что все на свете зависит от игры иррациональных сил человеческой психологии. Напротив, состояние долгосрочных предположений нередко весьма устойчиво, а даже если это не так, то другие факторы оказывают компенсирующее влияние. Надо только помнить, что человеческие решения, поскольку они воздействуют на будущее — в личных, политических или экономических делах, — не полагаются на строгие, математически обоснованные предположения, поскольку отсутствует база для их обоснования” (Keynes, 1971b, p. 162—163)\*.

Кейнс полагает, что после того, как правительство поддержало и отрегулировало уровень платежеспособного спроса таким образом, чтобы обеспечить полную занятость, рынок вступает в свои права: “Я не вижу оснований полагать, что существующая система плохо использует те факторы производства, которые она вообще использует... Именно в определении объемов занятости, а не в распределении труда тех, кто уже работает, существующая система оказалась непригодной” (Keynes, 1971b, p. 379)\*\*.

В теории Кейнса неявно присутствует мысль, что долговременная конвенция, соответствующая полной занятости, не может зависеть исключительно от деятельности правительства. Кроме того, “среднее мнение” должно было бы “правильно” выявлять экономические показатели, совместимые с сохранением полной занятости и оживленным платежеспособным спросом, а действия экономических агентов должны быть “рациональными” и совместимыми с таким представлением. В противном случае действия правительства не привели бы ни к какому равновесному состоянию полной занятости: достиже-

\* См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 227—228. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 454. (Примеч. перев.)

нию этой цели помешало бы “иррациональное” поведение инвесторов и менеджеров. Поэтому в поддержку своих выводов для экономической политики теория Кейнса опять-таки выдвигает на передний план, хотя и с оговорками, идею экономической стабильности и концепцию рациональных действий.

## 10.2. Ограниченность теории Кейнса

Развитая Кейнсом теория, связывающая ожидания с уровнем производства и занятости, безусловно, является важной вехой в истории экономической мысли. Она знаменует и явный отход от равновесных моделей саморегулирования, принятых во все еще занимающей видное положение неоклассической школе, и прогресс по сравнению с механистическим подходом в некоторых течениях марксистской экономической мысли<sup>1</sup>. И та и другая традиция игнорирует роль неопределенности и ограниченного знания в современной экономике и механически связывает действия экономических агентов только с теми стимулами, которые существовали в прошлом или имеют место в настоящем, не уделяя должного внимания по сути неопределенным ожиданиям агентов. Если аналогом докейнсианской экономической науки может служить классическая ньютоновская механика, то теория Кейнса, где информацию уже нельзя приобретать, не неся никаких издержек, сопоставима с эйнштейновской физикой (Leijonhufvud, 1968, p. 397).

Кейнсианская теория инвестиций и занятости позволяет еще более четко, чем это ранее сделал Маркс, аргументировать то обстоятельство, что капиталистическая система потенциально неустойчива, поскольку в ней отсутствует автоматический механизм саморегулирования, который в состоянии в любой момент придать ей направленность, соответствующую достижению полной занятости и оптимального объема выпуска. Эта мысль хотя и не получила всеобщего признания, но сохраняет свою остроту и актуальность по сей день. Однако, несколько не приуменьшая непреходящей ценности исследований Кейнса, отметим, что при пристальном рассмотрении в них обнаруживаются определенные пробелы, и цель данного параграфа — выявить некоторые из них. Мы не разрушаем всю аргументацию Кейнса, а предлагаем некий план ее “отделки” и обобщения.

Мы начнем с обсуждения концепции “ожидающего агента” (в работах Кейнса — “предпринимателя”), после чего соотнесем ее с фирмами и финансовыми институтами. Далее рассмотрим методологическую позицию Кейнса, а затем подвергнем критическому разбору его точку зрения на государственное управление. Будет показано, что при всей обширности такой тематики ее можно изучать как единое целое под углом критики определенных аспектов теории Кейнса, в ходе которой выявляются важные следствия для экономической политики.

### **“Ожидающий агент”**

Отметим, что при обсуждении ожиданий Кейнс очень часто употребляет первое лицо множественного числа: “мы” рассчитываем, “мы” размышляем, “мы” формируем свои ожидания. Этот понятный литературный прием порождает более серьезный вопрос: кто же этот “ожидающий агент”, о котором пишет Кейнс? Имеет ли Кейнс в виду любого субъекта, вовлеченного в экономическую жизнь, или какую-то одну группу или класс?

Действующее лицо, чаще всего фигурирующее в рассуждениях Кейнса, — “предприниматель”, и, похоже, тема ожиданий связана преимущественно с этим персонажем. Кейнс признает различие между “предпринимателями” и “рантье”, напоминая тем самым о собственных маршаллианских корнях. Однако в “Общей теории занятости, процента и денег” эти термины употребляются без достаточной точности. В одном фрагменте “предприниматель” — собственник-управляющий фирмы. В другом — инвестор на фондовой бирже. В третьем отмечается отделение собственности от управленческих функций и процесс формирования ожиданий разделяется между финансистом и директорами фирмы.

Из гл. 11 и 12 “Общей теории занятости процента и денег” видно, что агент, которого имеет в виду Кейнс, располагает денежным капиталом, позволяющим осуществлять инвестиции, и проводит сравнения между ожидаемым доходом в случае превращения этого капитала в средства производства и ожидаемой ставкой процента, если одолжить эти деньги финансовым институтам. Однако этот экономический агент не маршаллианский предприниматель и не субъект, вынужденный принимать решения по поводу объема выпуска, инвестиций и занятости в

своей фирме. Как указывала Джоан Робинсон, «Кейнс в чем-то утратил способность отличать рантье от предпринимателя. Его обсуждение “состояния долгосрочных предположений” имеет отношение скорее к Лондонской фондовой бирже, нежели к накоплению средств производства» (Robinson, 1971, p. 31—32).

Возможно, Кейнс не сумел дать точное определение “предпринимателю” и другим ключевым действующим лицам из-за того, что распространил свое объяснение формирования ожиданий более или менее на всех экономических агентов или по крайней мере на тех, у кого имеются наличные деньги для инвестиций или обмена. Этим можно объяснить и его частые апелляции к “психологии” при рассмотрении формирования ожиданий. Получается, что, несмотря на конкретные ссылки на природу современного капитализма, изложение Кейнса базируется на его представлении о человеческой натуре, а не на институциональной структуре и общественных отношениях.

Эта проблема не сводится к вопросу о дефиниции ожидающего агента. Кейнсу не удалось проанализировать ни процессы, посредством которых формируются ожидания, ни социальную культуру и структуры, придающие ожиданиям соответствующую окраску и содержание. Это упущение характерно для подавляющего большинства экономистов-теоретиков, но в случае Кейнса, у которого неопределенность и ожидания играют главную роль в анализе, оно приобретает особенно острый характер. Взамен Кейнс прибегает к своим излюбленным аналогиям, призванным объяснить фактор “массовой психологии” при формировании ожиданий. В качестве иллюстраций к процессу, призванному “предугадать, каково будет среднее мнение относительно того, каково будет среднее мнение”, в гл. 12 упоминаются и игры в “старую деву”, в “снап”, в “музыкальные стулья”, и конкурсы красоты (Keynes, 1971b, p. 156)\*. При этом вне поля зрения остаются и возможные существенные искажения, и ограниченность восприятия и осмысления “среднего мнения”, и институты, обрабатывающие и преломляющие эти мнения.

Свои сомнения в связи с этим ясно выразил сэр Джон Хикс:

«Когда я рецензировал “Общую теорию”, явное включение в рассмотрение ожиданий было одним из моментов, которые я считал достойными похвалы; но с тех пор у меня возникло ощущение,

\* См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег”. С. 220—221. (Примеч. перев.)

будто то, что Кейнс дает одной рукой, он отнимает другой. Ожидания действительно фигурируют в “Общей теории”, но главным образом в качестве *исходных данных*; они — независимые воздействия, поступающие извне, а не элементы, формирующиеся в ходе анализируемого процесса» (Hicks, 1969, p. 313).

### Фирмы и финансисты

На первый взгляд может показаться, что если воспринимать теорию Кейнса буквально, то она вполне приложима к таким институтам, как организованный инвестиционный рынок, где “среднее мнение” легче всего распространяется среди заинтересованных агентов. Но как только положение осложняется из-за включения в рассмотрение других институтов и более сложных механизмов, возникают сомнения по поводу общей применимости подхода Кейнса к формированию ожиданий. К примеру, как быть в ситуации, когда финансирование обеспечивается не только и не столько путем продажи акций, а через банки? Если не делать допущения о почти совершенной конкуренции на финансовом рынке между банками и биржей, то “среднее мнение” и “конвенции”, имеющие место в одном из этих институтов, отличаются от тех, которые существуют в другом.

Ниже мы рассмотрим некоторые следствия этих возможных расхождений. Но уже данный пример показывает, что при определении ожиданий, наличествующих в реальном мире, природа и структура экономических институтов по крайней мере столь же существенна, как и “психология”. Наиболее наглядно это иллюстрирует сама фирма. Кейнс лишь отчасти соглашается с тем фактом, что маршаллианский предприниматель — редкий, если вообще не вымерший, вид капиталиста. Таким образом, ведомство, формирующее ожидания внутри фирмы, редко персонифицировано одним руководящим индивидом. В любом случае фирму нельзя трактовать как чисто психологический объект. Решения об инвестициях и увеличении объема выпуска и персонала фирмы принимаются группой индивидов, между которыми осуществляется структурированное социальное взаимодействие, необъяснимое в рамках одной лишь психологии.

Разумеется, Кейнс сам признает “конец *laissez-faire*” и рост крупного предприятия. То же самое можно сказать и о после-



военной литературе по теории фирмы. Но идея описания фирмы как одного предпринимателя все еще занимает видное место. Причина здесь в том, что экономисты сохраняют убежденность в наличии у фирмы набора логически последовательных целей, подлежащих рациональным расчетам, или исходят из допущения, что фирма функционирует так, “как если бы” положение дел было именно таким. Таким образом, соответствующие ожидания и цели крупного сложного предприятия сводятся к целям и ожиданиям одного индивида. В таком обличье призрак предпринимателя продолжает обитать в той фирме, которую описывает экономическая теория.

Тем не менее в современной неортодоксальной теории растет понимание значимости организации и внутренней структуры фирмы. В некоторых работах фирму трактуют уже не как унитарное существо (“предприниматель”), а как сложную систему. Этот новый подход явно заметен, например, в таких работах по теории систем управления, как Веер (1972), где отрицается, что у фирмы есть единственная целевая функция. Ее агентам присущи различные и зачастую противоречащие друг другу мотивации. Предприятие состоит из ряда функциональных организаций (производственных, исследовательских, маркетинговых, финансовых и т. д.), которые, будучи частями общей комплексной структуры, могут не гармонизировать друг с другом. Ричард Нельсон убедительно доказывает, что фирму следует считать “социальной системой”, а не “машиной” (Nelson, 1981b, p. 1036). Аналогичным образом, Грэм Томпсон полагает, что, «вместо того, чтобы мыслить о предприятии или фирме как об относительно однородной внутренне согласованной функционирующей *единице (unity)*», олицетворенной универсальным расчетливым субъектом (“менеджментом»), следует считать, что речь идет о “разнородной, неунитарной, рассредоточенной, дробной *экономической организации (entity)* или социальном агентстве” (Thompson, 1982, p. 235).

Более того, существует целый ряд возможных типов структурированных отношений между руководством и работниками фирмы, которые по-разному влияют на производительность и функционирование фирмы, создавая тем самым эффект обратной связи, воздействующий на мотивации, цели и ожидания администрации (Kilpatrick and Lawson, 1980; Nelson, 1981b; Hodgson, 1982a). По всей видимости, одним из главных факторов, оказывающих решающее влияние и на ожидания, и на

функционирование фирмы, являются конфликты между представителями разных классов.

Следовательно, представление о том, что функционирование фирмы связано с единственным набором индивидуальных ожиданий, уже нельзя принимать на веру. Однако это не означает, что можно вообще не учитывать все внутрифирменные ожидания и цели. Но и такие цели и ожидания внутри фирмы рассредоточены и неунитарны; их формирование отражает структуру и рутины, присущие самому этому институту. Мы оставили далеко позади единичного предпринимателя, размышляющего и действующего в насыщенном неопределенностью мире рассредоточенных индивидов.

Аналогичные соображения применимы и к варианту финансиста и финансовых институтов, хотя здесь структуры и мотивации уже другие. Уместно сослаться на одну из более ранних работу Томпсона. Он отмечает, что отношение привлеченного под фиксированный процент капитала к собственному капиталу компаний, вложенному в рискованные предприятия, в Японии более чем в 5 раз выше, чем в Великобритании. Таким образом, участие японских финансовых институтов в рискованных инвестиционных проектах намного выше, чем английских. Что это — «психологическое отношение к “риску”, которое, как предполагается, лежит в основе установления наиболее адекватного уровня привлечения капитала для любой компании в данных обстоятельствах»? Мы уже отмечали предрасположенность Кейнса к психологическим формулировкам. Томпсон же, напротив, дает такой ответ: «На самом деле именно структура взаимоотношений между финансовым и промышленным сектором “допускает” гораздо более высокий приемлемый уровень привлечения капитала, а отнюдь не какое-то психологическое отвращение к риску или что-нибудь в том же роде» (Thompson, 1977, p. 286).

Никакое полное объяснение невозможно без учета психологических факторов. Но в отличие от тенденции, присущей работам Кейнса, важно адекватно выделить институциональный каркас, который в реальном мире одновременно и оказывает воздействие на экономическую деятельность и сдерживает ее. А поскольку институты и привычная практика различаются и в разных странах, и внутри каждой страны, то неизбежны расхождения и в ожиданиях, и в целях экономических агентов.

Важно подчеркнуть, что из факта существования неунитарных структур и институтов вытекает не только необходимость

соотнесения ожиданий с разнородными экономическими агентами. Помимо этого сами институты и структуры оказывают воздействие на формирование ожиданий, ибо институты, культура и рутины играют решающую роль в восприятии экономических агентов.

Как уже отмечалось, мы не ставим своей задачей предложить своего рода структурный детерминизм, когда мысли и действия людей полностью определяются соответствующими структурами и институтами. Следует должным образом признавать роль интуиции, воли, пристрастий и т. п. Но для нас неприемлема как детерминистская позиция, так и воззрение, допускающее возможность отождествления фирмы или финансового института с единственным субъектом, особенно с таким, который действует преимущественно на основе рациональных расчетов. Мы подчеркиваем, что культура, привычки и институты накладывают отпечаток на восприятие и суждения и играют важную роль в формировании ожиданий. В свою очередь, они помогают объяснить устойчивость явно “иррациональных” ожиданий, которые, по всей видимости, не основаны на состоятельной оценке имеющейся информации, или же различия в ожиданиях агентов, возможно пребывающих в разной институциональной среде. Признавая привходящие влияния (во многом неопределенного характера) на процесс формирования ожиданий, мы не считаем, что сами ожидания носят экзогенный характер, как это предполагается в работах Кейнса.

### ***Рационалистическая концепция человеческой деятельности по Кейнсу***

Выше уже было показано, что теория Кейнса содержит допущение о том, что в своей деятельности экономические агенты, насколько это возможно, руководствуются рассудком и расчетами. Важной оговоркой Кейнса к этому принципу является добавление элемента неопределенности по поводу будущего, из-за которого рациональные расчеты во многих ситуациях становятся бессмысленными или невозможными. Несмотря на эту оговорку, рационалистическая концепция остается в силе. Кейнс рисует картину мира, управляемого спекуляциями предпринимателей и в гораздо меньшей степени традицией и рутинными. В его работах на передний план выдвигаются рассудок и

расчеты; фактору рациональности придается чрезмерное значение за счет игнорирования привычек и институтов.

Кейнс никогда напрямую не противостоял рационалистической концепции. Строго говоря, он не был приверженцем философии рационализма, но, подобно многим другим экономистам, придерживался рационалистической концепции человеческой деятельности<sup>2</sup>. А тот вариант так называемого кейнсианства, который стал преобладающим после Второй мировой войны, только усугубил положение, убрав с авансены само понятие неопределенности. Однако освещение проблемы неопределенности у самого Кейнса, как мы видели, сопровождается определенным акцентом на образовании конвенции и ее роли в принятии решений и в деятельности. Следовательно, в работах Кейнса есть некая путеводная нить, указывающая более плодотворное и многообещающее направление.

Важно отметить, что убежденность ортодоксальных экономистов в том, что в основе человеческой деятельности лежит рациональный расчет, близка по духу эмпиристским допущениям о восприятии и познании данных реального мира, являющихся базой для подобных вычислений. Налицо представление об имеющихся под рукой “свидетельствах”, которым можно дать оценку независимо от каких-либо понятий и теорий, и они-то и образуют основу процессов рационального принятия решений на уровне индивида.

Во многом схожую методологическую комбинацию эмпиризма и рационалистической концепции деятельности можно обнаружить и у Кейнса. Можно показать, что в его работах присутствует сильный эмпиристский уклон, хотя и более утонченный, нежели в сочинениях многих других экономистов. Можно интерпретировать в духе эмпиризма несколько фрагментов из раннего “Трактата о вероятности” Кейнса, например, когда он утверждает, что можно “непосредственно ознакомиться” с некоторыми фактами посредством восприятия и что чувственные данные несут в себе смысл предмета, ни словом не говоря ни о языке, ни о символьном порядке, ни о понятийной схеме, посредством которых эти данные воспринимаются (см., напр., Keynes, 1973a, p. 12).

В той же работе Кейнс критикует “эмпиристскую школу”, но только за якобы принятое в ней допущение, что “опытных данных” достаточно для того, чтобы вынести “суждения о вероятности, не прибегая ни к интуиции, ни к какому-либо еще априорному принципу” (Ibid., p. 94). Такое допущение действительно

необоснованно, но его делали далеко не все приверженцы философии эмпиризма, а только самые крайние вульгарные эмпирики. Более того, вопреки подтексту фразы Кейнса “опытных данных” даже в сочетании с интуитивными прозрениями и априорными принципами недостаточно. Необходима еще и определенная понятийная или символическая схема, в противном случае осмыслить чувственные данные невозможно.

В действительности сама аргументация в “Трактате о вероятности” Кейнса предполагает существование определенной логической связи между эмпирическими свидетельствами и выводом. Кейнс выдвигает тезис, что при определенных обстоятельствах вероятность истинности суждения можно вывести непосредственно из эмпирических свидетельств. Однако часто бывает так, что одно и то же свидетельство допускает разные интерпретации, вследствие чего и наблюдатель приходит к разным заключениям<sup>3</sup>.

Следует упомянуть еще один элемент методологии Кейнса, имеющий прямое отношение к предыдущим. Сочетание рационалистического воззрения на человеческую деятельность с эмпирической эпистемологией тесно связано с переоценкой силы разума и убеждения в деле воздействия на экономическую политику с целью ее изменения. Издатель собрания сочинений Кейнса Дональд Моггридж пишет: «Кейнс всегда верил, что “малая толика ясного мышления” или “здорового смысла” могла бы решить почти любую проблему... реформа вырабатывается в ходе дебатов мыслящих людей... пользующихся методами убеждения» (Moggridge, 1976, p. 38—39). Схожей критике Кейнс подвергался и со стороны других авторов, придерживавшихся совершенно разных взглядов<sup>4</sup>.

Два важных события подорвали веру Кейнса в разум и силу убеждения: переговоры в Версале после Первой мировой войны (Keynes, 1971a)\* и реакция правительства на глубокий экономический спад в начале 30-х годов (Keynes, 1972a). Подобные примеры нежелания “смотреть в лицо фактам” и призывать на помощь силы разума Кейнс часто называл умопомрачением или безумием. Когда ясное мышление и сила убеждения не приводили к желаемому результату, он, казалось, терял терпение и доходил до заявлений об органической неспособности его оппонентов к разумным оценкам и поступкам. В равнове-

\* См.: Кейнс Дж.М. Экономические последствия Версальского договора. М.; Л., 1924. (Примеч. перев.)

шенном состоянии Кейнс сохранял оптимизм рационалиста. И все же временами его одолевали разочарования и сомнения, особенно во времена кризисов (что в известной степени можно понять).

Лишь на склоне лет Кейнс начал более критически относиться к своим прежним концепциям человеческой деятельности. В 1938 г. он упрекал и самого себя, и своих коллег в непонимании

“человеческой природы, в том числе и своей собственной. Рациональность, которую мы ей приписываем, порождает не только поверхностные суждения, но и поверхностные эмоции. Дело не только в том, что в интеллектуальном плане мы остались в до-фрейдовской эпохе, — мы еще утратили нечто, присущее нашим предшественникам, и не нашли никакой замены. Я до сих пор не могу излечиться от привычки приписывать эмоциям и поведению других людей (и, несомненно, своим собственным тоже) вообразимую рациональность” (Keynes, 1972b, p. 448).

Объектом этой достойной похвалы критики могут быть как некоторые идеи “Общей теории занятости, процента и денег”, так и личные качества самого Кейнса. Кроме того, уместно спросить: почему этот “недуг” Кейнса остался “неизлечимым” даже после того, как он сам его осознал? Пожалуй, одной из причин тому было его стремление рассматривать этот вопрос преимущественно в психологическом и философском аспекте, а не в контексте общей недооценки воздействия корыстных интересов и институтов на жизнь общества.

### ***Деятельность правительства***

Еще одна, смежная область, в которой работы Кейнса уязвимы для критики, — его трактовка правительства и государства. Пренебрежение фактором корыстных интересов и влиянием институтов привело его к предположению, что правительство всегда можно убедить действовать в интересах общества, даже если в последнем преобладают такие более эгоистические мотивы, как погоня за прибылью и денежным вознаграждением. Такое довольно элитарное и в известной степени нереалистическое воззрение подвергается критике со стороны и “новых правых”, и левых марксистов<sup>5</sup>. Чтобы увидеть серьезные изъяны в воззрении Кейнса на правительство, нет необходимости

принимать точку зрения “новых правых” на эгоистического социального агента или же в унисон с некоторыми марксистами полагать, что государство представляет исключительно интересы класса капиталистов. Подобно приверженцам старого классического либерализма, Кейнс исходил из допущения о непроницаемой перегородке между государством и гражданским обществом. В последнем преобладает эгоизм, но государством правят “короли-философы”, которые руководствуются разумом. Такая позиция явно несостоятельна, и ее следует отвергнуть.

В одном из первых откликов на “Общую теорию занятости, процента и денег” — в проникательной и давно забытой книге Э.Л. Рауса “Мистер Кейнс и рабочее движение” — автор критикует Кейнса за его веру в силу идей и разума. Раус настаивал на том, что в политической сфере “имеет значение... исключительно властный контроль; то, что та или иная партия говорит или думает, не показатель того, что она будет делать: ее действия почти целиком определяются тем, что она *на самом деле представляет собой*, какова ее социальная база, кто входит в ее состав” (Rowse, 1936, p. 58). С этой позиции он приступает к критике столь популярного ныне тезиса Кейнса о том, что “сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей” (Keynes, 1971b, p. 383)\*. Раус утверждает, что

“идеи, лежащие в основе политической деятельности, функционируют не в вакууме; им приходится действовать в силовом поле, созданном предшествовавшими групповыми и эгоистическими экономическими, политическими, социальными и прочими интересами... Но что придает силу этим идеям в обществе и на службе общества (помимо собственных внутренних тестов на согласованность, ясность, логическую последовательность и т. д.) — это комплекс интересов, которые они выражают или выявляют; и сами идеи выступают в качестве среды, в которой эти интересы примиряются или сталкиваются между собой” (Rowse, 1936, p. 60—61).

Будучи историком по образованию, Раус признает и подчеркивает влияние общественных отношений, власти и корыстных интересов на экономическое поведение. “Рационалистические заблуждения” Кейнса не только привели его к неадекватному

---

\* См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 438. (Примеч. перев.)

индивидуалистскому представлению о процессе формирования ожиданий в промышленной и финансовой сфере. но и подкрепляли его наивный оптимизм по поводу влияния разума и силы убеждения на государственную политику. И то и другое вытекает из предпосылки, что при отсутствии неопределенности имеющиеся факты допускают однозначное и легкодоступное истолкование, так что подавляющее большинство политических и экономических агентов извлечет из имеющейся информации одинаковые рационально обоснованные выводы. При этом игнорируются проблемы, сопряженные с разными интерпретациями одних и тех же фактов, “диссонансом сознания”, весьма раздробленным характером информации и слепой инертностью институтов, в том числе фирмы и правительственного ведомства. По мысли Кейнса, потенциальное превосходство разума и силы убеждения над всеми прочими факторами проявляется не только в материальном мире, но и в теориях, описывающих этот мир, в том числе и в его собственной теории. Разум в состоянии приручить и взять под контроль силы корыстных интересов и государственной власти.

В этой главе мы увязываем эмпиристскую эпистемологию Кейнса с его рационалистической концепцией человеческой деятельности и верой в силу убеждения следующим образом:

1. Начиная с “Трактата о вероятности” и кончая “Общей теорией занятости, процента и денег” сохраняется эмпиристское допущение о более или менее непосредственной связи между чувственными данными и осмыслением “фактов” внешнего мира.

2. Эти непосредственно оцениваемые фактические знания образуют содержание расчетов и рассуждений экономических агентов, создавая общую, в масштабах всей экономики основу для формирования “конвенции” и “среднего мнения”.

3. Кейнсу принадлежит выдающаяся новаторская идея — признание, что рациональные расчеты, оставаясь главным определяющим фактором индивидуальной деятельности, жестко ограничены существованием неопределенности по поводу будущего. Но при этом подразумевается, что если бы неопределенность была устранена (чего, конечно, не может случиться нигде, кроме как в экономической теории мэйнстрима), то формирование ожиданий стало бы объективным рациональным процессом, основанным на фактах реального мира, познанных эмпирическим путем.



4. Вера Кейнса в силу убеждения распространяется на те области, где присутствие неопределенности неочевидно. Кейнс склонен полагать, что при таких обстоятельствах разум и объективная оценка эмпирических свидетельств позволят мыслящим людям прийти к общим для них заключениям по поводу экономической теории и политики, не поддаваясь влиянию интуиции или личных прихотей.

5. Сила разума приписывается предпринимателям в том смысле, что они склонны и формировать “среднее мнение” о состоянии экономики на основе общепризнанных фактов и сами действовать сообразно ему.

6. По аналогичным причинам сила разума приписывается и государству; кроме того, Кейнс исходит из предпосылки, что узкие и зачастую противоречивые личные или корыстные интересы не играют преобладающей роли в этой сфере.

### **10.3. Альтернативные подходы: теория рациональных ожиданий и австрийская школа**

У нас нет ни необходимости, ни возможности дать полный обзор основных подходов к теории ожиданий. Однако две альтернативы концепциям Кейнса будут эскизно обрисованы, так как они помогают прояснить суть проблем, сопряженных с этой теорией. Но прежде всего следует обратиться к вопросу об экзогенной или эндогенной природе ожиданий, так как именно этот вопрос служит источником вдохновения для приверженцев теории рациональных ожиданий.

#### **Эндогенная природа ожиданий**

Одна из наиболее слабых сторон “Общей теории занятости, процента и денег” в сравнении с гипотезой рациональных ожиданий — трактовка Кейнсом долгосрочных ожиданий как экзогенных относительно данной модели. Фактически его теория делит мир экономики на две части: с одной стороны, детерминированные связи между инвестициями, выпуском, занятостью, доходом, сбережениями и т. д., с другой — подвластные неопределенности недетерминированные долгосрочные ожидания. Кейнс строит модель, расщепленную на детерминированную и недетерминированную части. Как пишет Шэкл,

«общая теория занятости, процента и денег» разработана в терминах функций, причем переменные считаются в некотором смысле «зависимыми» друг от друга. Но эта взаимозависимость многих переменных в паутине совместной детерминации бесполезна для защиты традиционной позиции, так как одна из переменных остается неизменной. Инвестиции... подвластны не другим переменным, крепко сжимающим их плечи функциональной хваткой, а постоянно то гаснущему, то вновь загорающемуся блуждающему огоньку ожиданий. ...Инвестиции — это «белая ворона» среди переменных, которая держится немного в стороне от стаи» (Shackle, 1972, p. 233).

На протяжении не менее двух десятилетий после Второй мировой войны сама трактовка ожиданий и инвестиций как недетерминированных переменных в кейнсианской системе создала возможности для конструктивного государственного вмешательства и воспрепятствовала возрождению идей «саморегулирования» в духе *laissez-faire*. Однако со временем то обстоятельство, что Кейнс воздержался от рассмотрения процессов фактического формирования ожиданий и определения размеров инвестиций, стало восприниматься как признак слабости, а не силы его теории. Встрешенные явной «шизофренией», которой страдает система Кейнса, сторонники теории рациональных ожиданий положили конец этой раздвоенности и, пренебрегая неизмеримой неопределенностью, втянули ожидания в детерминированный лагерь, возможно, присовокупив элемент вероятностной разновидности риска. Взяв на вооружение такую полную замкнутую модель, теоретики рациональных ожиданий прорвались через эту брешь в кейнсианской системе, заявляя притязания на адекватную теорию, объясняющую ожидания там, где Кейнс с этой задачей не справился.

Для теоретиков рациональных ожиданий характерно ассоциировать Кейнса с гипотезой адаптивных ожиданий, которая преобладала в послевоенном макроэкономическом моделировании до «революции» рациональных ожиданий. Однако, как показано в работе Lawson (1981), гипотеза адаптивных ожиданий несовместима с идеями самого Кейнса, утверждавшего, что «сама природа расчетов на отдаленное будущее такова, что их невозможно проверять в свете достигнутых за короткие промежутки времени результатов» (Keynes, 1971b, p. 51)\*. Из этого

---

\* См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 104. (Примеч. перев.)

тезиса видно, что долгосрочные ожидания по Кейнсу неадаптивны, но неясно, каким образом они *формируются*. Кейнс не заполнил пробел, и именно по этой причине его система выглядит сегодня уязвимой; а в прошлом тот же пробел служил подтверждением кейнсианской позиции в экономической политике.

### **Гипотеза рациональных ожиданий**

Приверженцы гипотезы рациональных ожиданий часто характеризуют ее как допущение о том, что экономические агенты используют информацию, которой располагают, наилучшим образом или же, “прогнозируя будущее, не делают систематических ошибок” (Begg, 1982, p. XI). Как указывается в статье Gomes (1982) и других работах, такие “слабые” варианты гипотезы мало что проясняют. Представление о “наилучшем” способе использования информации у разных агентов варьирует в широком диапазоне. Мы знаем из собственного опыта, что если информация ставит в тупик или допускает неоднозначное толкование, то лучше всего вообще ею пренебречь. А природа “ошибки” — систематической или нет — вопрос потенциально весьма дискуссионный. На практике апологеты “рациональных ожиданий” вслед за Робертом Лукасом (Lucas, 1972) полагают, что ожидания экономических агентов формируются на основе предлагаемой им полной экономической модели. Нас здесь интересует именно этот “сильный” вариант гипотезы.

“Сильная” гипотеза рациональных ожиданий подразумевает ряд предпосылок. Рассмотрим следующие допущения:

1. Джеймс Тобин, Дэвид Бегг и Джеймс Уилл привлекли внимание к почти универсальному допущению о рыночном клиринге в моделях рациональных ожиданий (Tobin, 1980; Begg, 1982; Wible, 1982-3). Таким образом, изначально предполагается то, что многие теоретики стремятся доказать, а именно что функционирование рынков не требует вмешательства государства.

2. Как правило, явно выражена идея “рационального” оптимизирующего поведения. Как и в работах большинства теоретиков-неоклассиков, предполагается, что агенты занимаются оптимизацией исключительно ради собственной выгоды (или ради своих домочадцев) — в их действиях нет и намек на какой-либо независимый от такой мотивации альтруизм.

3. Как видно из статей Buitер (1980), Handa (1982) и других работ, предполагается, что экономические агенты буквально всеведущи в смысле осведомленности базовых элементов “объективной основополагающей модели” экономики (как правило, неоклассической и монетаристской). Даже в более скромных вариантах гипотезы считается, что все экономические агенты имеют представление хотя бы о “приведенной форме” существенных механизмов модели.

Каждое из этих допущений вызывает сомнения. Представители всех разновидностей марксизма и кейнсианства не устают утверждать, что в денежной экономике рыночный клиринг может не иметь места. В мире, где царит неопределенность, у людей может возникнуть желание придержать деньги, создавая избыточный спрос на этот товар и соответственно перенасыщая рынок нераспроданными неденежными товарами. Как подчеркивает Кейнс в “Общей теории занятости, процента и денег”, этот избыточный спрос, вообще говоря, не приводит к увеличению объема выпуска и занятости с целью его удовлетворить. Таким образом, закон Сэя нарушается (см. также Marx, 1969, p. 501—505\*; Leijonhufvud, 1968; Sowell, 1972).

Однако у воззрений Кейнса и допущений 2 и 3 все же есть определенная общая основа. Как мы видели, в работах Кейнса центральная роль отведена представлению о рациональном агенте. Но главное различие в том, что, по Кейнсу, на деятельность, базирующуюся на рациональных расчетах, налагает жесткие ограничения неизмеримая неопределенность по поводу будущего. Таким образом, Кейнс не считает экономического агента “максимизирующим субъектом” в строго неоклассическом смысле. Соответственно, несмотря на некоторые обоюдные уступки рационалистической модели человеческой деятельности, между позициями Кейнса и теоретиков рациональных ожиданий остаются глубокие расхождения.

В исследованиях последних лет подчеркивается значимость включения факторов времени и неопределенности в модели рационального выбора. Герберт Саймон вторит Кейнсу, утверждая, что в условиях неопределенности и ограниченной информации вполне уместны грубые эмпирические и эвристические методы (Simon, 1976). Поведенческие эксперименты показывают, что люди не используют в полной мере всю имею-

---

\* См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. II. С. 310—315. (Примеч. перев.)

шуюся в их распоряжении информацию и часто в ответ на поступление новой информации вносят лишь небольшие изменения в свои рутины. Как указано в работе Garner (1982), эти свидетельства противоречат гипотезе рациональных ожиданий и более согласуются с идеями Кейнса и некоторых его последователей, например Джорджа Шэкля. В работе Davidson (1982-3) утверждается, что агенты, которые, действуя в реальном времени, хотят избежать систематических ошибок, *не будут* использовать всю имеющуюся у них информацию. В статье Vausog (1983) рассмотрение эпистемологических аспектов времени приводит к отрицанию теории рациональных ожиданий. В отличие от обычного риска, которому можно приписать поддающуюся численной оценке вероятность, неизмеримая неопределенность по поводу будущего в смысле Кейнса несовместима с гипотезой рациональных ожиданий.

Проблема неопределенности и ограниченной информации остается актуальной и в контексте допущения 3. Как утверждается в статье Shiller (1978) и в других работах, большинство индивидов вопреки теории рациональных ожиданий не обладают достаточным знанием, чтобы строить логически последовательные модели реального мира. Идеи Кейнса вступают в противоречие с допущением 3, ибо он был абсолютно убежден, что функционирование экономической системы может быть совсем не таким, как подсказывают интуитивные и обыденные представления. В частности, он признает возможность “ошибочного построения доказательства”: целое не всегда равно сумме своих частей.

Что еще важнее, Кейнс видит такие противоречия интуитивным представлениям соотношения на макроэкономическом уровне, которые диаметрально противоположны соответствующим им связям на микроуровне. Среди примеров подобного рода — “парадокс сбережений” (Keynes, 1971b, p. 358—371)\*, когда сбережения индивидов могут увеличить их личное богатство, но вовсе не обязательно богатство общества в целом. Это явный пример ошибочного построения доказательства: утверждение, истинное применительно к индивидам и домашним хозяйствам страны, может стать ложным, если посредством суммирования распространить его на страну как единое целое. По Кейнсу, совокупные сбережения означают уменьше-

\* См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 432—446. (Примеч. перев.)

ние платежеспособного спроса и могут привести к уменьшению ожиданий в сфере бизнеса и общему спаду экономической активности.

Другой пример связан с наймом рабочей силы. Неоклассический “закон спроса” гласит, что спрос на товар находится в обратном отношении к его цене. До сих пор общепринято применять этот принцип с небольшими оговорками или без таковых к совокупному рынку труда. Предполагается, что спрос на рабочую силу можно увеличить прямо — путем снижения уровня заработной платы и косвенно — устранив такие препятствия к атомистической конкуренции на рынке труда, как, например, законы о минимальной заработной плате и профессиональные союзы. Кейнс опровергает эту точку зрения, утверждая, что обратное отношение между заработной платой и занятостью верно “для отдельных отраслей”, но его нельзя распространить на “промышленность в целом... [без] допущения о фиксированности совокупного эффективного спроса” (Ibid., p. 259)\*. Еще более энергично борется с неправомерностью безоговорочного обобщения микроэкономических отношений на экономику в целом Джоан Робинсон, апеллируя при этом к Кейнсу:

“Кейнс показал, что эта теория основана на весьма элементарном заблуждении — ошибочном построении доказательства. Тот факт, что сокращение заработной платы увеличит сбыт товара благодаря соответствующему снижению его цены и тем самым приведет к росту занятости в производстве этого товара, верен применительно к любому отдельно взятому работодателю или к любой отдельно взятой отрасли и в меньшей степени к любой отдельно взятой стране — субъекту международной торговли. Но если сократить заработную плату повсеместно, то снизятся все цены и все денежные доходы, что приведет к уменьшению спроса в той же мере, что и издержек. И тогда ни у одного работодателя не будет никакого стимула нанимать больше людей. В толпе каждый может лучше видеть процессию, если встанет на стул. Но если на стулья встанут все, то никто не будет видеть лучше” (Robinson, 1951, p. 135).

Как и другим ценам, заработной плате присущ двойственный характер; она и элемент издержек, и элемент потенциального спроса. Уменьшение заработной платы может снизить издержки, которые несет отдельно взятый работодатель, но в

---

\* См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 338. (Примеч. перев.)

глобальном масштабе оно окажет негативное воздействие на спрос и будущее экономическое процветание. Таким образом, в соответствии с данной аргументацией многие из тех, кто принимают решения в сфере экономической политики, заблуждаются, считая сокращение заработной платы основным решением проблемы занятости.

Теоретики рациональных ожиданий и многие экономисты-неоклассики не видят “ошибочного построения доказательства” и предполагают, что микроэкономические отношения автоматически переносятся на всю систему. Здравый смысл в одной ситуации превращается в “серьезную экономическую науку” в другой. Это противоречит большому количеству примеров, предостерегающих от ошибочного построения доказательства. Эти предостережения, которые учитывают многие экономисты и социологи, предал широкой огласке Пол Самуэльсон в своем “Вводном курсе” (Samuelson, 1975)\*.

Однако по крайней мере в двух аспектах Кейнс делает невольные уступки допущению 3. Можно провести параллели между его эмпиристской эпистемологией и теорией рациональных ожиданий, в которой делается большой акцент на процессе “изучения” правильной экономической модели путем простого приобретения эмпирической информации. Как отмечается в работе Rutherford (1984a), и Кейнс, и интерпретаторы рациональных ожиданий «считают истинным такое “знание”, которое можно подтвердить, используя тот или иной вариант индуктивной вероятностной логики» (Ibid., p. 383).

Переоценивая силы разума и убеждения, Кейнс полагает, что существует объективная экономическая модель, которую можно постичь ясным мышлением и успешно пропагандировать среди других. Если бы он не придерживался таких взглядов, то не видел бы возможности убедить людей в “истинной” связи между экономическими переменными. Таким образом, Кейнс в известной мере разделяет самоуверенный оптимизм теоретиков рациональных ожиданий, убежденных в том, что разум и эмпирические рассуждения позволяют построить приемлемую для всех “истинную” модель экономической системы.

Встав на ту точку зрения, что инвесторы склонны принять общую для всех конвенцию и прийти к взаимному согласию, основанному на рациональной оценке имеющейся в общем

---

\* См.: Самуэльсон П. А. Экономика: Вводный курс. Т. I. М., 1993. С. 19–20. (Примеч. перев.)

распоряжении информации, Кейнс делает небольшую, но важную уступку теории рациональных ожиданий, исходящей из допущения о том, что каждый может без труда получить ключевую информацию и использовать ее при принятии “рациональных” решений на идентичной для всех агентов основе. Однако из-за разных схем мышления и разных способностей обрабатывать информацию агенты оценивают имеющиеся данные по-разному и ожидания, которые у них формируются, не всегда одинаковы — они могут меняться от агента к агенту.

Ныне уже признается, что факт существования расхождений в ожиданиях разных агентов создает для модели рациональных ожиданий серьезные теоретические затруднения и, более того, опровергает выводы Лукаса и других о бессилии государственного вмешательства. Дэвид Пил и Стэнли Меткалф разработали модель, в которой у разных групп агентов формируются разные ожидания (Peel and Metcalfe, 1979). В частности, они выделяют три такие группы — рабочие, менеджеры и финансисты — и показывают, в частности, что при таких допущениях экономика отчасти теряет способность сохранять устойчивость путем “самокоррекции”. Более того, если допустить, что хотя бы у одной из этих групп ожидания формируются на “нерациональной” адаптивной основе, а у остальных — на рациональной, то выясняется, что экономика может генерировать поведение того же качества, что и в ситуации, когда все ожидания формируются адаптивно.

Андреа Болто утверждает, что модель расходящихся ожиданий, построенная Пилом и Меткалфом, возможно, в состоянии объяснить некоторые текущие затруднения в связи с кейнсианской экономической политикой. Он предполагает, что Западная Европа может попасть в “ловушку ожиданий”, когда пропитанный монетаристской ортодоксией финансовый сектор, опасаясь инфляции, реагирует на увеличение государственных расходов спекуляцией против национальной валюты. В то же время промышленный сектор в ответ на дефляцию будет порождать пессимистические ожидания на будущее. Таким образом, “возможно, что при таком положении дел, когда в разных секторах экономики формируются расходящиеся ожидания, ни кейнсианские меры по рефляции, ни ортодоксальная монетаристская политика дефляции не смогут восстановить рост и занятость” (Boltho, 1983, p. 1). Принципиальная возможность расхождения ожиданий создает затруднения и для ортодоксального кейнсианства и для стандартной модели рациональных ожиданий.



Сам того не желая, Кейнс в “Общей теории занятости, процента и денег” допускает возможность расходящихся ожиданий, когда предполагает, что у предпринимателей долгосрочные ожидания формируются так, как это описано в гл. 12, тогда как потребители мыслят и поступают по-другому, в соответствии с изложением в гл. 8—10. В первом случае над ожиданиями тяготеет неопределенность по поводу будущего, во втором — привычка.

Если расхождение ожиданий наблюдается не только между инвесторами и потребителями, но и между разными институтами, осуществляющими инвестиции, то следует учитывать возможность “ловушки ожиданий”. В ответ на экономическую политику правительства, направленную на стимулирование спроса, возможно проявление (в большей или меньшей степени в зависимости от сектора экономики) частичной или общей “негибкости” при формировании оптимистических ожиданий. В такой ситуации реакция производства, занятости и объема выпуска уже не будет почти автоматической<sup>6</sup>. Хотя нельзя сказать, что кейнсианская политика при этом окажется непременно безрезультатной, но ее успех будет ограниченным и фрагментарным. Возможно, для стимулирования производства и увеличения занятости потребуются дополнительные меры более радикального характера. К этим вопросам экономической политики мы еще вернемся в следующей главе.

Еще одна работа, имеющая прямое отношение к данной проблематике, — статья Джона Халтивангера и Майкла Уолдмена (Haltiwanger and Waldman, 1985), где рассматривается возможность вариации возможностей обработки информации от агента к агенту. Таким образом, в их модели воплощена реалистическая идея разнородности агентов в смысле их мыслительных и вычислительных способностей. Авторы показывают, что при определенных допущениях воздействие на систему в целом субъектов, пользующихся “наивными” и “утонченными” методами обработки информации, соответственно может быть несоизмеримым. Это не только опровергает стандартные выводы модели Лукаса, но и восстанавливает в правах идею адаптивных или еще менее “рациональных” процессов формирования ожиданий. Следует заметить, что, несмотря на видное место, которое занимают такие процессы в “старомодной” кейнсианской литературе, в модели Халтивангера—Уолдмена этот результат достигается с помощью чуждых Кейнсу допущений о разнородности рациональных процессов.

Ирония здесь еще и в том, что модель рациональных ожиданий, которую чаще всего ассоциируют с ультраиндивидуалистической политической философией, исходит из предпосылки об одинаковых способностях к оценке и интерпретации фактов у всех индивидов. Когда же объектами анализа становятся расходящиеся ожидания и разнородные агенты, это приводит не только к отрицанию доводов, приводимых теоретиками рациональных ожиданий в пользу *laissez-faire*, но и к утверждению богатства и многообразия человеческой личности.

### **Австрийская теория ожиданий**

Если Кейнс расщепляет теоретическую систему на две части — детерминированную и недетерминированную, то приверженцы теории рациональных ожиданий пытаются сконструировать абсолютно детерминированную систему. Подход австрийской школы сильно отличается от обеих этих концепций. Вся экономика дезагрегируется на индивидуальные части, связь между которыми осуществляется путем передачи субъективной информации посредством рыночного механизма. Для посткейнсианцев австрийский подход не лишен ценности, особенно в связи с критикой, которой последний подвергает концепцию экономического равновесия и анализ общего равновесия, а также с акцентом австрийской теории на важной функции информации и знаний в экономической системе. Следует подчеркнуть, что вопреки широко распространенному заблуждению австрийская теория резко отличается от схемы рациональных ожиданий, в которой главную роль играет понятие долгосрочного равновесия.

Однако позицию этой школы подрывают некоторые присущие ей изъяны. В частности, “австрийцы” в известной мере разделяют подход неоклассической теории к человеку-агенту, это обстоятельство уже подвергалось критике во второй части этой книги. Кроме того, отмечалось, что при всей состоятельности “австрийских” доводов о невозможности централизации всей информации, ошибочно полагать, что все знания носят индивидуальный характер. Определенные виды информации (часто это информация о местоположении другой информации) неизбежно централизованы и институционализированы (например, в телефонном справочнике). Таким образом, сомнительно, чтобы в сложной экономической системе “децент-

рализованный” рынок мог обеспечить механизм сигнализации для любой информации и всех видов деятельности<sup>7</sup>.

Еще один изъян австрийской теории связан с ее трактовкой фирмы и сферы производства. Через весь анализ проходит стилизованный образ “предпринимателя”. Это позволяет “австрийцам”, подобно Кейнсу, делать большой акцент на предпринимательских ожиданиях. И соответственно мало внимания уделяется природе и функции крупной сложной фирмы. Ожидания агентов-непредпринимателей подробно не изучаются, поскольку считается, что только предприниматель — активный агент, а работник — нет. Как и у Кейнса, анализ обходит стороной производственные цеха; ни слова не говорится о реальных процессах производства. У теоретиков австрийской школы эта ошибка усугубляется еще и тем, что они склонны относить концепцию разделения труда к низшему разряду в сравнении с “разделением знаний”.

Как указано в работе Carvalho (1983-4), для австрийской школы остается нерешенной задача объяснения существования регулярности и порядка в экономической жизни. “Австрийцы”

«доводят идею “свободы” агента до логического конца. Главным источником любой деятельности — разум индивида, и поэтому будущее совершенно непредсказуемо. ...Однако коль скоро вне индивида не существует никакого порядка, любое решение становится бессмысленным и бессильным. Будущее может “созидаться” исключительно в результате случайных взаимодействий индивидов, в других отношениях никак не связанных друг с другом» (Ibid., p. 270).

Знаменательно, что в одной из недавно написанных работ Фридрих Хайек предпринимает развернутую попытку решить эту проблему с помощью концепции “спонтанного порядка”, но характерно, что при этом он, подчеркивая значимость функции традиции и рутины в придании согласованности социально-экономической жизни, отходит от классического либерализма. Другие “австрийцы” остаются верны духу атомистического индивидуализма, но они не могут даже подступиться к проблеме постоянства, регулярности и порядка в обществе.

В теории Кейнса сфера неопределенности в экономической жизни связана в основном с процессом осуществления инвестиций; вне этой области причинно-следственные отношения носят более детерминированный характер. А в австрийской схеме

неопределенность правит всеми рыночными отношениями. У этих двух областей есть общее пересечение, и самый глубокий исследователь этой умопостигаемой территории Шэкл пытается создать некий синтез работ Кейнса и австрийской школы (Shackle, 1972, 1974). Но некоторые из приведенных выше возражений относятся и к такому синтезу.

Вслед за этим синтезом идей Кейнса с некоторыми позициями австрийской школы в последнее время появились поучительные разработки, причем к таким исследованиям подключились некоторые бихевиористы (Loasby, 1976; Earl, 1983). Эти подходы с позиций теории выбора по-прежнему в значительной мере ориентированы на будущее: основное внимание уделяется влиянию неопределенности по поводу будущего на воображение и выбор в настоящем. Прошлое быльем поросло. Его отпечаток на человеческом поведении, передаваемый институтами и воплощенный в привычках и понятийной схеме мышления, никак не интерпретируется. Объяснение социального поведения дается вне исторического контекста, исключительно на основе индивидуального воображения и выбора. Тем самым прошлое дает о себе знать исключительно в форме институциональных барьеров и ограничений.

Как было показано во второй части книги, при таких индивидуалистических и психологических концепциях не уделяется достаточного внимания работам социологов и представителей других наук, пространно доказывающих, что посредством социальной рутины и институциональной среды прошлое оказывает колоссальное воздействие не только на ограничения, налагаемые на выбор и деятельность людей, но и на восприятие и на сам разум человека.

Без адекватных оборонительных сооружений против субъективизма ожидания в теории Кейнса подвержены дальнейшему распаду на атомистические элементы в духе австрийской школы. Этому особенно способствует то обстоятельство, что Кейнс развивает свою теорию ожиданий вне исторического контекста и без соотнесения с институтами. Справедливости ради отметим, что этот последний изъян характерен не для одного Кейнса, но для всей экономической теории мэйнстрима. Однако это не препятствует действительному поглощению кейнсианской теории ожиданий более логически последовательным индивидуализмом австрийской школы, особенно по той причине, что последняя предлагает альтернативу механистическому детерминизму неоклассической экономической теории.

Кроме того, нет достаточной защиты и от “австрийской” критики роли силы убеждения в распространении единого мировоззрения. Если признать, что большой объем информации должен оставаться децентрализованным и уже поэтому у каждого человека, судя по всему, свое мировосприятие, то сила убеждения теряет первостепенную важность. Более того, ожидания экономических агентов, даже если они располагают одинаковой информацией, могут расходиться по дорожкам, проторенным привычками разных агентов, и государственное управление “конвенцией” или “средним мнением” окажется труднее, чем казалось Кейнсу.

#### **10.4. Уроки для посткейнсианской экономической теории**

Для того чтобы кейнсианская теория ожиданий и инвестиций совершенствовалась аналитически, а также в целях ее самозащиты в нее необходимо внести ряд изменений. Речь идет главным образом о придании большего веса роли институтов в экономической системе. В качестве альтернативы как субъективизму австрийской теории, так и гораздо большему единообразию формирования ожиданий в соответствии с гипотезой рациональных ожиданий следует использовать структурные элементы социальных институтов, а не абстрактных безликих индивидов.

В определенных аспектах альтернативные подходы теории рациональных ожиданий и австрийской школы отличаются большей логической последовательностью. Первый подход создает своего рода системный детерминизм; второй — неопределенность, порождаемую массой сталкивающихся друг с другом индивидов. Вряд ли теория Кейнса с ее неуклюжим наложением неопределенности ожиданий на детерминизм постмаршаллианской модели экономики выдерживает сравнение с этими подходами. Из-за такого явного отсутствия логической последовательности в самых ключевых пунктах кейнсианства австрийская теория и теория рациональных ожиданий, вероятно, будут постепенно размывать его с двух сторон.

Мы же в этой главе утверждаем, что возможность выживания кейнсианской теории зависит от того, сможет ли она отказаться от своих как индивидуалистических, так и чисто пси-

хологических заповедей и взять на вооружение теорию ожиданий, основанную на функциональном и историческом исследовании политических и экономических институтов. На сегодняшний день такая альтернативная схема для кейнсианства еще не разработана во всех деталях, хотя в работах ряда кейнсианцев уже присутствуют важные ее элементы. Попытка завершить эту колоссальную работу выходит далеко за рамки данной книги. Но один пример, иллюстрирующий значимость институционального измерения для кейнсианской теории, мы приведем.

### ***Интерпретация с позиций “несовершенств” рыночной экономики***

Вернемся к рассмотрению “негибкости” цен и заработной платы в гл. 8 данной книги. Кейнс обсуждает неэластичность заработной платы в денежном выражении в гл. 17 “Общей теории занятости, процента и денег” (Keynes, 1971b, p. 232—237)\*, отмечая, что если бы этой неэластичности не было, то падение единицы заработной платы могло привести к крушению ожиданий по поводу будущих издержек и других переменных. Широкое распространение получило ложное толкование этой важной мысли Кейнса: будто бы он утверждал, что в реальном мире, таком, как он есть, уровень заработной платы остается неизменным. Тем самым кейнсианство интерпретируется как теория, приложимая к рыночной экономике, страдающей досадными “несовершенствами”, а “Общая теория занятости, процента и денег” — как “специальный случай” еще более общей, а значит, и более привлекательной теории (имеется в виду неоклассика), которая допускает гибкость заработной платы и ценовых механизмов в неограниченном диапазоне.

В такой ситуации решение вопроса о состоятельности подхода Кейнса сводится к эмпирическим проверкам неэластичности заработной платы и цен в реальном мире. Более того, если такая негибкость наблюдается, то выводы для экономической политики вполне могут заключаться не в принятии на вооружение кейнсианской политики, а в устранении всех этих “несовершенств” и в движении к “свободному”, абсолютно

---

\* См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 303—307. (Примеч. перев.)

эластичному рынку реального мира. Версия кейнсианства, основанная на идее “несовершенств”, легко может привести к весьма далеким от рекомендаций самого Кейнса вариантам экономической политики.

Гораздо более сильная версия кейнсианской теории предусматривает принятие институционального подхода. Идеи 17-й главы книги Кейнса можно перевести на язык институционализма. Дело не только в том, что институты необходимы для снабжения информацией; в известной мере отсутствие гибкости и рутина нужны для снижения степени неопределенности и создания возможностей для принятия осмысленных решений. Как утверждает в статье Lawson (1985), где обсуждается концепция неопределенности по Кейнсу, люди приобретают знания о будущих исходах и текущих вариантах выбора в ходе социальной практической деятельности и наблюдений за привычками и рутинными, образующими структуру ткани социально-экономической жизни. Более того, как показано в гл. 8 настоящей книги, нерыночные институты и “несовершенства”, связанные с отсутствием гибкости, — необходимые условия функционирования рыночной системы.

Кейнс не сформулировал все эти заключения в явном виде, и вообще для него решающую роль играли не институты, а индивидуальная психология. Например, профессиональные союзы упомянуты в главе “Изменения в денежной заработной плате” всего один раз, а во всей книге — три раза. Однако трактовка ожиданий и неопределенности в его работах указывает на возможность институционалистской интерпретации, причем такой, которая только усилит позиции кейнсианства.

## **Заключение**

Приведенные здесь рассуждения показывают, что есть основания для расширения посткейнсианской теории в институционалистских направлениях. Нам нет надобности начинать с нуля, но с чего-то начать необходимо, поскольку если кейнсианская теоретическая система не будет реконструирована и расширена, особенно путем включения в нее эндогенной теории формирования ожиданий, то она, вероятно, будет все больше терять популярность и поддержку в научном мире.

Одной из слабых сторон кейнсианства всегда было то, что ему не хватало базового микроэкономического каркаса, и Кейнс, как правило, вынужден был опираться на маршаллианские концепции и представления. Но ведь Кейнс и стремился трактовать экономическую систему как единое целое, генерировать практический и реалистический анализ и избегать перегородок между узкими категориями объектов исследования. Перед современными посткейнсианцами стоит серьезная задача перестроить теорию Кейнса на более адекватном неиндивидуалистическом теоретическом фундаменте.



## НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ И СЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

И тем не менее истина в том, что, пожалуй, только из работ Маркса, Веблена и Шумпетера можно извлечь важные уроки о путях выхода за рамки статической схемы.

*Николаас Джорджеску-Роegen*  
(Georgescu-Roegen, 1971, p. 321).

Одной из главных задач данной работы является полемика с центральным допущением ортодоксальной экономической теории о том, что как вкусы и предпочтения, так и характеристики производства заданы и экзогенны относительно данной теоретической системы. Очевидно, что ортодоксия выводит из этих допущений специфический вариант подхода к экономической политике. Возьмем, к примеру, экономическую теорию благосостояния. С точки зрения неоклассической теории в центре внимания экономической политики должно быть размещение ресурсов, а не их производство. В основе мероприятий по обеспечению благосостояния лежат заданные функции предпочтений, причем предполагается, что экономика находится в состоянии равновесия. Несмотря на ограниченность и узость этой статической схемы, ортодоксальная теория, похоже, без колебаний распространяет разработанный в ее рамках анализ на спорные политические проблемы, например, предписывая расширение и рынков и отношений частной собственности.

В некоторых аспектах более совершенна теоретическая схема австрийской школы — ее подход более динамичен, он предусматривает исследование экономических процессов, отвергается парадигма общего равновесия, и в фокусе внимания оказываются условия предпринимательской деятельности и творческое применение знаний индивидом. Но при этом явно исключаются из рассмотрения условия формирования самих предпринимательских способностей и влияние культуры на

осмысление актуальной информации. И опять же за пределами анализа остаются обстоятельства, формирующие индивидуальные вкусы, ожидания и действия.

При более основательном отказе от подхода с позиций равновесия вкусы и технология уже не считаются заданными, поскольку они не находятся в состоянии покоя, а претерпевают непрерывные трансформации. При замене статического подхода другим не следует ограничиваться сферой и процессами экономического обмена. Чтобы экономическая теория стала полностью динамической, она должна охватывать также институты, связанные с производством, и формирование целей и вкусов.

Поэтому для институционального подхода характерно, что сфера исследований экономической науки не разделяется на строго изолированные отсеки. Хотя равновесный анализ и может найти ограниченное применение, необходимо также исследовать процессы взаимодействия между вкусами, технологией и остальной частью социально-экономической системы. В результате институциональный подход носит эволюционный характер, он ориентирован на процесс, а не на статику и равновесие.

Аналогичным образом мы не стремимся возвести Великую Китайскую стену между позитивными и нормативными аспектами экономических исследований. Такое разграничение пытается провести неоклассическая теория, но, как мы видели, ей это не удается, поскольку ее исходные предпосылки глубоко укоренены в идеологии классического либерализма. Неприемлема и утилитаристская попытка отделить цели от средств и с помощью такого маневра отделаться от субъективных суждений, поскольку при этом не рассматривается взаимодействие целей и средств в экономическом процессе. В центре внимания остаются лишь необходимые средства для достижения фиксированного равновесия целей. В любой социальной науке более реалистичным и непредвзятым является подход, при котором признается взаимодействие объективных и субъективных суждений.

Имея в виду такого рода нормативные вопросы, мы в этой главе выведем некоторые следствия того типа анализа, который представлен в данной книге. На данном этапе можно лишь указать наиболее целесообразные направления будущего развития теории и экономической политики. Однако, к счастью, уже имеется солидный корпус неортодоксальной теории, который может оказаться полезным в связи с этим.

Мы начнем с рассмотрения некоторых базовых вопросов человеческих потребностей и экономического благосостояния. В последние годы в этой области появились работы, имеющие определенное отношение к таким интересующим экономистов вопросам текущей политики, как правильное сочетание рынков и планирования и границы частного предпринимательства и участия государства. В разд. 11.2 предлагается общая теоретическая схема подхода к данным вопросам с позиций теории систем, после чего, в разд. 11.3, мы, используя элементы анализа, проведенного в предыдущих главах книги, эскизно обрисуем некоторые принципы экономической организации.

## 11.1. Потребности и благосостояние

### *Дорога к рабству?*

Одна из заметных особенностей данной книги — стремление посмотреть, что скрывается “за” индивидом и принять во внимание институциональную обстановку, в которой он пребывает. Институты трактуются не просто как неэластичности и сдерживающие факторы, а как структуры и рутинизированные виды деятельности, воздействующие на распространение и познание исходной информации, а также многими иными путями формирующие индивидуальные предпочтения и поступки.

У читателя, овладевшего ортодоксальной экономической теорией и находящегося под влиянием ее связей с идеологией классического либерализма, могут вызвать озабоченность кажущиеся следствия такой линии аргументации для экономической политики. Не прячется ли за кулисами зловещий тоталитаризм? Коль скоро люди так податливы и примат их явно выраженных предпочтений опровергается, не служит ли это сигналом для выхода на сцену диктатора, который будет интерпретировать потребности людей соответственно собственным прихотям или идеологическим принципам, игнорируя все противоречащие им выражения нужд и чаяний? Не является ли такое отрицание индивида как последней инстанции верстовым столбом на дороге к рабству, ведущей к полному подавлению волеизъявления населения?

Можно доказать, что именно такие страхи стоят за постоянной предпосылкой ортодоксальной экономической теории об экзогенном характере вкусов и предпочтений и за ее тези-

сом об индивиде как высшем судье собственного благосостояния. По всей вероятности, они скрываются на заднем плане, хотя порой проявляются откровенно.

Нельзя отрицать, что для опасений, высказываемых “новыми правыми”, есть определенные основания. В социальной философии существуют различные традиции патернализма, централизма и авторитаризма, отвергающие или игнорирующие право или способность индивида самостоятельно вырабатывать собственные представления о своих потребностях. И тем не менее допущения об экзогенном характере предпочтений и безусловной святости явно выраженных воззрений индивида не могут эффективно противостоять таким опасностям.

Более того, по ряду причин противоположный взгляд не дает никаких оснований для какой-либо авторитарности. Прежде всего тезис об известной степени податливости индивида не может служить *моральным* оправданием ни для какой формы диктатуры и даже для полного или частичного пренебрежения личными предпочтениями и целями. Далее, утверждение об экзогенном характере предпочтений и субъективности целей само по себе никак не препятствует диктатору, убежденному (субъективно) в собственном знании того, что на самом деле нужно людям, и (целенаправленно) действующему соответствующим образом.

Безусловно, важным контраргументом авторитарному или патерналистскому воззрению является то обстоятельство, что, коль скоро порой бывает трудно осознать и явно выразить наши собственные потребности, во много раз труднее сделать то же самое применительно к обществу в целом. Если уж сам индивид не всегда лучший судья собственным предпочтениям, т. е. веские основания для скепсиса по отношению к диктатору — “отцу-благодетелю”, высказывающему свои убеждения по поводу того, что нужно обществу в целом.

Последний довод можно подкрепить, отметив проблемы, сопряженные с тем, откуда диктатор или, если на то пошло, вообще кто угодно в принципе “знает”, каковы потребности ряда индивидов. Потребности и запросы — вещи сложные, и любая попытка выразить их требует больших объемов информации. Ни в отдельно взятом случае, ни в их совокупности невозможно адекватно выразить эту информацию во всей ее полноте. Хотя некоторые простейшие потребности могут быть известны (например, потребность в витаминах, кислороде и т. п.), как только мы приступаем к описанию более широкого

спектра нужд и чаяний, сразу сталкиваемся с их разнообразием и сложностью. Уже потребности чуть более высокого уровня (например, в одежде, жилище) можно узнать в общих чертах, но не конкретно для каждого индивида. Соответственно при том что центральная власть в состоянии дать оценку некоторым специфическим или допускающим широкое определение потребностям, немыслимо, чтобы информацию, имеющая отношение ко всем нуждам общества в целом, можно было централизованно собрать и обработать.

Примечательно, что эти последние доводы были выдвинуты Фридрихом Хайеком (Hayek, 1935, 1937, 1945) и другими мыслителями австрийской школы как часть их убедительной аргументации против полностью централизованного планирования в “социалистическом” государстве. Они же, безусловно, были и темой проходившей в 20—30-е годы дискуссии между Людвигом фон Мизесом и Фридрихом Хайеком, с одной стороны, и Оскаром Ланге и Фредериком Тэйлором — с другой. Как я уже писал в другом месте (Hodgson, 1984), один важный аспект позиции “австрийцев” неопровержим: полностью централизованное планирование невозможно по причине непреодолимых проблем сбора и обработки большого объема необходимой информации даже с помощью самых мощных компьютеров, какие только можно себе представить в обозримом будущем<sup>1</sup>.

Однако отметим, что “австрийцы” заходят гораздо дальше — они отрицают ценность или жизнеспособность *любого* варианта государственного экономического планирования, равно как и желательность перехода к так называемой смешанной экономике даже в долгосрочной перспективе. Кроме того, они отвергают саму идею общего благосостояния и социальных потребностей в традиционном смысле. Некоторые их идеи, связанные с проблемами информации и неопределенности, вполне приемлемы, но нет надобности следовать крайним несостоятельным взглядам этих авторов.

Однако, делая акцент на проблемах информации и сложных аспектах взаимодействия людей, “австрийцы” помимо собственного желания обеспечили сильную аргументацию против тех, кто видит “дорогу к рабству” в теории, осмелившейся рассматривать силы, придающие форму целям и предпочтениям индивидов. Дело в том, что анализ этих сил требует такого объема информации, что какое-либо теоретическое оправдание единственной “отеческой” власти исключено. Таким образом, нич-

то не побуждает нас выводить исследование за рамки экономического анализа.

### **Потребности и экономический анализ**

Более того, даже самые откровенные субъективисты среди экономистов-теоретиков в конце концов признают наличие ряда объективных или универсальных потребностей, относящихся к обществу как единому целому<sup>2</sup>. Действительно, весь пафос экономической политики, пропагандируемой “новыми правыми”, — это “потребность” в максимизации индивидуальной “свободы” за счет минимизации ограничений, налагаемых на всех действующих лиц экономики. Отсюда вытекают другие “потребности”: в автономии индивида, в правах частной собственности, в широком распространении рыночных механизмов. Мы не ставим вопрос о том, имеют эти “потребности” ценность или нет; мы лишь констатируем тот факт, что в сердцевине любого экономического анализа, который сопровождается политическими рекомендациями, должен быть набор явных или неявных “потребностей” или определенная система ценностей.

В этом суть внутреннего противоречия, характерного для анализа в духе “новых правых”. Если бы он был абсолютно индивидуалистическим или субъективистским, как это декларируется, то для того, чтобы убедить других в правильности рекомендаций по экономической политике, с которыми такой анализ неразрывно связан, пришлось бы отказаться от какой-либо рациональной аргументации. Это внутреннее противоречие, обусловленное сочетанием крайнего субъективизма с рациональной аргументацией, отмечает Майкл Оукшот, когда остроумно характеризует идеи Хайека как “план, состоящий в том, чтобы отказаться от всяческого планирования” (Oakshot, 1962, p. 21)\*.

Чистый субъективизм в своей крайней форме (если такое вообще возможно) вывел бы анализ потребностей и вариантов экономической политики за рамки какой-либо дискуссии, ибо последняя подразумевает участие как минимум двух индивидов. Рациональные рассуждения по поводу экономической политики стали бы уделом одиночного индивида. Следовательно, вопреки традициям как неоклассической, так и австрийской

---

\* См.: *Оукшот М.* Рационализм в политике и другие статьи. М., 2002. С. 26. (Примеч. перев.)

теории крайний субъективизм не терпит никакого расширенного диалога в духе рационализма. Это противоречие вынуждает отказаться либо от крайнего субъективизма, либо от рационалистических дискуссий, либо и от того и от другого.

Альтернативный путь, который мы здесь предлагаем, — признание возможности и желательности (с соблюдением подобающей осторожности) выявления объективных или универсальных человеческих потребностей. Пожалуй, одна из наиболее важных работ в этом направлении принадлежит психологу Абрахаму Маслоу (Maslow, 1970). Мы также будем опираться на более поздние работы социологов Лена Дойяла и Яна Гауфа, посвященные той же проблеме (Doyal and Gough, 1984, 1986). Эти авторы подвергают резкой критике релятивистские и субъективистские концепции в данной области исследований и отстаивают универсальный характер некоторых фундаментальных понятий, связанных с потребностями и с человеческой натурой в целом.

Несмотря на популярное представление о том, что ортодоксальные экономисты и “новые правые”, с одной стороны, и некоторые марксисты — с другой находятся на разных полюсах, в этих вопросах между ними наблюдается поразительное сходство позиций. И те и другие тщательно избегают психологии и вообще любого представления о человеческой натуре как основе анализа<sup>3</sup> и отвергают возможность какой-либо общей объективной теории потребностей, утверждая, что последние по своей сути относительно, преходящи и субъективны<sup>4</sup>. Как показывают Дойял и Гауф (Doyal and Gough, 1984, p. 6—9), примеры такого неприемлемого вердикта можно без особого труда найти и в правой, и в левой, и в центристской части политического спектра.

Верные своему субъективистскому интеллектуальному наследию, ортодоксальные экономисты обычно не проводят различий между потребностями (*needs*) и запросами (*wants*) и исследуют исключительно последние. Но в обыденном языке мы часто различаем эти понятия. Например, запросы часто означают просто прихоть или пристрастие. Словом же “потребность”, напротив, обозначают запросы общего характера, связанные с условиями человеческого существования и присущие всем людям, оказавшимся в одинаковой ситуации. Таким образом, потребности объективны, им можно придать универсальный характер, чего нельзя сказать о запросах. Соответственно

чтобы выявить потребности и дать им оценку, необходимо исследовать природу условий человеческого существования и окружающую человека обстановку.

Любопытно, что экономистам случается порой немного увлекаться идеей объективного ранжирования потребностей. Так, в 1871 г. Карл Менгер предложил в своих “Принципах экономической науки” такого рода упорядоченный перечень, состоящий из воды, пищи, одежды, крова, экипажа (транспортного средства) и табака. Помимо того что такое специфическое упорядочение объективных потребностей оскорбительно для некурящих, оно еще и способно привести в замешательство экономистов австрийской школы с их ультрасубъективистскими воззрениями на потребности и запросы. Теоретики-“австрийцы” любят подчеркивать, что их родословная восходит к Менгеру, но зачастую уделяют мало внимания таким нарушениям преемственности собственной традиции.

Точно так же и теоретики-неоклассики, неустанно заявляющие о том, что их воззрения восходят к таким представителям классической школы, как Адам Смит и Давид Рикардо, трактуют классическое понятие “потребительская ценность” по сути как синоним неоклассической “полезности”. При этом, как я уже писал в другой работе (Hodgson, 1982с, р. 41–44), игнорируется тот факт, что под “потребительской ценностью” экономисты-классики понимали нечто отличное от субъективной полезности и имеющее отношение к объективной, социально обусловленной потребности в использовании данного блага<sup>5</sup>.

Как показано в работе Lutz and Lux (1979, ch. 2), в истории экономической науки есть скрытая тенденция представлять потребности как нечто отличное от изменчивых прихотей или запросов, которые выражает индивид. Например, Джон Стюарт Милль возражает против отказа Джереми Бентама признать возможность “высоких потребностей” в рамках утилитаризма и выделяет потребность в образовании и развитии личности. Аналогичная тенденция имеет место и в сочинениях Альфреда Маршалла, который считает, что элементарные запросы “правят жизнью низших животных” (Marshall, 1949, р. 72)\*, тогда как люди постепенно приходят к более высоким представлениям об успехе. Идея объективной потребности формулируется

---

\* Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. М., 1993. С. 147. (Примеч. перев.)



не всегда четко или адекватно, но она присутствует даже в работах экономиста-неоклассика Маршалла и “австрийца” Менгера.

### **Теории потребностей**

Из этой книги должно быть ясно, что наша аргументация во многом опирается на достижения в области психологии и антропологии. Отчасти этот материал служит основой обсуждения рациональности, привычек и иерархической природы сознания во второй части книги. Как следствие, отвергаются и утилитаристские основы ортодоксальной экономической теории благосостояния, и субъективистские доводы австрийской школы против общественного благосостояния как такового; взамен мы пытаемся выработать определенную объективную концепцию человеческой потребности. Здесь хорошей отправной точкой служит предлагаемая Маслоу “иерархия потребностей” (Maslow, 1970).

Маслоу утверждает, что на первом, низшем уровне иерархии у каждого индивида есть ряд насущных физиологических потребностей, в частности потребности в воздухе, воде, пище, крове и сне. Удовлетворение этих потребностей — необходимое условие выживания, и если они становятся предметом острого дефицита, то индивид направляет большую часть своей сознательной энергии на добывание пищи, обретение крова и т. д., т. е. на возмещение недостающего. Однако после того, как насущные потребности удовлетворены, открываются возможности для следующего этапа эволюционного процесса: индивид сосредоточивается на потребностях более высокого уровня.

Соответственно коль скоро борьба за удовлетворение физиологических потребностей увенчалась полным успехом, она перестает быть приоритетной задачей индивида на уровне его сознания. В человеческой деятельности начинает доминировать комплекс потребностей, находящихся на следующей ступени иерархии. К таким материальным потребностям более высокого уровня Маслоу относит потребность в безопасности и защищенности.

Когда же наступает относительное насыщение всех материальных потребностей, человеческий организм устанавливает приоритет на потребностях, имеющих явно выраженное социальное измерение. Прежде всего это потребность в общности с

ближними, т. е. в любви, привязанности и расположении окружающих. Еще более высокая социальная потребность — в утверждении чувства собственного достоинства отчасти на основе признания и уважения со стороны других людей.

Маслоу считает удовлетворение всех перечисленных потребностей необходимым условием физического и психического здоровья любого человека. В дополнение к этим базисным материальным и социальным потребностям имеются другие, образующие вершину иерархии и именуемые потребностями в “самореализации” (*self-actualization*). После того как удовлетворение материальных и социальных потребностей снимает все серьезные факторы неполноценности, человек может вступить в самую достойную, творческую фазу развития своей личности.

На этом высшем уровне “самореализации” возникает потребность в истине, служении, совершенствовании и осмыслении человеческой жизни. У достигшего зрелого возраста здорового человека такие творческие потребности играют первостепенную роль. Однако вряд ли они будут приоритетны для человека, постоянно стремящегося удовлетворять другие, более “низменные” потребности. Маслоу считает, что такое препятствие процессу развития личности возникает либо из-за материальной нужды, либо вследствие социальной изоляции или незащищенности, либо же по причине аномальной фиксации на потребностях низшего уровня, в то время как во всех других отношениях человек готов прогрессировать в направлении более высокого уровня. Таким образом, не существует простой механической связи между уровнями дохода и продвижением личности вверх по иерархической лестнице потребностей. Богач может быть одержим жадной еще большего личного обогащения или власти.

Представление о том, что, прежде чем люди смогут заняться продуктивной деятельностью, они должны удовлетворить насущные потребности, создает определенную проблему для принятого в ортодоксальной экономической теории утилитаристского анализа, исходящего из допущения о наличии у каждого человека благоприятных возможностей выбирать, действовать, строить предположения, давать волю воображению и становиться предпринимателем; просто у разных индивидов разные способности, познания и окружающая обстановка. И все же в действительности у того, кто живет впроголодь, практически не может быть никакого выбора или стремления, кроме как удовлетворить потребность в пище, т. е. буквально сво-

дять концы с концами; больные и калеки часто целиком поглощены проблемами, связанными с их физическим состоянием; более удачливые, но физически и умственно измотанные однообразной “черной” работой, естественно, не имеют склонности заняться предпринимательской деятельностью после тяжелого трудового дня. Прежде чем “экономический человек” сможет осуществлять выбор и действовать, его следует накормить и одеть, дать ему отдых и здоровье. У выбирающего и действующего экономического агента из учебников есть насущные потребности, которые должны быть удовлетворены, прежде чем он сможет рассчитывать, вступать в сделки и осуществлять выбор так, как это предполагают авторы учебников. Таким образом, существованию экономического агента предшествуют необходимые материальные условия, которые ортодоксальная теория недооценивает или вообще игнорирует<sup>6</sup>. Эти условия соответствуют “материальным потребностям” по Маслоу.

Идеи Маслоу использовались в работах Horvat (1980, 1982) и Lutz and Lux (1979) как сильный аргумент в пользу более активного участия индивидов в принятии решений, которые непосредственно их затрагивают, что способствовало бы удовлетворению таких потребностей высокого уровня, как чувство собственного достоинства, самоуважение и самореализация личности. В этих работах подчеркивается, что, поскольку значительная часть жизни человека связана с его работой, необходима экономическая демократия, или самоуправление работников. Таким образом, мощный психологический анализ, разработанный Маслоу, позволяет далеко продвинуться в сфере экономической политики.

Однако если в основу исследования положена исключительно психология, то такой анализ потребностей исключает институционально-исторический фактор. Разумеется, не следует возводить непреодолимый барьер между психологической и экономической науками, но это не значит, что одной психологии достаточно. Экономическая теория не должна быть ограждена подобными барьерами и от других социальных наук.

Соответственно при всей значимости вклада Маслоу необходимо признать ошибочность перестройки экономической науки исключительно на психологическом фундаменте, и именно эту оговорку следует сделать в отношении ценной, интеллектуально стимулирующей книги Lutz and Lux (1979). Нужен более широкий кругозор.

Работы Дойяла и Гауфа (Doyal and Gough, 1984, 1986) создают почву для оптимизма в связи с дальнейшим поступательным развитием теории человеческих потребностей. В них показано, что потребности неразрывно связаны с целями, и базисные индивидуальные потребности определяются как “цели, которых необходимо достигнуть, коль скоро индивид стремится к достижению какой-либо другой цели, сколь бы ни были эти другие цели идиосинкразичными и культурно-специфическими” (Doyal and Gough, 1984, p. 10). К числу базисных человеческих потребностей относится выживание и автономность личности: “для успешной деятельности людям необходимо выжить физически и сохранить ощущение собственной автономной индивидуальности, только при таких условиях они могут приступить к продуманным действиям” (Idem., 1986, p. 69). Названные категории включают целый набор дальнейших потребностей, связанных с физическим и психическим здоровьем и совершенствованием личности.

Эти индивидуальные потребности порождают следующую категорию, именуемую “базисные общественные потребности”. Дойял и Гауф не утверждают, что у общества есть потребности; с их точки зрения, общественные потребности суть описываемые ими “социальные условия, необходимые для удовлетворения индивидуальных потребностей” (Idem., 1984, p. 18; 1986, p. 71). Соответственно наряду с базисной человеческой потребностью в пище имеет место общественная потребность в экономической системе, которая в состоянии производить продукты питания и распределять их среди всего населения. Кроме того, необходима экономика, производящая адекватные одежду, жилье и другие блага, призванные удовлетворять базисные потребности. А коль скоро автономное саморазвитие личности является еще одной базисной человеческой потребностью, существует и общественная потребность в системе воспитания детей и образования, позволяющей людям учиться и развивать свои способности.

В отличие от Маслоу Дойял и Гауф не упорядочивают потребности соответственно простой одномерной иерархии. Они проводят грань между базисными человеческими и общественными потребностями и накладывают на эту схему более сложную, согласованную систему потребностей. В их работах теоретическая система представляет собой не простую иерархию, а паутину взаимосвязей. Некоторые потребности самоочевидны, но характер других в известной мере требует дальнейшего изуче-

ния и является предметом нескончаемых споров. Это относится, например, к вопросу о наилучшей организации, призванной удовлетворять общественные потребности. С одной стороны, Дойял и Гауф отвергают чисто психологическую концепцию человеческих потребностей, в основе которой лежит статическая идея “человеческой сущности” и воззрение на людей вне социально-исторического контекста. Но с другой стороны, они отвергают и объяснения, подводящие к чисто релятивистской концепции потребностей или приписывающие потребностям абсолютно субъективный характер.

Очевидно, что теорию потребностей невозможно отделить от более широкого анализа функционирования политической и экономической системы. Разрабатывать теорию потребностей в отрыве от общего политического и экономического анализа столь же неразумно, как и полагать, что анализ такого рода вряд ли выявит совокупность нормативных потребностей, лишенных какой-либо субъективной окраски.

Поскольку аргументация Дойяла и Гауфа не основывается исключительно на психологических характеристиках людей, им удалось продвинуться дальше Маслоу в вопросе о наилучшем варианте общества, способного удовлетворять индивидуальные потребности. Например, в таком обществе должна существовать хорошо развитая система коммуникаций, позволяющая узнавать о теории и практике, необходимых для материального производства и попечения о людях. Более того, Дойял и Гауф отстаивают необходимость определенного рода политической власти, в конечном счете подкрепленной карательными санкциями, которая обеспечит соблюдение правил, необходимых для функционирования общества.

Хотя линия аргументации, лежащая в основе работ Дойяла и Гауфа, до конца не исследована и предстоит решить еще немало проблем, она явным образом предлагает динамический и тонкий подход к теории человеческих потребностей. Характерной особенностью исследований этих авторов является незавершенность в том смысле, что они не претендуют на общую формулу, охватывающую всю совокупность человеческих потребностей, а строят аналитический аппарат, оставляющий пространство для корректировок и изменений по ходу развития дискуссии. Гибкость такого подхода не препятствует главной его цели: “здоровые и образованные равноправные индивиды, стремящиеся общими усилиями заботиться о себе и друг

о друге так, чтобы честным путем максимизировать свой творческий потенциал” (Doyal and Gough, 1984, p. 29).

Наш разрыв с индивидуалистическим субъективистским подходом к экономической науке имеет очевидные следствия для экономической теории благосостояния. Из обрисованной выше несубъективистской теории потребностей видно, что в результате этого разрыва мы отнюдь не приходим к идее диктатуры, основанной на патернализме или произволе и попросту навязывающей другим свою концепцию потребностей. На самом деле и Маслоу, и Дойял и Гауф подчеркивают, что как развитие автономии личности, так и право выбора суть компоненты человеческих потребностей.

Однако в противоположность ортодоксальной теории мы не абсолютизируем право выбора. Когда дело доходит до принятия практических экономических и политических решений, любая сколь угодно либеральная и индивидуалистическая власть вынуждена навязывать общую концепцию потребностей в определенных сферах, не оставляя полной свободы индивидуальному выбору и рынку. Примечательно, что ни одно из сформированных в 80-е годы правительств “новых правых” не признавало тяжелые наркотики, порнографию или проституцию делом индивидуального выбора. Каждое правительство “новых правых” подтверждало “потребность” в законе и порядке и в сильной национальной обороне. Таким образом, налицо крупное противоречие между практическими действиями правительства и следствиями субъективистских исследований его экономических советников.

Короче говоря, следует избегать ложного противопоставления тезиса о субъективном характере всех потребностей, с одной стороны, возможности санкционирования потребностей всеведущим благодетелем, будь то политическая партия или единоличный деспот, — с другой. Динамичная, допускающая изменения и корректировки концепция потребностей предусматривает гибкость институтов, определяющих потребности и дающих им оценку, и их чувствительность к индивидуальным запросам и общественным дебатам.

Поэтому такой подход в корне отличается и от эгатистского патернализма и от классического либерализма. Первый предполагает, что все или почти все потребности могут быть известны и оценены некоей центральной властью. Классический либерализм, напротив, исходит из допущения о том, что какое-либо

общее знание потребностей практически невозможно и поэтому индивид остается лучшим судьей своего благосостояния во всех или почти всех аспектах. Первое воззрение обычно ассоциируют с предписаниями по экономической политике на основе всеобъемлющего централизованного планирования, второй — с экономической политикой в духе *laissez-faire*.

При том варианте анализа, который принят в данной книге, напротив, признается, что природа и способ оценки потребностей варьируют в зависимости от типа потребности. Однако для большей части потребностей такой подход аналитически состоятелен и поучителен, поскольку допускает и возможность унифицированного анализа потребностей в общих чертах, и динамический характер их оценивания, позволяющий вносить поправки отчасти в зависимости от уровня просвещенности и самосознания индивида.

Таким образом, существует общественная потребность в политической и экономической системе, предусматривающей активное участие всех входящих в нее субъектов. Как утверждается в других работах (Pateman, 1970; Hodgson, 1984), полностью представительная демократия не только средство, но и цель. Она востребована как тип институциональной структуры, в рамках которой перед людьми открываются возможности выработки более просвещенного и сознательного отношения к собственным потребностям.

Следовательно, явно неудачна постановка проблемы разработки экономической структуры, позволяющей лучше всего удовлетворять потребности, просто как вопроса о правильном сочетании рыночной организации и государственного обеспечения. Во-первых, тот факт, что определение потребностей само по себе динамический процесс, должен служить предостережением от проектирования “оптимальных” статичных структур, в какой бы пропорции в них ни сочеталось частное и государственное обеспечение удовлетворения потребностей. Во-вторых, не следует упускать из виду, что одна из ключевых проблем — формирование гибких и открытых институтов, при посредстве которых человеческие потребности можно выразить словами, сделать понятными, оценить и упорядочить по степени приоритетности. Таким образом, дело не сводится к проблеме соотношения рынков и государства; речь идет также о расширении внутри общества демократии, способствующей расцвету процесса просвещения.

## 11.2. Системы, “примеси” и преобладание

Теперь мы переходим к рассмотрению в общих чертах того типа общества, который лучше всего удовлетворял бы обсуждавшиеся выше социальные потребности. Хотя решение подобной задачи возможно лишь в виде самого грубого эскиза, мы все же в состоянии прийти к определенным заключениям путем комбинирования некоторых рассуждений из предыдущих глав с более общей схемой, основанной на теории систем. К построению такой теоретической схемы мы сейчас и приступим.

Общепризнано, что проблемы информации, выявленные в ходе крупной полемики 20-х и 30-х годов по поводу планирования, исключают любую попытку централизованного государства полностью планировать экономику или осуществлять над ней стопроцентный контроль. Что касается другой крайности — абсолютизации рынка, то в гл. 7 и 8 была продемонстрирована невозможность чисто рыночной системы, поскольку сам рынок содержит “примеси” и является образованием, состоящим из определенных структур и институтов. Итак, на практике недостижима ни чисто рыночная экономика типа *laissez-faire*, ни экономическая система, целиком планируемая из некоторого центра (будь то диктатор или демократически избранное представительное собрание).

Однако это не надо понимать как призыв разработать такую теорию или экономическую политику, в которой идеи и политические принципы, присущие двум крайностям, смешивались бы в желательных пропорциях, подобно ингредиентам какого-то блюда. В данной работе мы пытаемся развить теоретическую схему, выходящую за рамки того типа анализа, который сопряжен с обоими крайними вариантами.

Так, например, нельзя сказать, что задачу определения адекватной степени государственного вмешательства лучше всего решать путем поиска “сочетания” вмешательства и невмешательства. Выдвинутые в предыдущих главах аргументы против чисто рыночной системы призваны не только опровергать философию *laissez-faire*; они также доказывают, что сам рынок является социальным институтом. Более того, философия “свободного рынка” неизбежно подразумевает государственное вмешательство с целью учреждения институтов, необходимых для нормального функционирования рынка, а также санкционирования и (иногда) регулирования социальных отношений на самом рынке.



В частности, один из приведенных в гл. 7 аргументов заключается в том, что отношения собственности и обмена, во многом основанные на обычае и традиции, являются в современном обществе важным компонентом статутного права. Таким образом, рыночная система неизбежно пронизана государственным вмешательством и регулированием. Как отмечает Оукшот, “эффективная конкуренция может иметь место только благодаря существованию системы права, узаконивающего ее... Нерегулируемая конкуренция — это химера” (Oakeshott, 1962, p. 55)\*.

Поэтому сама идея экономической политики, не допускающей никакого государственного вмешательства, основана на парадоксальном недоразумении. Функционирование рынка опутано сетью институтов, которая не может не переплетаться с государством и правительственными структурами. Как в Англии XIX в. (см. Polanyi, 1944), так и при современных западных правительствах, исповедующих основанную на идее *laissez-fair* идеологию “новых правых”, попытка создать “свободную” рыночную систему означает постоянное юридическое, политическое и институциональное вмешательство центральной власти. Отметим, к примеру, трудовое законодательство о заработной плате и рабочем времени в XIX в. и частые поправки к закону о тред-юнионах и корректировки политики в отношении корпоративной конкуренции в Великобритании 80-х годов XX в., при правительстве Маргарет Тэтчер.

Следовательно, основной вопрос не в том, допустимо государственное вмешательство или нет, а в том, какого рода вмешательство следует осуществлять и в каких целях. Государственное вмешательство всегда носит институциональный характер. В какой-то мере этот тезис противоречит преобладавшей в течение 30 лет после Второй мировой войны кейнсианской позиции, непрактично сконцентрированной почти исключительно на мероприятиях общенационального масштаба, как то налоги, государственные расходы, экономический рост, и пренебрегавшей структурно-институциональными соображениями.

И тем не менее некоторые важнейшие вопросы структуры современной экономики, безусловно, связаны именно с адекватно структурированной комбинацией рыночных институтов и планирования, а также общей и частной собственности. К этим вопросам мы сейчас и обратимся. Однако сначала изло-

\* См.: Оукшот М. Указ. соч. С. 107. (Примеч. перев.)

жим метатеоретическую схему, впервые обрисованную в другой работе (Hodgson, 1984, chs 6, 7). Несколько переформулировав концепции этой схемы, мы приступим к дальнейшей их разработке в контексте данной книги.

## **Экономические системы как образцы многоструктурного плюрализма**

При изучении главных экономических систем прошлого становится ясно, что ни одна из них не представляла собой в чистом виде единый тип экономической структуры. Классическая античность сочетала обширные рынки, организованное производство и развитую на основе государственного планирования инфраструктуру наряду с повсеместными рабовладельческими отношениями в крупных сельскохозяйственных имениях. Аналогичным образом типичные для феодализма отношения между землевладельцем и крепостным существовали бок о бок с развивающимся рынком, городскими гильдиями и параллельной церковной иерархией. В любой современной капиталистической системе присутствуют как рынки и частные корпорации, так и элементы государственного вмешательства, и жизнеспособное производство в домашних хозяйствах. Наконец, в странах Восточного блока централизованное планирование сосуществует с рынками и в известной степени с частной собственностью. Таким образом, для всех экономических систем характерен многоструктурный плюрализм.

Вопрос в том, можно ли считать одновременное существование разных форм экономической организации в рамках одной общественно-экономической формации своего рода случайным сращиванием разнородных элементов? Очевидно, что в процессе изменения и эволюции общественно-экономической формации во всех экономических системах неизбежно сохраняются остаточные элементы прошлого. А может быть, справедливо более сильное утверждение — что некоторые из этих элементов *необходимы* для функционирования системы в целом? Что означает факт сосуществования разных экономических структур — просто историческое совпадение или нечто большее? Не играют ли эти структуры существенную функциональную роль?

В другой работе утверждалось, что некоторые из сосуществующих структур действительно необходимы для функцио-

нирования и самовоспроизводства системы во времени (Hodgson, 1984, p. 67—104). Так, в античном мире рыночная торговля была в известной мере необходима. В Древней Греции и в Риме рабский труд, как правило, применялся не в государственных организациях, а в крупных частных имениях, но государство все же играло важную, незаменимую роль: завоевание территорий, пленение новых рабов, развитие политической и экономической инфраструктуры.

Точно так же, хотя рынок не играл центральной роли, по крайней мере на ранних стадиях феодального общества, когда многие продукты либо непосредственно потреблялись, либо присваивались как рента или церковная десятина, у него все же была важная функция. Вначале он был необходим как часть системы торговли, предназначенной для поставки редких товаров из других регионов. Позднее, с развитием денежной ренты, он приобрел еще большее значение, так как крепостные или крестьяне-арендаторы, чтобы приобрести наличные деньги, должны были продавать часть своего продукта на рынке.

Возвращаясь из прошлого в сегодняшний день\*, заметим, что обильные свидетельства значимого вклада различных экономических структур дает тип экономической системы в странах Восточного блока. Это наблюдается даже там, где явно признается идеология, нацеленная на подчинение основной части производства единому рациональному плану, исходящему от центра. Хорошо известно, но все же стоит еще раз повторить, что проблемы, сопряженные с объемом и типом информации, исключают возможность всеобъемлющего планирования сложной современной экономики на централизованной основе. В другой работе я подсчитал, что для того, чтобы осуществить одну из важнейших вычислительных операций по формированию полного центрального плана даже с помощью самых быстродействующих из существующих компьютеров, понадобилось бы не менее 18 лет (Hodgson, 1984, p. 170).

Соответственно централизованное планирование можно осуществлять только на основе агрегированных показателей и контрольных цифр, вследствие чего, в свою очередь, возникают проблемы, связанные с дифференциацией продукции по качеству и невозможностью уделить достаточно внимания различным типам продуктов. Стремление выйти на агрегированные контрольные цифры может привести к дефициту специ-

---

\* То есть в 80-е гг. XX в. (Примеч. перев.)

фических типов продуктов и к производству товаров низкого качества.

Так или иначе, легально или нелегально, преднамеренно или по недосмотру, но рынки и обмен играют существенную роль в любой системе, основанной на централизованном планировании. Так, в Советском Союзе процветает “черный” рынок и существует целая категория лиц, именуемых *толкачами*, которые зарабатывают себе на жизнь тем, что снабжают директоров заводов и других производителей необходимыми материалами и запасными частями. Плановая система слишком медлительна и неповоротлива, чтобы справляться с такими частными заказами, и поэтому приходится повсеместно прибегать к незаконным сделкам.

Однако в Венгрии и Китае, а в последнее время и в Советском Союзе предпринимаются попытки признать существование такой проблемы и согласиться с тем, что рынки необходимы даже в экономике, регулируемой централизованно разработанным всеобъемлющим планом. Так, в виде эксперимента легализуются и поощряются некоторые виды рыночных и меновых трансакций, осуществляемых государственными и частными фирмами, кооперативами или отдельными лицами.

Следовательно, практика налагает ограничения как на масштаб рынка, так и на централизованное планирование. И как для функционирования рынка необходимо наличие определенных “несовершенств”, так и централизованное планирование практически реализуемо только в сочетании с рыночной и другими формами экономической организации.

### **Принципы “примесей” и “преобладания”**

Вообще сосуществование на протяжении всей истории разных экономических структур и систем не просто эмпирическое наблюдение. Мы утверждаем, что сохранение некоторых структур было *необходимо* для функционирования социально-экономической системы во времени.

Мысль, что наличие определенной “примеси” необходимо для функционирования социально-экономической системы, не всегда означает невозможность замены этой “примеси” никакой другой. В некоторых случаях, например когда речь идет о рынке в условиях плановой экономики, такого субститута действительно не существует. Но в других случаях типа роли церк-

ви при феодализме теоретически возможны альтернативные варианты. Таким образом, в зависимости от конкретных обстоятельств слово “необходимо” в предыдущем абзаце может подразумевать исключительный или неисключительный характер данной “примеси”.

“Примесями” (*impurities*) мы называем разнообразные экономические структуры, вторгающиеся в экономическую систему того или иного типа: рынок или государство в классической античности, рынок или церковь при феодализме, рынок в централизованной плановой экономике. Идея необходимости “примесей” для функционирования системы в целом называется принципом “примесей”.

Принцип “примесей” сочетается с более привычной концепцией, традиционно именуемой принципом “преобладания”, т. е. с представлением о том, что в социально-экономических системах обычно проявляется некая доминирующая экономическая структура. Этот принцип сформулировал Маркс, который писал:

“Каждая форма общества имеет определенное производство, которое определяет место и влияние всех остальных производств и отношения которого поэтому точно так же определяют место и влияние всех остальных отношений. Это то общее освещение, в сферу действия которого попали все другие цвета и которое модифицирует их в их особенностях. Это тот особый эфир, который определяет удельный вес всего того, что в нем имеется” (Marx, 1973, p. 106—107)\*.

Если принцип “преобладания” можно найти в сочинениях Маркса, то принцип “примесей” по своей сути несовместим с марксизмом. Маркс и Энгельс писали в “Манифесте Коммунистической партии”, что в конечном счете производство “сосредоточится в руках ассоциации индивидов”. Они представляли себе общество, которое может быть полностью структурировано и упорядочено в соответствии с диктатом разума после того, как будут устранены корыстные интересы класса, составляющего меньшинство. Однако независимо от того, желательна идея организации общества как единообразной “ассоциации индивидов” или нет, она нереализуема.

---

\* См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. I. М., 1968. С. 43. (Примеч. перев.)

### Кибернетика и принцип “примесей”

Таким образом, частичное подтверждение принципа “примесей” можно получить из анализа общественно-экономических формаций прошлого. Дополнительные аргументы аналогичного характера можно вывести из теории систем или кибернетики, где имеется комплекс идей в связи с разнообразием и сложностью в контексте системы и окружающей ее среды, в том числе одна из важнейших — “закон необходимого разнообразия” Росса Эшби (Ashby, 1952, 1956)\*.

Самая сжатая и чаще всего приводимая формулировка этого закона звучит так: “только разнообразие может разрушить разнообразие”, т. е. для того, чтобы достигнуть устойчивого намеченного исхода, разнообразие управляющей системы должно быть по крайней мере таким же, как и разнообразие управляемой деятельности. Например, система кондиционирования воздуха, цель которой — удерживать температуру и влажность воздуха в желательном диапазоне, должна иметь два контролирующих прибора — термостат и гигрометр. Одного прибора, вообще говоря, недостаточно для того, чтобы оба параметра не выходили за пределы требуемого диапазона. Общий принцип можно доказать математически с помощью матрицы, строки и столбцы которой представляют различные возможные состояния среды и типы реакции системы (Ashby, 1956, ch. 11\*\*; Emery, 1981, vol. 1, p. 100—120).

Обычно не обращают внимания на то обстоятельство, что по своей форме закон Эшби почти идентичен правилу экономической политики, впервые сформулированному Яном Тинбергеном (Tinbergen, 1952). В книге, опубликованной в том же году, что и первое издание “Конструкции мозга” Эшби, Тинберген показал, что число инструментов экономической политики (например, государственные расходы, уровни налогообложения и т. д.) должно быть больше или равно числу целей политики (полная занятость, равновесие платежного баланса и т. д.). Разумеется, в приложениях закон Эшби и правило Тинбергена не идентичны, так как первый — более обобщенный тезис, нежели второе. Однако их поразительное формальное сходство указывает на возможность плодотворного применения кибернетики и теории систем в экономической науке.

\* См.: Эшби У.Р. Конструкция мозга. М., 1964; Он же. Введение в кибернетику. М., 1959. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Эшби У.Р. Введение в кибернетику. М., 1959. Гл. 11. (Примеч. перев.)

Некоторые теоретики систем управления, в том числе Стаффорд Бир (Beer, 1964), Джон Мак-Эван (McEwan, 1971), Рауль Эспехо и Найджел Хауард (Espejo and Howard, 1982) развили закон Эшби и внесли в него поправки применительно к организациям в человеческом обществе. Эспехо и Хауард указывают, что речь идет не об *a priori* верном математическом трюизме, а об утверждении, которое, вообще говоря, может быть и ложным<sup>7</sup>, а именно о том, что каждая жизнеспособная система подвергается непредвиденным изменениям окружающей среды, с которыми не в состоянии справиться. Иными словами, для любой системы существует возможное возмущение, на которое она не в состоянии отреагировать таким образом, чтобы достичь намеченного исхода. Чтобы отличить данный принцип от закона Эшби, Эспехо и Хауард называют его “законом недостаточного разнообразия”.

Следовательно, чтобы минимизировать вероятность своего разрушения, открытая система должна быть достаточно разнообразной, чтобы справляться со всеми потенциальными изменениями окружающей среды. Внутренняя сложность и разнообразие необходимы для того, чтобы система могла выжить и справляться со сложностью и разнообразием реального мира и противостоять исходящим от него импульсам.

Частным случаем этого следствия является принцип “примесей”. Сфера его приложения шире, чем правила Тинбергена, но уже, чем общего закона Эшби, приложимого ко всем открытым системам. Принцип “примесей” имеет отношение не только к экономической политике, но и к композиции и сложности общественно-экономической формации в целом. Дело в том, что для того, чтобы обеспечить общественно-экономической формации необходимое разнообразие, позволяющее ей содействовать изменениям и справляться с ними, должна иметь место множественность экономических структур. Таким образом, если преобладает один тип структуры (например, централизованное планирование), то для того, чтобы система могла нормально функционировать, необходимо наличие других структур (рынков, частных фирм).

Существуют и другие отличия от закона Эшби и его непосредственных обобщений. По Эшби, “необходимое разнообразие” возникает из *внешнего* относительно данной системы разнообразия окружающей среды. На язык социологии это переводится как тезис, что социальная система должна обладать достаточным разнообразием, чтобы справляться с потенциаль-

ными импульсами, исходящими из ее природного и международного окружения. Но в варианте социальных систем существует еще один источник угрожающего разнообразия, находящийся *внутри* самой системы. Мы уже показали во второй части книги, что человеческой деятельности присуща известная степень неопределенности. Соответственно имеет место “внутреннее” потенциальное разнообразие, обусловленное частичной неопределенностью человеческих поступков. Очевидно, что именно одновременное существование “внутреннего” и внешнего разнообразия является важной чертой, отличающей социальные системы от всех других<sup>8</sup>.

Таким образом, принцип “примесей” получает двойное обоснование: сложностью внешней среды и в известных пределах внутренней неопределенностью, в значительной мере присущей человеческому поведению. Тем самым у организаций в человеческом обществе имеется дополнительный аспект разнообразия, отсутствующий в механических системах. Чтобы различать эти два источника разнообразия и получаемых системой потенциальных импульсов, мы рассмотрим ниже экзогенное разнообразие и разнообразие агентов соответственно, а также приложения этого разграничения.

### **Иллюстрации принципа “примесей”**

Очевидно, что принцип “примесей” служит исходной теоретической схемой, подкрепляющей политику экономического плюрализма. Однако из него не вытекает тот тип экономической политики, который предлагали ведущие послевоенные теоретики “смешанной экономики”. Например, в написанной в таком ключе работе Энтони Кросланда (Crosland, 1956) ничего не сказано о *необходимости* сочетания планирования с рынками, рынков с планами. “Смешанная экономика” представлена как некий нравственный идеал, а не как необходимое условие функционирования системы. Именно сочетание принципов “преобладания” и “примесей” дистанцирует нашу теоретическую позицию от воззрений Кросланда, в работе которого отсутствует идея целостности, обладающей разнородной структурой при условии доминирования одного типа экономической структуры.

Мы уже указывали на то, что вытекающее из принципа “примесей” воззрение на экономическую политику отличается от



нередко встречающегося у марксистов стремления полностью избавиться социалистическую систему от каких-либо остатков рынка и частного предпринимательства. Источником вдохновения для таких этатистских, антиплюралистических версий социализма служит, как правило, утопический рационализм, предполагающий, что порядок в обществе как едином целом можно установить по велению разума.

Ясно, что при такой концепции проблемы, сопряженные со сбором и обработкой информации, равно как и с расхождениями в мышлении разных экономических агентов, либо считаются малозначимыми, либо вообще игнорируются. А если такие проблемы все же возникают, то их приписывают различиям классовых интересов и мировоззрений, которые исчезнут на каком-то этапе идеального будущего. Хотя весьма вероятно, что существование классов обостряет расхождения, связанные с информацией и познанием, полагать, что эти расхождения можно сделать пренебрежимо малыми даже в случае ликвидации классовых различий в обществе, просто утопично.

Хотя принцип “примесей” сам по себе подводит нас к такому антиэтатистскому выводу, в этой книге приведены дополнительные соображения, связанные с данной аргументацией. Делая акцент на проблемах, возникающих в связи с информацией и расхождениями в мыслительном восприятии разных экономических агентов даже при наблюдении одних и тех же явлений, мы разрушаем рационалистическое воззрение, сопряженное с идеей всеобъемлющего централизованного плана. Указанные проблемы усугубляются в сложном индустриальном обществе, особенно в случае большой территории и численности населения. Более того, корректировки центрального плана часто затрудняет то обстоятельство, что действия индивидуальных экономических агентов в значительной мере рутинизированы и обусловлены привычками. Существование связанного с приобретенными и привычными умениями “неявного знания” означает, что центру никогда не удастся получить или оценить значительную часть такого рода информации.

Одни доводы в предыдущем абзаце имеют очевидное “австрийское” звучание, а другие напоминают возражения против планирования в работах Майкла Полани (Polanyi, 1957\*, 1967), Майкла Оукшота (Oakshott, 1962)\*\* и других авторов. Хотя

\* См.: Полани М. Личностное знание. М., 1985. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Оукшот М. Указ. соч. М., 2002. (Примеч. перев.)

эти аргументы направлены против идеи всеобъемлющего планирования, осуществляемого централизованным государством, однако они не означают приверженности экономической политике, отражающей противоположную крайность. Из них никоим образом не вытекает полное упразднение централизованного планирования и ставка исключительно на рыночный механизм. Подобные выводы — еще один пример того, как можно втиснуть новые “круглые” рассуждения в старые “квадратные” идеологические “пазы”.

В общем виде принцип “примесей” и вытекающие из него аргументы в пользу экономического плюрализма явным образом направлены против “новых правых” и апологетов “чистой” рыночной системы. Крайняя позиция последних выражена Людвигом фон Мизесом: “Рыночная экономика, или, как ее часто называют, капитализм, и социалистическая экономика исключают друг друга. Никакое смешение этих двух систем невозможно и непредставимо; смешанной экономики, системы, являющейся частично капиталистической, а частично социалистической, не существует” (Mises, 1949, p. 259)\*.

Фридрих Хайек и Милтон Фридман выступают за резкое усиление рыночных и капиталистических элементов в “смешанной экономике” Запада. При том что чисто рыночная экономика, по-видимому, означает децентрализацию и разделение экономической власти, в определенном смысле ее нельзя назвать плюралистичной, так как она предусматривает во многом единообразный комплекс общественных и имущественных отношений, т. е. множественность экономических организаций, но не экономических структур.

В качестве еще одной иллюстрации критической актуальности нашего общего подхода рассмотрим яркое изложение доводов “новых правых” против общенационального планирования и в пользу экономической системы, базирующейся на рынке, в книге Дона Лавуа (Lavoie, 1985)<sup>9</sup>. Эта работа примечательна, в частности, тем, что автор вслед за Майклом Полани выделяет функцию привычки и традиции в сохранении и передаче практических знаний в рамках экономической системы. В этом отношении налицо сильное сближение с определенными аспектами нашего исследования. Однако, как будет видно из дальнейшего, есть и большие расхождения.

---

\* См.: Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. М., 2000. С. 244. (Примеч. перев.)

Уже в начале книги Лавуа выделяет три принципа экономической координации: традицию, рынок и планирование. В отдельных фрагментах книги он, судя по всему, признает, что любая экономическая система обязательно является комбинацией некоторых из этих трех принципов. Так, он пишет: “Невозможно представить себе человеческое общество, полностью отчужденное от традиций” (Ibid., p. 29).

Однако этот намек на плюрализм не распространяется на планирование. В отличие от двух других принципов речь в книге идет о чистой, всеобъемлющей форме планирования: оно “имеет целью полностью заменить рынок и традицию принципиально иным способом организации” (Ibid.)

Ясно, что Лавуа выдвигает тезис, чтобы затем без труда его опровергнуть. Похоже, он не замечает, что если придать определению рынка или традиции столь же всеобъемлющий и исключительный характер, то оба этих принципа организации тоже легко отвергнуть. Лавуа начинает с констатации взаимопроникновения рынков и традиции, но возможность какого-либо симбиоза планирования с рынками или с традицией отвергается им с порога.

Однако уже через несколько страниц он утверждает, что традиция и рынки как принципы организации “несовместимы” (Ibid., p. 39). Может показаться, что это противоречит предыдущему тезису. Вместе с тем на языке нашей работы это могло бы означать, что преобладать может либо традиция, либо рынок, но не то и другое одновременно. Чтобы четко выразить это, Лавуа, судя по всему, просто не хватает понятийного аппарата. Он хочет сохранить за традицией основополагающую роль, но при этом сделать рынок высшим организационным принципом. Иными словами, представляется, что с точки зрения Лавуа традиция — необходимая “примесь” в рыночной системе.

Изначальная трактовка планирования у Лавуа затрудняет как рассмотрение схемы, основанной на принципах “преобладания” и “примесей”, так и ее дальнейшее развитие. Если бы он уделял планированию должное внимание в своих рассуждениях, то вынужден был бы допустить, что оно, возможно, выполняет не менее необходимую функцию, чем традиция. Тогда предметом обсуждения стал бы вопрос о том, должен рынок занимать доминирующее положение в системе или нет.

Однако, поскольку Лавуа опирается на концепции австрийской школы, он не может принять никакой идеи, близкой прин-

ципу “примесей”. Дело не только в том, что интерпретация планирования как необходимой “примеси” несовместима с негативным отношением “австрийцев” к смешанной экономике, выраженным процитированным выше заявлением фон Мизеса; перед Лавуа стояла бы гораздо более трудная задача. Он совершенно прав, когда подчеркивает триумф “австрийцев”, доказавших, что всеобъемлющее централизованное планирование независимо от того, желательно оно или нет, на практике просто неосуществимо. Однако на самом деле только это “австрийцы” и доказали. Они не приводят убедительных доводов в пользу невозможности сочетания планирования с рынком, а ограничиваются лишь догматическими декларациями.

### **Обобщение принципа “примесей”**

Таким образом, следствием принципа “примесей” является очевидное отрицание и марксистского этатизма, и свободных рынков, отстаиваемых “новыми правыми”, и смешанной экономики по Кросланду. Однако на сегодняшний день этот принцип еще не получил достаточного развития, чтобы самостоятельно выработать детализированные критерии разграничения функций, которыми можно было бы руководствоваться в экономической политике, призванной обеспечить адекватное сочетание рынка, планирования и прочих экономических механизмов.

В предыдущих разработках принцип “примесей” прилагался к социально-экономическим системам в целом с учетом приведенных выше соображений по поводу экономического плюрализма. Однако следует подчеркнуть, что применительно к сложным открытым системам разграничение между “частями” и “целым” зависит в известной мере от уровня теоретического абстрагирования. Так, например, отдельно взятая национальная экономика является частью мировой экономической системы, которая, в свою очередь, часть мировой экологической системы, и т. д. Закон Эшби предусматривает возможность приложения принципа “примесей” и на таких, более высоких уровнях.

Если же, так сказать, двигаться в противоположном направлении, то каждая система состоит из подсистем, которые сами обладают свойствами полных открытых систем. Мы используем эти соображения сначала применительно к фирме, а затем — к рынку. Такое рассмотрение подсистем позволит нам сделать некоторые дальнейшие выводы.

### 11.3. Принципы экономической организации

#### **Фирма как система**

Фирма — это система. Хотя приложения теории систем чаще встречаются в работах по теории управления типа книги Стаффорда Бира (Beer, 1972), такой подход применяют и некоторые экономисты, например Нейл Кэй (Kay, 1979). Бир выводит как прямое следствие закона Эшби положение, что для того, чтобы фирма справлялась со сложностью и разнообразием окружающей ее среды, она сама должна обладать достаточно разнообразной внутренней структурой.

По утверждению Бира, этим отчасти обусловлена необходимость известной степени иерархичности внутри фирмы; разнообразия на любом отдельно взятом уровне иерархии недостаточно для эффективной деятельности в условиях сложного, изменчивого окружения. Разным уровням иерархии соответствуют и разные практические и рутинные способы преодоления возникающих затруднений. Например, механик в цеху может просто починить неисправную часть приобретенного оборудования, тогда как менеджер задумается о том, стоит ли в дальнейшем пользоваться услугами данного поставщика. Таким образом, иерархическая организация фирмы создает возможность и вероятность разных типов реакции на одну и ту же непредвиденную ситуацию и тем самым придает известную маневренность действиям фирмы, оказавшейся в неблагоприятных условиях или перед лицом внешних изменений.

Этому не препятствует то обстоятельство, что реакции часто бывают рутинизированными или привычными. Обычно реакция, основанная на всеобъемлющем расчете, невозможна из-за недостаточной информации и сложности проблемы. Несмотря на это, фирма может в известной мере справляться с разнообразием и изменениями, причем не только в кризисных или иных неблагоприятных ситуациях, но и в условиях ожесточенной конкуренции и технологических преобразований.

Иерархия управления допускает и поощряет разделение функций между стратегами, мыслящими в категориях долгосрочной перспективы, и тактиками, чей умственный кругозор ограничен сравнительно короткими периодами: первые заняты разработкой общих решений стратегического характера, вторые — реализацией этих решений. Как указывается в работах Chandler (1962, 1977), фирмы часто находят целесообраз-

ной такую организационную структуру, когда лица, принимающие стратегические решения, отделены от тех, которые решают сиюминутные тактические задачи и проводят стратегию в жизнь.

Внутри фирмы имеет место также разграничение между формальными и неформальными структурами. Соответственно, как утверждается в работах McEwan (1971), Nelson (1981b) и др., хотя иерархия, возможно, необходима, администрация любого уровня не может осуществлять полный контроль над каждым “ярусом” системы. Такому контролю отчасти препятствует существование неформальных структур, но оно играет и позитивную роль фактора, способствующего разнообразию. В более общем виде “для развития будущих видов экономической деятельности в сложных организациях необходимы система стратегического планирования, а также некая неформальная система, которую руководство фирмы может признавать или не признавать” (Dietrich, 1986, p. 322). Прогрессивная администрация, хотя и предпочла бы, чтобы неформальных структур не было, не будет ни стремиться подавлять или ликвидировать их, ни пренебрегать ими, а постарается придать им как можно больше гибкости и чувства ответственности.

Кроме того, в фирме, безусловно, есть и много других источников сложности и разнообразия. Один из наиболее широко распространенных и значимых видов реакции фирмы на сложную, пронизанную неопределенностью окружающую среду — диверсификация, придающая фирме как единому целому гибкость в условиях колебаний рынка каждого из продуктов. Таким образом, диверсификация противопоставляет разнообразию вне фирмы нарастающее разнообразие видов деятельности внутри ее.

Напротив, вертикальная интеграция является реакцией фирмы, призванной уменьшить потенциальное разнообразие внешней среды путем расширения границ самой системы. Однако этот путь, частично снимая одни проблемы, создает другие. Сама фирма может закоснеть, а ее собственные подсистемы — начать функционировать не независимо, безответственно и порой конфликтуя друг с другом. По словам Кэя, “уклонение от риска наряду с чрезмерным влиянием корыстных интересов и стремлением сохранить статус-кво — вот общепризнанные проблемы, сопряженные с обособлением бюрократии” (Кау, 1984, p. 170). Главная проблема для закосневшей фирмы такого типа связана не с дефицитом информации и неопределенностью, а с тем, что внутренняя рутина, оставаясь в привычной колее,

лишает руководство и работников фирмы каких-либо стимулов к расширению поля деятельности, инновациям и совершенствованию.

Таким образом, приложение обобщенного принципа “примесей” к данной конкретной системе предполагает, вообще говоря, существование двух типов реакции фирмы на изменения, сложность, разнообразие и неопределенность, присущие внешней среде.

1. Фирма может отреагировать созданием внутреннего структурного разнообразия, чтобы скомпенсировать разнообразие внешнее. Этого можно достичь путем диверсификации продуктов или организационного разукрупнения горизонтального или вертикального типа.

2. Фирма может попытаться уменьшить степень внешнего разнообразия, расширив сферу управления. Это можно осуществить путем роста самой фирмы и укрепления ее лидирующего положения на рынке либо же посредством поглощения других фирм или слияния с ними.

Однако, частично решая встающие перед фирмой проблемы, перечисленные мероприятия создают новые. Внутренняя структурная диверсификация разрывает фирму на части, которые, в свою очередь, могут коснеть, что порождает косность всей фирмы. В то же время любое расширение сферы управления также чревато проблемами, так как при этом возможно ослабление стимулирующего воздействия рынка и окружающей фирму среды, что, в свою очередь, не способствует стремлению к инновациям и росту фирму. Таким образом, временные успехи в противостоянии разнообразию сами по себе порождают проблемы, связанные с отсутствием гибкости и инерцией, вследствие чего в будущем фирма оказывается еще более уязвимой для негативных импульсов, исходящих от внешней среды. Вот как характеризует эту ситуацию Кэй:

“Проблема теперь заключается в том, чтобы как можно шире раздвинуть границы системы, окружающие участников экономического процесса, и тем самым предотвратить появление независимых подсистем, которые обладали бы собственным внутренним потенциалом преданности, лояльности, солидарности и оппортунистического поведения в отношении других подсистем, но при этом границы не должны быть настолько широкими, чтобы погасить рыночные стимулы к конкуренции, как это имеет место в случае монополии или административно-командной системы” (Кау, 1984, р. 171).

С учетом таких соображений уместно уделять повышенное внимание более гибким способам увеличения сферы влияния фирмы, например широкомасштабной отношенческой контрактации и попыткам установления долговременных связей с клиентами и другими фирмами, которых удовлетворяет качество продукции данной фирмы. Преимущество таких методов в том, что они, с одной стороны, в известной мере способствуют стабильности фирмы и созданию атмосферы преданности, а с другой — придают фирме дополнительную маневренность и чувствительность, стимулирующие совершенствование продукции и усиление контроля ее качества.

Еще сложнее проблема разнообразия агентов, поскольку здесь вступает в силу фактор неопределенности, присущей человеческому поведению. Поскольку индивиды образуют часть системы, их потенциальное разнообразие нельзя считать угрозой извне, которую фирма как единое целое должна отражать или держать под контролем. Здесь же речь идет о разнообразии взаимоотношений фирмы не с окружающей средой, а с индивидом.

При исследовании этой проблемы целесообразно прибегнуть к следующей теоретической процедуре: начать с “противоположного конца” и рассмотреть данный вопрос не с позиции фирмы, а с точки зрения индивида. Тогда “проблема” будет заключаться не в том, как фирме справиться с разнообразием, обусловленным неопределенностью, присущей поведению агентов, а в том, как следует вести себя индивиду в обстановке потенциального разнообразия окружающей среды, каковой в данном случае является сама фирма.

Есть два типа реакции индивида на создаваемое фирмой разнообразие, которые соответствуют рассмотренным выше взаимоотношениям фирмы с окружающей средой. Во-первых, индивид может сам создать потенциальное разнообразие. Имеется в виду сочетание общего образования с профессиональной подготовкой, позволяющее сформировать гибкий репертуар передаваемых умений в широком диапазоне — от умений анализировать, вырабатывать концепции и решать проблемы до детализированных, рутинных умений, как то овладение профессиональным языком, обращение с оборудованием и обмен информацией\*. Во-вторых, реакцией индивидов может

---

\* Подробное рассмотрение данных вопросов см. в гл. 4 и 5 кн.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2002. (Примеч. перев.)



стать усиление контроля над “окружающей средой”, т. е. над фирмой. Это предполагает рост демократического управления фирмой ее членами, т. е. расширение производственной демократии и участия работников в принятии управленческих решений. Групповое демократическое влияние на функционирование фирмы уменьшает потенциальные затруднения, с которыми сталкиваются индивиды в процессе взаимодействия со структурированной средой самой фирмы. Помимо расширения сферы группового контроля такого рода участие работников в делах фирмы, вероятно, способствует повышению уровня их образования и профессионального мастерства (о чем шла речь в предыдущем абзаце), что, в свою очередь, делает участие работников еще более эффективным. Имеются многочисленные свидетельства значительного роста производительности, мотивации и эффективности, обусловленного участием работников в управлении фирмой (Blumberg, 1968; Espinosa and Zimbalist, 1981; Hodgson, 1984; Jones and Svejnar, 1982; Stephen, 1982; Vroom and Deci, 1970).

Отметим, что этот специфический вариант решения проблемы разнообразия агентов служит эффективным опровержением допущения ортодоксальных экономистов об экзогенной природе вкусов и технологий. Между разными вкусами и предпочтениями возникает тесная взаимозависимость и взаимодействие, а участие работников в процессе принятия решений порождает изменения и в технологии, ибо последняя включает способ организации работы. Это обстоятельство обесценивает некоторые неоклассические аргументы против того или иного варианта коллективного участия работников в управлении фирмой. Например, как указано в работе FitzRoy and Kraft (1986), доводы против схем коллективного управления, основанные на так называемой проблеме безбилетника (т. е. агента, уклоняющегося от выполнения своих обязанностей и тем самым извлекающего выгоду из трудовых усилий других лиц), страдают существенным изъяном, ибо пренебрегают групповым взаимодействием. Атмосфера сотрудничества «мобилизует коллективное воздействие товарищей по работе на отлынивающих и поощряет “полноценную солидарность” на основе общих для всего коллектива стимулов» (Ibid., p. 115—116).

Для полного успеха производственной демократии, выраженной участием работников в управлении фирмой, необходимо также внести изменения в трудовой договор. Это неизбежно означает, что в трудовых отношениях не может быть

места угрозе безработицы и мелочному торгашеству на рынке труда. Угроза частичной безработицы не способствует развитию чувства общности и сплоченности в процессе трудовой деятельности. Право на постоянную работу, которое в Великобритании в ряде случаев соблюдается исключительно под давлением мощных тред-юнионов, следует считать не прискорбной неэластичностью, а благоприятной возможностью развития духа причастности и кровной связи индивида с организацией, примером чему служат в известной мере положение дел в Японии, а также (в разной степени) атмосфера, царящая в научных сообществах и объединениях лиц свободных профессий в наиболее передовых странах.

Напомним, что в изначальной формулировке речь шла о проблеме отношения фирмы к агенту. Однако очевидно, что к ней вполне можно подступиться и с противоположной стороны и при этом ответить на вопрос, поставленный в первоначальном виде. Если индивид в состоянии справиться с присущим фирме разнообразием, значит, между ним и фирмой установились относительно устойчивые связи. Таким образом, если подвести итоги, фирма может попытаться справиться с потенциальным разнообразием (в данном случае с разнообразием агентов) еще двумя способами.

3. Фирма может отреагировать путем поощрения образования, профессиональной подготовки и самосовершенствования рабочей силы, что придаст ей больше маневренности и позволит обрести больше передаваемых умений.

4. Фирма может расширить внутреннюю демократию и участие работников в управлении, что будет способствовать развитию унитарного стиля организации, при котором имеет место групповое влияние над всей структурой фирмы и осуществление контроля над ней.

Однако с последними двумя типами реакции сопряжены собственные проблемы. Процесс обучения в сочетании с динамикой коллектива, принимающего участие в управлении фирмой, может породить еще большее разнообразие агентов, чреватое опасностями. Образование и самосовершенствование в сочетании с производственной демократией может угрожать праву частной собственности на фирму и концентрации остаточного контроля. Как утверждает в работе Espinosa and Zimbalist (1981), схемы участия работников в управлении и гуманизации труда способствуют

“отождествлению труда с капиталом... лишь до тех пор, пока инициатива такой программы действий и ее руководство остаются в руках капиталистов. ...Многочисленные свидетельства показывают, что, как только у работников появляется вкус к контролю собственной работы, они стремятся добиться еще большего контроля. Если такое произойдет, капиталисты утратят контроль над программой действий, и под угрозой окажется их управление всем производственным процессом” (Ibid., p. 21).

Таким образом, решения проблемы разнообразия в условиях существующей схемы власти и собственности чреваты угрозой самой этой схеме. Применение подобных решений проблемы на практике может быть воспринято управленцами как угроза их положению и безопасности и будет пресечено. В результате часто имеет место возврат к старым авторитарным методам со всеми сопутствующими им затруднениями (Hodgson, 1982—1983; 1984, p. 136). Следовательно, применение “закона недостаточного разнообразия” тоже палка о двух концах: попытки свести эту проблему к минимуму приводят либо к серьезным угрозам существующей системе, либо к консервативному возврату к тем моделям властных полномочий, которые не только менее продуктивны, но и страдают хроническими трудностями адаптации к изменениям.

Одна из важнейших задач, стоящих перед экономистами, — разработка метода анализа, позволяющего дать объяснение и оценку таким фундаментальным трансформациям производственных отношений и распределения власти. Ортодоксальный маржинализм мало пригоден для такой проблемы. Пытаясь ограничиться рассмотрением предельных корректировок существующего положения дел, ортодоксия пренебрегает главным. Ответы на эти насущные вопросы обычно ищут не путем хорошо разработанного теоретического анализа, а апеллируя к сопутствующей идеологии<sup>10</sup>.

### **Создание условий для инноваций**

Дальнейшее рассмотрение вопроса о форме собственности на фирму показывает, что наиболее важные доводы в пользу рынков и права частной собственности выдвигает австрийская школа. В основе ее подхода лежит не сопоставление состояний статического равновесия, а изучение динамических состояний и процессов изменений. Иллюстрацией такого подхода могут

служить следующие рассуждения из написанной в “австрийском” духе работы Стивена Литтлчайлда:

“Государственное регулирование и национализация фильтруют творческое видение и процесс выбора проекта иначе, чем право частной собственности. Цели, которым придается первостепенное значение в первом варианте, отличны от тех, которыми руководствуются во втором; то же самое можно сказать о весе, приписываемом прогнозам на будущее, и о временном горизонте проекта. В частности, в условиях государственного регулирования и национализации при выдвижении и выборе проекта решающее значение имеет то, насколько очевидна его приемлемость и обоснована необходимость в нем. Проектам, опирающимся на творческое видение или на интуицию, трудно завоевать признание, несмотря на всю значимость этих факторов (с радикально-субъективистской точки зрения) для принятия долгосрочных решений” (Littlechild, 1986, p. 37).

Несмотря на то что в этом рассуждении есть зачатки истины, оно носит существенно односторонний характер и не рассматривает всех обстоятельств, имеющих отношение к данному вопросу. В полном соответствии с “австрийским” подходом вне поля зрения остаются условия, стоящие за поведением экономического агента и формирующие процесс принятия им решений. Индивид считается исходным данным; нам просто предлагается заняться вопросом восприимчивости системы к органически присущему агенту творческому видению. Сами условия, формирующие цели и творческое воображение предпринимателя, изучению не подлежат. Разумеется, нельзя считать, что творческое воображение и деятельность предпринимателя полностью определяются окружающей средой, они, безусловно, зависят и от элементов чутья и интуиции, для которых характерна непредсказуемость и существенная неопределенность. Но у них есть также материальные и социальные предпосылки, которые, вероятно, отчасти формируются культурой и институтами.

Таким образом, не случайно, что в истории всплески инновационной и интеллектуальной активности связаны с развитием специфических культур. Как еще можно объяснить, к примеру, Ренессанс, шотландское Просвещение, достижения еврейской нации в сфере коммерции и науки, технологическое брожение в Англии во время и после Промышленной революции?

Соответственно при любом сопоставлении различных форм предпринимательской деятельности необходимо учитывать, в какой мере институциональная основа создает благоприятные условия для творческого воображения и новаторства данного типа. Между схемой прав частной или общественной собственности, с одной стороны, и степенью благоприятности этих условий — с другой, нет очевидной связи. Таким образом, концентрация внимания австрийской школы на форме собственности в данном случае малопродуктивна. Гораздо важнее тип и уровень культуры общества, уровень технического и общего образования, а также материальная и институциональная поддержка предпринимательской деятельности.

Наряду с предпосылками инновации необходимо рассмотреть и условия ее становления и признания. На самом деле эти факторы могут быть взаимосвязаны. Если у нововведения мало шансов завоевать признание, оно окажется мертворожденным. В то же время, к примеру, предпринимательской деятельности в малой фирме может способствовать наличие такого крупномасштабного потенциального покупателя, как государственная корпорация или само государство (типичный пример такой ситуации — государственные закупки на оборонные нужды). В этом аспекте преимущества могут оказаться на стороне государственного предприятия как более устойчивого и щедрее финансируемого, даже если эти преимущества достигаются ценой снижения эффективного динамизма предприятия-покупателя.

Более того, наличие определенного элемента экономического планирования может вселить в предпринимателей уверенность, что независимо от того, будет принята их собственная продукция или нет, общий спрос на продукты данного типа, по всей видимости, гарантирован. И здесь находит поддержку тот кейнсианский аргумент, что имеет значение не только творческое воображение предпринимателей, но и предполагаемое существование эффективного спроса на продукты, которые они могут изготовить.

Кроме того, следует принять во внимание и взаимоотношения между финансовым и промышленным секторами экономики. Финансовая обстановка, в том числе такие факторы, как доступ к источникам финансирования и уровень процентных ставок, оказывает воздействие на любой бизнес. Можно доказать, что устойчивая финансовая среда, ориентированная на долгосрочный рост всей экономики, способствует созданию

благоприятных условий для предпринимательской деятельности и технологического совершенствования. И действительно, в качестве одной из причин наблюдаемого во всем западном мире замедления темпов роста объема продукции и производительности часто указывают нарастающую неустойчивость мировой финансовой системы (Grahl, 1986; Kindleberger, 1978; Minsky, 1982).

В каком-то смысле парадоксально, что для динамизма и процветания предпринимательской деятельности необходима некая стабильная рутинная основа. Тем не менее это так, и к такому выводу приводит обсуждавшаяся в предыдущих главах аргументация в работах Ричардсона (Richardson, 1959, 1960). Такое положение дел, когда действия каждой фирмы неустойчивы и непредсказуемы для других фирм, есть не что иное, как анархия, препятствующая инвестированию и инновациям. Чтобы у фирм были адекватные стимулы к принятию риска, экономическая система должна быть в какой-то степени негибкой и предсказуемой. Притом что такая крайность, как полностью рутинизированная и базирующаяся на традиции экономическая система, означала бы конец инновациям и тупик технического прогресса, противоположная крайность — анархия — на практике была бы ничем не лучше.

Важно понять, что требуемая степень устойчивости, которую могут обеспечить, например, некоторые институциональные неэластичности или заданный уровень эффективного спроса, чаще достигается на общесистемном уровне, нежели на уровне отдельной подсистемы. Общие информационные ориентиры такого рода могут быть адекватно осмыслены в масштабе всей системы, но конкретная информация ситуационного характера не может получить столь же широкого распространения.

Таким образом, в сложной системе устойчивость вполне может сочетаться с временным разнообразием. Более явственно она проявляется на общесистемных уровнях, тогда как в конкретных ситуациях локализованного типа имеют место постоянные изменения и разнообразие. Так, менеджеры фирмы могут располагать сведениями об общем положении дел в экономике или в регионе и на их основе принимать решения по поводу размещения и общего масштаба деятельности фирмы. Но при выборе типа продукции и стратегии ее сбыта возникает необходимость в гораздо более конкретной информации, получение которой потребует частных детализированных изысканий, и такая информация не становится общеизвестной.

Итак, ни всеобъемлющее централизованное планирование, ни неограниченная свобода предпринимательства не способствуют инновациям. Динамичная новаторская система требует структурированного сочетания разнообразия и неэластичности, статического равновесия и изменений, централизованного руководства и децентрализованной автономии. Но такой подход к экономической политике чужд и либеральной идеологии свободного рынка, и этатизму большинства традиционных “левых”.

### **Институциональное вмешательство в экономику**

Многоуровневая схема информационных сигналов в сложной экономике противоречит некоторым ультрасубъективистским доводам, выдвигаемым в защиту рыночной системы: последние трактуют информацию как нечто сугубо субъективное и разделенное между разными индивидами. Таким образом, в соответствии с подобным воззрением не может быть никакой альтернативы полностью децентрализованной рыночной системе — единственной системе, отражающей такое дробление знаний. Однако у разных видов информации разный уровень значимости и обобщенности. Так, индивиды заинтересованы в детализированной информации, которую центральные власти не в состоянии полностью агрегировать и обработать, но информацию иного рода можно централизованно собрать и обработать, придав ей содержательный смысл.

В частности, имеет место важный информационный эффект масштаба. Это наглядно видно при рассмотрении функции телефонного справочника, который придает единую форму частным фрагментам информации общего типа. Еще один пример — библиотека. Хотя никакой индивид не в состоянии разобраться даже в относительно малой доле имеющейся в ней информации, местоположение библиотеки хорошо известно, и с помощью каталога и справочной системы можно найти книги и журналы, содержащие нужные сведения.

В обществе знание встроено в сеть структурированных институтов. Более того, и сама информация дифференцирована по степени универсальности. Структурированный характер информации приводит к кажущемуся парадоксу. Децентрализованная рыночная система отражает рассредоточенность большей части информации в обществе, и в то же время для

эффективного функционирования рыночной системы необходимы централизованные институты сбора и распространения информации.

Важно отметить, что формирующийся в недрах общества экономический порядок общего типа обладает важными функциями, связанными с культурой и распространением информации. Уместные в данном контексте иллюстрации приводятся в статье Майкла Беста (Best, 1982). В качестве подходящего примера Бест рассказывает, как в США автомобильные, нефтяные компании и фирмы — изготовители шин систематически скупали и демонтировали железнодорожные и трамвайные магистрали с целью создания рынка частных автомобилей. Так формировалась социальная культура, ориентированная на данное средство передвижения. В обществе изменились и культурная атмосфера, и информационные сигналы. Индивид осознал, что иметь и использовать автомобиль желательно и разумно, а вся социально-экономическая система замкнулась на этом стереотипе экономики и стиля жизни.

Информация не ранжируется просто по степени универсальности или специфичности ее содержания. Экономические системы содержат также информацию, связанную с разными временными горизонтами. Это особенно наглядно видно на примере финансовых рынков, где большая часть спекулятивной деятельности ориентирована на краткосрочную перспективу, что чревато опасностями для экономической системы, в которой фондовая биржа считается главным регулятором. Несмотря на существование фьючерсных рынков, финансовая система не в состоянии обеспечить общий уровень стабильности, достаточный для принятия решений на долгосрочную перспективу по причине отсутствия необходимых общих ориентиров и сдерживающих факторов.

Исходя из таких соображений по поводу временного горизонта, Ричард Нельсон (Nelson, 1981a) утверждает, что полностью децентрализованная система частного предпринимательства не лучшая среда для НИОКР и долгосрочных инвестиционных проектов. На самом деле в большинстве передовых капиталистических стран, в том числе в США, источником многих важных технологических нововведений служат институты, в значительной мере пользующиеся финансовой поддержкой государства, например университеты. Наиболее очевидные примеры — космическая программа и оборона, но то же самое относится и ко многим другим проектам НИОКР.



Притом что значительная степень децентрализации — необходимое условие сохранения гибкости и чувствительности экономики, ориентированные на долгосрочную перспективу наукоемкие отрасли требуют устойчивости и поддержки со стороны некоей всеобъемлющей структуры. Необходимо как минимум наличие таких централизованных институтов, как та или иная форма индикативного планирования (Estrin and Holmes, 1983; Hare, 1985) в сочетании с интервенционистской промышленной политикой, направленной на координацию экономической деятельности и установление приоритетов (Best, 1986; Carter, 1981; Cowling, 1987; Gruchy, 1984; Hughes, 1986; Rapping, 1984). Все долгосрочные экономические проблемы имеют по существу структурно-институциональный характер: институты оказывают воздействие не только на пределы экономического роста, но и на преобладающие в обществе культуру и идеологию, а также на цели и устремления людей.

Какими критериями следует руководствоваться при установлении адекватного сочетания рынков и планирования, государственных и частных институтов? В работе Kornai (1971) утверждается что при высокой концентрации промышленности общее планирование служит благоприятной почвой для решений, предусматривающих крупные структурные изменения, существенную неделимость производства, возрастание отдачи и отдаленные временные горизонты, тогда как при отсутствии перечисленных факторов целесообразно полноценное функционирование рыночной системы. Аналогичная позиция имеет место и в книге Nove (1983), где критерий планируемости связан с такими факторами, как измеримость и однородность продукта.

Однако такой выбор не просто дело техники. Выбирая подходящую комбинацию планирования и рынков, следует также принимать во внимание вопрос о передаче и распределении рыночной власти, ибо чрезмерно централизованная экономика создает угрозу не только для экономической эффективности в узком смысле, но и для политического плюрализма, для местной демократии и автономии. Более того, необходимо принимать ряд решений, касающихся общественных и индивидуальных потребностей и соответствующего установления порядка приоритетности. Экономические цели не сводятся исключительно к прогрессу или росту. Сами эти понятия не столь просты и одномерны, как кажется. Даже если дать этим ласкающим слух

терминам удовлетворительные дефиниции, их нельзя считать единственно приемлемыми целями экономической политики.

Более того, если признать аргументацию Рональда Дора по поводу значимости для современной экономики фактора доверия и отношенческой контрактации (Dore, 1983), то проектируемым задачам радикальной экономической политики следует придавать моральную окраску. По словам Фреда Хирша, возрождение “нравственного идеала общественного долга” должно стать и целью и средствами экономики (Hirsch, 1977). Смещение рынка с престижной должности высшего арбитра в вопросах размещения и ценности благ не означает, что его место должна занять нравственная тупость централизованной бюрократии. Сдерживающими факторами для рынка должны служить законодательство и такой социальный порядок, при котором справедливость и атмосфера сотрудничества играют более значимую роль, нежели безликие силы спроса и предложения.

В частности, по утверждению Дора и других авторов, необходим радикальный пересмотр политики регулирования доходов. В современных условиях неприемлемы как рыночный подход с позиций “свободного коллективного договора”, так и ограничительно-карательная политика регулирования доходов, которая, как это в прошлом чаще всего происходило в Великобритании, сдерживает рост заработной платы низкодходных слоев общества, но не высокооплачиваемых работников. Определение уровня заработной платы следует осуществлять за пределами “свободного” рынка (отчасти чтобы соблюсти принцип справедливости), но при этом сама политика регулирования доходов должна носить четко выраженный эгалитарный характер: только тогда она будет признана честной и заслуживающей долговременной поддержки. Любая устойчивая политика регулирования доходов должна быть гибкой, а не карательной и жестко авторитарной, но при этом бескомпромиссной с нравственной точки зрения. В противном случае ее ожидает крах и в этическом и в практическом смысле.

В более общем виде следует подчеркнуть, что для того, чтобы институциональное вмешательство имело шанс успешно преодолеть кризис, претерпеваемый некоторыми инертными экономическими системами Запада, оно должно распространяться и вширь, и вглубь и привести к определенным фундаментальным изменениям в общественных отношениях и личных устремлениях. На сегодняшний день имеется ряд впечатляющих те-

оретических и эмпирических исследований, посвященных условиям, как способствующим росту современных экономических систем, так и приводящим эти системы в упадок. Примечательно, что при всех серьезных различиях идеологических позиций авторов они приходят к примерно одинаковым выводам. Все они солидарны в том, что необходимы значительные широкомасштабные изменения экономической политики, только в этом случае она будет эффективной.

Например, по мнению сэра Генри Фелпса Брауна, выраженного в его короткой, но обильно цитируемой работе Phelps Brown (1977), одна из главных проблем английской экономики заключается в том, что был упущен момент, когда надо было заново приступить к широким институциональным изменениям, чему способствовала бы революция или внешняя агрессия. Взлелеянные имперской системой торговли былые успехи применения старых методов не создавали для менеджеров и администраторов стимула обучаться новым способам управления. Мышление XX в. оказалось в плену у методов, процессов и продуктов XIX в.

Аналогичная, но более детализированная аргументация развития в книге Elbaum and Lazopnick (1986a), в которой относительный упадок британской экономики в XX в. приписывается

“неэластичности экономических и социальных институтов, сформировавшихся в XIX в., т. е. в период, когда Великобритания была ведущей экономической державой мира, а организация ее промышленности носила весьма атомизированный и сугубо конкурентный характер. ... Специфическое положение страны было обусловлено не столько консервативным характером ее культурных ценностей как таковых, сколько матрицей застывших институциональных структур, подкреплявших эти ценности и преграждавших путь как индивидуальным, так и коллективным усилиям, направленным на обновление экономики” (Ibid., p. 2).

Разумеется, функционирование американской экономики намного эффективнее британской. Но и здесь существует проблема замедления роста производительности и снижения доли участия в мировой торговле. И снова наиболее убедительными представляются институционалистские объяснения. В написанной в марксистском духе работе Bowles, Gordon and Weisskopf (1985), где в центре внимания институционально-политическая природа согласия между трудом и капиталом, утверждается, что одной из главных причин замедления экономического

роста является сопутствующее такому согласию отсутствие структурной и практической гибкости<sup>11</sup>.

В других работах, в том числе более общего характера, как, например, Kuznetz (1959, 1979) и Rosenberg (1982b), также подчеркивается одновременное влияние инноваций и институциональной гибкости на экономический рост. Более того, в книге Мансура Олсона “Возвышение и упадок народов” (Olson, 1982)\* доказывається, что в прошлом широкомасштабные радикальные изменения, особенно вызванные внутренней революцией или военным поражением, преодолевая инерцию косных институтов, способствовали экономическому росту, который эти институты сдерживали.

Во всех этих исследованиях, представляющих собой наиболее убедительные из многочисленных попыток дать объяснение росту или относительному упадку национальной экономики, предполагается, что глубоко укорененные проблемы, преследующие многие ведущие индустриальные страны, требуют радикальных решений. Односторонние меры, принимавшиеся в прошлом, здесь не помогут. Расширение рынков и конкуренции само по себе вряд ли приведет к успеху. Предлагаемые кейнсианцами контроль и регулирование спроса — необходимое, но далеко не достаточное условие. Навязывание централизованного планирования и государственного контроля само по себе, без коренных изменений другого рода также не даст существенных результатов. Какие-либо шансы на успех имеет только радикальное структурированное сочетание различных методов на разных уровнях экономики. Сложность и разнообразие экономического процесса требует множественности механизмов управления.

Наряду с существенной политической и экономической децентрализацией, предусматривающей широкое использование рыночных механизмов там, где это целесообразно, вероятно, должно иметь место столь же масштабное структурно-институциональное вмешательство в виде национального и наднационального планирования отчасти индикативного, отчасти регуляционного, а отчасти директивного характера. Задача экономистов — так использовать обширную литературу по планированию, промышленной организации, финансовым структурам и управлению производством, а также практический опыт в этих

---

\* См.: Олсон М. Возвышение и упадок народов. Новосибирск, 1998. (Примеч. перев.)

сферах, чтобы это соответствовало поставленным социально-экономическим целям.

Конкретное приложение институционалистской теории к практическим задачам требует подробного, кропотливого изучения институтов и их развития. На теоретическом уровне такой подход предусматривает междисциплинарную эрудицию, которая в наши дни не в моде: ни структура, ни цели научных кругов ее не поощряют. Здесь требуется разностороннее мышление и широкий умственный кругозор, что зачастую не вызывает сочувствия у замкнутых в своей скорлупе однобоких “кротообразных” специалистов.

Возможно, такие задачи невероятно трудны и порой лишены формального изящества и блеска. Но для тех, кто озабочен нескончаемыми проблемами массовой безработицы, нищеты, голода, разрушения окружающей среды и растрачиванием творческого потенциала человека, институциональная экономическая теория вполне может оказаться единственной реальной альтернативой.

## ПРИМЕЧАНИЯ

---

### Предисловие

<sup>1</sup> Примечательно, что на недавнюю работу Bowles, Gordon and Weisskopf (1985), где исследуется застой в американской экономике, оказали влияние как марксистская литература по процессу труда, так и более общие соображения институционального характера. Авторы предлагают правдоподобное объяснение снижению темпа производительности, подкрепляя его впечатляющими эконометрическими данными.

<sup>2</sup> *Wall Street Journal*, 26 December 1985. Я признателен Фрэнсису Грину за предоставление этой цитаты.

<sup>3</sup> В статье Asprougougos (1986) ставится под сомнение употребление термина “неоклассическая” как характеристики теории мейнстрима. Однако этот термин столь широко используется в наши дни, что изгнать его из литературы трудно, если вообще возможно, поэтому он сохраняется и в данной работе. Более того, он употребляется в весьма широком смысле, охватывая весь тот класс экономических теорий, о котором здесь идет речь, и тем самым снимается ряд затруднений, сопряженных с более узким применением данного термина. Тем не менее это определение недостаточно широко, чтобы поместить в неоклассическую “конюшню” австрийскую школу, которая занимает обособленное положение, так как отвергает теоретизирование в духе равновесных состояний и делает явный акцент на знаниях и экономическом процессе.

<sup>4</sup> Великолепное резюме этих дебатов см. в статье Harcourt (1972).

<sup>5</sup> Примером такой усложненной “марксистской” теории служит книга Roemer (1981). Аналогичным образом, некоторые работы, развивающие сраффианский линейный анализ, представляют собой не “прелюдию к критике экономической теории”, подобно книге самого Сраффа, а претендуют на роль более или менее адекватных основ альтернативной парадигмы. Следует, однако, признать, что в сраффианском анализе игнорируются проблемы рациональности, знаний и неопределенности, а также протекания процессов во времени. Как показано в работе Harcourt (1985), ограниченность этих подходов остро ощущала в последние годы жизни Джоан Робинсон. И хотя кое-кто из ее последователей приписывал ее замечания неадекватному восприятию, связанному с преклонным возрастом, нам они, напротив, представляют свидетельство постоянности Робинсон к глубокой самокритике и живого, конструктивного интеллекта, не покидавшего ее и в последние месяцы перед смертью в 1983 г.

## 1. Введение и общий план книги

<sup>1</sup> Не следует упускать из виду, что австрийская школа во многих аспектах превосходит неоклассическую; особенно существенно, что первая из этих школ делает упор на проблемах информации и отвергает ортодоксальную концепцию равновесия. См., в частности, Наук (1937, 1945)\*.

<sup>2</sup> Перечисленные ниже три темы возникли и развились под впечатлением введения Ричарда Ланглуа к весьма актуальному сборнику статей (Langlois, 1986b, p. 5—6).

<sup>3</sup> Отход от “чисто рыночной” философии, сопровождающийся усилением акцента на информационные и иные функции правил и конвенций в экономической жизни, явным образом проявляется даже в недавних сочинениях такого ревностного апологета рынка, как Фридрих Хайек (Наук, 1982).

<sup>4</sup> Автор признает влияние, оказанное на формирование данной точки зрения феминистским движением, которое отстаивает принцип несводимости речевых и иных коммуникаций в общественной жизни во всей их полноте к рассудку и расчетам.

<sup>5</sup> Например, Пьеро Мини отмечает, что “вряд ли можно ожидать предсказуемых и точных реакций от подлинно свободных индивидов и групп... В экономической теории говорят о свободе, а на самом деле экономические агенты ведут себя как рабы” (Mini, 1974, p. 42). Мини ссылается на знаменитое высказывание Джереми Бентама о том, что человек находится под управлением “двух верховных властителей — *страдания и удовольствия*” (Bentham, 1823, p. 1)\*\*. Факт отсутствия реального выбора в неоклассической теории и ее детерминистскую природу отмечают с разных позиций и Джеймс Бьюкенен (Buchanan, 1969), и Спиро Латис (Latsis, 1972), и Джордж Шэккл (Shackle, 1969).

<sup>6</sup> Обзор соответствующей литературы см. в статье Hirshleifer and Riley (1979).

<sup>7</sup> Отметим, например, приложение “закона необходимого разнообразия” У.Р. Эшби (Ashby, 1952, 1956)\*\*\* к изучению социально-экономических систем в гл. 7 и 11 настоящей книги и в другой моей работе (Hodgson, 1984, chs. 6, 7).

<sup>8</sup> Примерами восприятия экономистами системного подхода служат помимо названных работы Dopfer (1976), Kay (1979, 1982), Kornai (1971), Nove (1979, p. 148—152), Thoben (1982), Troub (1983), Weisskopf (1979). Более ранние обсуждения системного подхода в связи с экономической наукой см. в работах Lowe (1951) и Sebba (1953).

<sup>9</sup> См. Bowles (1985a), Gintis (1972, 1974), Parrinello (1984), Steedman (1980), McNally (1980).

<sup>10</sup> См., напр., Boulding (1985a), Meadows et al. (1974)\*\*\*\*, Ekins (1986), Schefold (1985).

---

\* См.: Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Бентам И. Избр. соч. Т. I. СПб., 1867. С. I. (Примеч. перев.)

\*\*\* См.: Эшби У.Р. Конструкция мозга. М., 1964. С. 339. (Примеч. перев.)

\*\*\*\* См.: Пределы роста. Доклад по проекту Римского клуба “Сложное положение человечества”. М., 1991. (Примеч. перев.)

## 2. Методология и допущения

<sup>1</sup> См., в частности, Nagel (1963), Coddington (1979), Caldwell (1980b; 1982, p. 175—186), Musgrave (1981), McCloskey (1983). Другие критики названы в работах Rotwein (1973), Boland (1979a) и Caldwell (1982, 1984b).

<sup>2</sup> Алан Коддингтон описывает этот аспект методологии Милтона Фридмана термином “прагматизм” (а не “инструментализм”). Прагматизм определяется как воззрение, в соответствии с которым “единственный способ оценивания адекватности допущения — это применить теорию, в которой появляется это допущение, и посмотреть, насколько хорошо она работает” (Coddington, 1979, p. 2). Мне представляется, что такое определение близко инструментализму. Статья Коддингтона, оставшаяся почти незамеченной, на месяц опередила ныне столь знаменитое выступление Лоренса Боланда “в защиту” Фридмана.

<sup>3</sup> Хотя явные утверждения в духе “идеологического инструментализма” не так уж многочисленны, можно показать, что это направление не чуждо современному академическому сообществу представителей социальных наук, о чем свидетельствуют работы авторов, относящихся и к левой, и к правой, и к центристской части политического спектра. Примером тому служит отрицание по идеологическим мотивам исследований Ганса Эйсенка в области интеллекта или социобиологических теорий О. Уилсона многими “левыми” учеными и, наоборот, идеологическая поддержка таких теорий со стороны тех, кто стоит на крайне правых позициях. (Высмеивание обеих этих позиций см. в кн. Hirst and Wooley [1982], а тщательно аргументированную критику работ Эйсенка и Уилсона — в работе Rose et al. [1984]).

Безусловно, явных примеров использования идеологических критериев при решении вопроса о принятии или неприятии теорий гораздо больше в тоталитарных странах. (О положении дел в Советском Союзе в связи с этим см. в кн. Роровски [1980]\*). Когда же речь идет о более либеральных режимах, следует задаться вопросом, не выступает ли “идеологический инструментализм” в качестве *скрытого* критерия выбора или отрицания теорий чаще, чем это может показаться на первый взгляд. В последующих разделах данной книги будут приведены свидетельства в пользу того, что дело обстоит именно так.

<sup>4</sup> Как и многие позитивисты и эмпирики, Милтон Фридман, очевидно, осознает, что осмысление данных, свободное от всяких теорий, невозможно; он пишет: «Теория есть способ восприятия “фактов”, и мы не можем воспринять факты без теории» (Friedman, 1953, p. 34)\*\*. Однако он не первый и не последний эмпирик, который не видит антиэмпиристских следствий из этого тезиса. В связи с этим обратите особое внимание на обсуждение идей Карла Поппера ниже.

<sup>5</sup> Предлагаем выборку современных работ, содержащих критику эмпиризма и позитивизма: Althusser and Balibar (1970), Feibelman (1972), Grandy (1973), Hanson (1958), Hunders (1977c), Hollis and Nell (1975), Willer and Willer (1973).

\* См.: Поповский М. Управляемая наука. Лондон, 1978. (Примеч. перев.)

\*\* См.: THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 44. (Примеч. перев.)



<sup>6</sup> Следует особо отметить такие работы, как Feysabend (1975), Kuhn (1962), Lakatos (1970), Popper (1959, 1965), Polanyi (1957, 1967) и Toulmin (1973)\*.

<sup>7</sup> Примеры такой позиции см. в работах Роя Бхаскара (Bhaskar, 1975) и Алана Чалмерса (Chalmers, 1982). Чалмерс характеризует свою позицию как “нетипичный реализм”.

<sup>8</sup> В некоторых из моих более ранних работ делается попытка защитить методологию, основанную на реалистичности; изъясню такую защиту было явное или неявное предположение об очевидной большей близости одних теорий к реальному миру по сравнению с другими. Такие пассажи в моих работах подверглись критике со стороны Джона Кинга (King, 1982, p. 175—176), показавшего, что не существует такого критерия большей “близости” одной теории к реальности, чем другой, который не требовал бы обоснования. И хотя я не могу сказать, что согласен со всей аргументацией статьи Кинга, эту критику я принимаю безоговорочно.

<sup>9</sup> Независимо от того, является методология Фридмана попперианской или нет, почти никто из экономистов не применяет критерии Поппера к тестированию теорий. В работе Canterbury and Burkhardt (1983) предпринят обзор не менее 542 эмпирических статей, опубликованных в 1973—1978 гг. в четырех авторитетных журналах: *American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Quarterly Journal of Economics*, *Economic Journal*. Оказалось, что попытки опровергнуть тестируемые гипотезы предпринимались лишь в трех из этих статей.

Однако не следует по примеру некоторых посткейнсианцев и других авторов делать вывод, что, если бы методология Поппера была применена на практике, она дала бы хорошие результаты. Мы покажем, что эта методология страдает внутренними противоречиями и практически нефункциональна.

<sup>10</sup> Однако при внимательном рассмотрении выясняется, что ход событий был совсем иной. Принято считать, что Альберт Эйнштейн предложил в 1905 г. теорию относительности с целью дать объяснение загадочным результатам проведенного в 1887 г. эксперимента Майкельсона—Морли. Однако, как показали Майкл Полани (Polanyi, 1957, p. 9—15)\*\* и Джеральд Холтон (Holton, 1969, p. 133—197), этот эксперимент не подтверждал того тезиса, иллюстрацией которого, как предполагалось, должен был служить. Ни этот, ни какой-либо иной управляемый эксперимент не играли сколько-нибудь существенной роли ни в развитии теории Эйнштейна, ни в первоначальном признании ее научной общественностью. На самом деле ни самый первый эксперимент, ни его многочисленные воспроизведения Д. Миллером в 1902—1926 гг. фактически не дали тех результатов, которых требовала от них теория относительности. Но эти свидетельства просто игнорировались научным сообществом, которое уже было обращено в новую веру, основанную на идее

---

\* См.: *Фейерабенд П. Против методологического принуждения: Опыт анархистской теории познания* // *Фейерабенд П. Избр. труды по методологии науки*. М., 1986. С. 125—466; *Кун Т. Структура научных революций*. М., 1977; *Лакатос И. Фальсификация и методология научных исследовательских программ*. М., 1995; *Поппер К. Логика научного исследования* // *Поппер К. Логика и рост научного знания: Избр. работы*. М., 1983. С. 33—235; *Он же. Предположения и опровержения. Рост научного знания* // Там же. С. 240—379; *Полани М. Личностное знание*. М., 1985; *Тулмин С. Человеческое понимание*. М., 1984. (Примеч. перев.)

\*\* См.: *Полани М. Личностное знание*. М., 1985. С. 29—37. (Примеч. перев.)

относительности. Впоследствии представление о том, что работа Майкельсона—Морли была “ключевым экспериментом”, говорившим в пользу этой теории, превратилось в один из мифов современной науки.

Соответственно притом что налицо примеры, когда эмпирические свидетельства играют важную роль в развитии науки, это никогда или почти никогда не происходит по схеме Поппера, а во многих случаях (как в физике, так и в экономической науке) нежелательным свидетельством просто пренебрегают.

<sup>11</sup> Хотя, основываясь на идеях Поппера, можно строить защиту неоклассической теории, следует заметить, что его методология не всегда служит такой цели (Boland, 1982). Действительно, многие неоклассические тезисы типа гипотезы максимизации оказываются уязвимыми для критики со строго попперианских позиций именно по причине своей принципиальной непроверяемости (Boland, 1982). Более того, среди тех, кто открыто признает методологию Поппера, такие влиятельные экономисты, не являющиеся неоклассиками, как Джоан Робинсон (Robinson, 1964, p. 8) и Фридрих Хайек (Hayek, 1967).

<sup>12</sup> Эволюция взглядов Поппера от “наивного” к “утонченному” принципу потенциальной опровержимости обсуждается в знаменитой работе Имре Лакатоша (Lakatos, 1970)\*.

<sup>13</sup> См. великолепное обсуждение тезиса Дюзма—Куайна в работе Cross (1982b) и попытку того же автора применить разработанные Имре Лакатошем методы оценивания к различным теоретическим обоснованиям экономической политики Великобритании (Cross, 1982a). Отправным пунктом для Лакатоша был отказ от идеи изолированных гипотез и единственного решающего эксперимента. При проверке гипотез они всегда трактуются как структурированные целостности и часть “научно-исследовательской программы”, эволюционирующей во времени. В центре такой системы находится подгруппа гипотез, именуемая “твердое ядро”. Эти гипотезы защищены от эмпирических испытаний “негативной эвристикой”, т. е. набором правил, гарантирующим нерушимость допущений, составляющих “твердое ядро”. По существу, в своей трактовке одиночных гипотез Лакатош буквально меняет акцент Поппера на опровержениях на противоположный. Эмпирические свидетельства приводятся применительно к гипотезам из защитного пояса; чаще всего эти гипотезы подтверждаются проверкой, а не тем, что их не удастся опровергнуть, как того требует методология Поппера.

В отличие от методологии Поппера качество исследовательской программы оценивается на основе наблюдений за ее эволюцией во времени и ряда частных теорий, которые эта программа в состоянии породить. Исследовательская программа объявляется “прогрессивной”, если постоянно расширяет спектр предсказаний, подлежащих эмпирическому подтверждению, причем эти прогнозы действительно подтверждаются фактами. Напротив, исследовательская программа признается “теоретически регрессивной”, если поправки, которые она вносит в гипотезы из защитного пояса, снижают ее эмпирическое содержание (в смысле выдвигаемых предсказаний), и “эмпирически регрессивной”, если ее предсказания не подтверждаются эмпирически. Вместо представления о том, что для опровержения теории достаточно одно эмпирическое наблюдение, выдвигается иной тезис: рассматривает-

---

\* См.: Лакатос И. Фальсификация и методология научных исследовательских программ. М., 1995. (Примеч. перев.)

ся ряд теорий, и теория из этого ряда «признается “фальсифицированной”, если она замещается теорией с более высоко подкрепленным содержанием» (Lakatos, 1970, p. 118\*).

С методологией Лакатоша сопряжен ряд проблем, но тем не менее во многих аспектах она шаг вперед по сравнению с работами Поппера. В частности, методологическая схема Лакатоша, похоже, имеет более плюралистический характер и более терпима к конкурирующим исследовательским программам, нежели строгое применение попперовских критериев опровержимости теорий. Если руководствоваться критериями Поппера, то возникает своеобразная ситуация, не входившая в намерения самого Поппера: тезисы, которые не удалось опровергнуть, пользуются чрезмерным доверием (см., напр., Boland [1987] и гл. 4 данной книги), а перспективные исследовательские программы могут быть легкомысленно отвергнуты по той причине, что кое-какие из порождаемых ими предсказаний на первый взгляд кажутся ложными.

<sup>14</sup> Критику Поппера со схожих позиций см. в статье Williams (1975).

<sup>15</sup> Мак-Клоски пишет, что один из вариантов тезиса Кельвина начертан на фасаде здания Исследований в области социальных наук Чикагского университета. Говорят, что Фрэнк Найт как-то раз заметил по поводу этой надписи: “Да, но когда ты *можешь* выразить свои знания в числах, они тоже скудны и неудовлетворительны”.

<sup>16</sup> Немного странно, что после такой мощной и остроумной критики официальной методологии экономической науки Мак-Клоски приходит к довольно консервативным выводам. Похоже, его рекомендации сводятся к тому, что хотя официальной науке нанесен смертельный удар, для оценки качества теорий не существует никакой альтернативной основы. Следовательно, полагает Мак-Клоски, теоретики-неоклассики могут просто продолжать работать в прежнем режиме.

Как показано в статье Caldwell and Coats (1984), это весьма неудовлетворительный довод. В частности, при такой аргументации игнорируются последние непозитивистские и неуниверсалистские достижения философии науки. Тот факт, что наука не может развиваться так, как хотелось бы приверженцам универсальной методологии, служит очень хорошим объяснением причин, по которым она на самом деле часто изменяется и эволюционирует. Отсутствие однозначных руководящих предписаний методологического характера не может служить оправданием ухода в консерватизм; часто оно является сигналом благоприятных возможностей для внесения изменений в теорию.

Более того, довольно наивно предполагать, что по прошествии ряда десятилетий, в течение которых официальная методология служила защитой неоклассической теории, последняя останется в целостности и сохранности, когда этой методологии придет конец. По утверждению Ларри Лодана, методологические соображения зачастую играют решающую роль в концептуальной оценке теории как ее приверженцами, так и оппонентами. “Именно по этой причине осознание методологической слабости порождает для любой теории, где оно проявляется, серьезные, зачастую весьма острые концептуальные проблемы” (Laudan, 1977, p. 59).

<sup>17</sup> Параллель между квантовой механикой и принципом неопределенности Гейзенберга, с одной стороны, и экономической теорией — с другой,

\* См.: Лакатос И. Указ. соч. С. 55–56. (Примеч. перев.)

рассматривается в нескольких работах: Boulding (1970), Thoben (1982), Weiskopf (1979). Общее обсуждение влияния современной физики см. в книге Сарк (1961). О современном состоянии физики и ее возможном дальнейшем развитии очень интересно и популярно пишет Фритьюф Капра (Capra, 1975, 1982).

<sup>18</sup> Или же у нас может возникнуть искушение взять на вооружение идеи Пола Фейерабенда. В своей книге “Против методологического принуждения” он приходит к выводу, что “единственным принципом, не препятствующим прогрессу, является принцип *допустимо все*” (Feuerabend, 1975, p. 23)\*.

Беда в том, что любая методология, противодействующая методу как таковому, содержит внутреннее противоречие. Кроме того, если в погоне за прогрессом “допустимо все”, то хотелось бы задать вопрос: а что такое вообще прогресс? На такого рода вопрос Фейерабэнд отвечает уклончиво. Он пишет: «частое использование таких слов, как “прогресс”, “успех”, “улучшение” и т. п., не означает, что я претендую на обладание специальным знанием о том, “что в науке хорошо, а что — плохо”, и хочу внушить это знание читателю. *Эти термины каждый может понимать по-своему* и в соответствии с той традицией, которой он придерживается» (p. 27)\*\*.

Это равносильно следующему высказыванию: то, что является прогрессом для одного человека, — регресс для другого, и наоборот. В книге Фейерабенда содержится допущение о желательности той или иной формы “прогресса”. Но если применить этот принцип, то по какому критерию можно установить, что прогресс действительно имел место?

Примечательно, что главной иллюстрацией тезиса об “анархистском” методологическом подходе как факторе, способствующем “прогрессу” науки, служат для Фейерабенда труды Галилея. Доводы Фейерабенда важны, поскольку он показывает, что Галилей порой был “иррационален”, часто подменял убедительную аргументацию грубой риторикой, и, несомненно, его трактаты не вписываются ни в какую средневековую или современную методологию. В частности, Галилей не опроверг Птолемея и не утвердил теорию Коперника, как то полагают многие попперианцы. Этот пример — веский довод против Поппера и, пожалуй, даже против Лакатоша. Но говорит ли он в пользу самого Фейерабенда? Ведь его можно приводить в поддержку заповеди “допустимо все” лишь в том случае, если в соответствии с некоторым критерием доказано, что для науки труды Галилея знаменовали явный и неоспоримый прогресс. Таким образом, для того чтобы методология, основанная на принципе “допустимо все”, стала действенной, Фейерабэнд вынужден утвердить однозначный и, быть может, догматичный набор критериев “прогресса” в науке.

Однако вполне можно утверждать, что в трудах Галилея сочетались качества, способствующие развитию науки в одних аспектах и фактически ее регрессу — в других. В частности, как показал в своем великолепном исследовании Артур Кестлер (Koestler, 1959), влияние Галилея по крайней мере в двух отношениях можно считать негативным. Во-первых, он отдавал высший приоритет формальным математическим методам изложения, влияние которых на всю последующую науку при всей их реальной плодотворности нельзя считать однозначно положительным. Во-вторых, именно научная культура XVII в. навязала мышлению непроницаемые перегородки между наукой и мистицизмом, разумом и интуицией, наукой и моралью. И хотя было бы

\* См.: Фейерабэнд П. Избр. труды по методологии науки. С. 153. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Там же. С. 158. (Примеч. перев.)

чересчур опрометчиво отрицать, что работы Галилея в области динамики были знаменем прогресса человечества, по крайней мере о двух важных аспектах его идей можно сказать, что их роль была отчасти отрицательной.

Особенно бросается в глаза асимметрия при распределении того бремени аргументации, которое возлагает на себя Фейерабенд. Он преследует одностороннюю цель — показать, что “допустимо все”, — единственный принцип, не препятствующий прогрессу. Таким образом, в центре его внимания только “позитивный”, но не “негативный” аспект этой заповеди: в его балансе нет дебетовой стороны. На самом деле, читая описание гипотетического “прогресса” науки у самого Фейерабенда, можно прийти к заключению, что как раз принцип “допустимо все” зачастую тормозит некоторые формы “прогресса”.

Главное затруднение, сопряженное с позицией “допустимо все”, прекрасно иллюстрирует признание Фейерабенда, что в некоторых случаях “прогрессу” может содействовать политический диктат. Фейерабенд утверждает, что в определенных ситуациях “политическое вмешательство” необходимо для того, чтобы обеспечить “гармоничное развитие” (р. 216)\* или здоровую “пролиферацию” соперничающих друг с другом теорий (р. 51)\*\*. Но может ли политическое вмешательство не быть директивным? Оно непременно означает переориентацию некоторых ученых с одного поля деятельности на другое путем административного давления, отказа в денежных фондах и т. п.

Столь загадочное противоречие у приверженцев крайнего либерализма хорошо знакомо философам, занимающимся политическими проблемами. Позволяют ли анархизм или крайний либерализм, провозглашающие высшей целью полную свободу действий, одним людям совершать поступки, следствием которых будет уменьшение свободы других? Более того, парадокс крайнего либерализма рыночной ориентации, объявляющего главной целью “сдерживание” государства, заключается в том, что достигнуть этой цели можно, только наделяя государство еще большими полномочиями. Иначе невозможно упразднить ограничения, наложенные на рынок, традиционные договоренности, профессиональные союзы и другие препятствия к так называемой свободной конкуренции. “Методологический анархизм” Фейерабенда сталкивается с теми же философскими проблемами, что и анархизм и крайний рыночный либерализм в сфере политики.

Следует отметить сходные черты этих рассуждений, направленных против методологической *laissez-faire* [неограниченной свободы], с аргументами против теоретической и практической возможности “чисто” рыночной системы в последующих частях книги. См. особенно гл. 8.

### 3. Что стоит за методологическим индивидуализмом?

<sup>1</sup> См. Machlup (1978, р. 454, 472), Blaug (1980, р. 49).

<sup>2</sup> Итоги этих исследований см. в работах Brodbeck (1968, ch. 4), Jarvie (1972, р. 173—178), Krimerman (1969), O'Neill (1973).

<sup>3</sup> Тот факт, что, несмотря на свою концепцию целеустремленного индивидуа, Маркс не был приверженцем методологического индивидуализма, подтверждается рядом его высказываний (см. Marx, 1973, р. 84—85, 156—157,

\* См.: Фейерабенд П. Избр. труды по методологии науки. С. 365. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 183. (Примеч. перев.)

161—165, 196—197, 264—265)\*. Однако в работах Elster (1982) и Roemer (1982) утверждается, что методологический индивидуализм можно использовать в качестве основы для теоретико-игрового анализа марксистской концепции классовой борьбы. Такой подход весьма далек от идей австрийской школы, и неясно, используется ли в указанных работах данный термин в том смысле, какой придает ему последняя. Судя по всему, нет; см., напр., критику теории игр преимущественно с “австрийских” позиций в гл. 36 книги Shackle (1972).

Более развернутая попытка доказать приверженность Маркса методологическому индивидуализму содержится в эксцентричной книге Д.Ф.Б. Таккера (Tucker, 1980, p. 14). По его мнению, методологический индивидуализм означает:

1) идею, что “человеческая натура и разум во многом остаются неизменными на протяжении всей истории и, следовательно, мы можем осмыслить разные исторические периоды, представляя себе, какой тип поведения можно ожидать от индивидов”; таким образом, цель — создать “универсальную науку об обществе”;

2) идею, что “изучение человеческого поведения можно поставить на научную основу”, несмотря на “тот факт, что люди как социальные и экономические агенты отдают себе сознательный отчет о своих действиях”;

3) скептическое отношение “ко всем объяснениям, приписывающим целостным социальным структурам цели, отличные от интересов лиц, функционирующих в рамках этих структур”.

В ответ на аргументацию Таккера следует отметить два момента. Во-первых, такое определение методологического индивидуализма недостаточно точное и не согласуется с преобладающей в литературе точкой зрения. Отличается оно и от определения, принятого в данной книге, и уже по этой причине нам нет надобности анализировать тезисы Таккера. Кроме того, можно отметить, что мы не оспариваем второй и третий тезисы Таккера. Действительно, не так уж много найдется социологов, которые не согласились бы с пунктом 2.

Во-вторых, весьма сомнительно, чтобы Маркс согласился с первым или третьим из приведенных выше тезисов Таккера. Например, если говорить о первом тезисе, то Маркс резко критиковал классическую экономическую теорию за универсальность ее заповедей, а что касается третьего тезиса, Маркс часто приписывал целеустремленность таким целостным социальным структурам, как буржуазия или пролетариат. Примечательно, что свою экзотическую интерпретацию Маркса Таккер подкрепляет весьма скудным набором цитат из его работ.

Четкости и вдумчивости не хватает и тем авторам, которые с излишним энтузиазмом пытаются выискать следы методологического индивидуализма в работах Горстейна Веблена (Seckler, 1975; Rutherford, 1984b).

<sup>4</sup> Обсуждение темы контрактного права выдающимся теоретиком права см. в книге Gilmore (1974). Следует добавить, что по мере развития современной системы бизнеса закон стал рассматривать целые компании, состоящие из многих индивидов как единых субъектов, наделенных правами и обязанностями, точно так же как современное международное право трактует государства. Однако и в таком контексте правовая практика вменяет намерение индивидам. Коррупция в крупной компании инкриминируется конкретным лицам, а не самой компании или всем ее акционерам. И в Нюрнберге после

\* См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. I. М., 1968. С. 18, 99—100, 105—108, 140—141, 213—214. (Примеч. перев.)

Второй мировой войны (если говорить конкретно, а не в каком-то фигуральном смысле) судили лиц, виновных в массовых убийствах, но не весь немецкий народ.

<sup>5</sup> Неприемлемое представление о целеустремленном коллективе часто ассоциируется с функционалистской точкой зрения, которая проявляется у многих авторов, в том числе у Гегеля, Маркса и таких современных социологов, как Талкотт Парсонс. Функционализм как таковой подвергается критике во многих работах (напр., Elster, 1979, 1982; Giddens, 1982a, 1984; Gough, 1975, 1979). Однако было бы заблуждением утверждать, что отрицание функционализма непременно ведет к методологическому индивидуализму или что апологеты последнего не могут делать ошибки функционалистского толка. По этим причинам мы можем опустить рассмотрение вопроса о функционализме.

<sup>6</sup> Этот факт можно проиллюстрировать многими работами. См., напр., Angyal (1941), Asch (1952), Eiser (1980), Milgham (1974).

<sup>7</sup> Рассмотрение этих вопросов с разных позиций см. в таких работах экономистов, как Boland (1979b) и Steedman (1980).

<sup>8</sup> Примечательно, что вопрос о детерминированности является предметом дебатов в “австрийском лагере”. Например, некоторые “неоавстрийцы” уменьшают степень неопределенности, когда вводят в свою теорию элементы математического моделирования.

<sup>9</sup> В связи с методологическим индивидуализмом мы можем вкратце рассмотреть неоклассическую модель общего равновесия Кеннета Эрроу и Жерара Дебре, в которой, по Джеймсу Миду, вся коммерческая деятельность сводится к “единообразному гигантскому акту купли-продажи, при котором все возможные товары и услуги раз и навсегда покупаются и продаются, причем деньги выплачиваются немедленно” (Meade, 1971, p. 166).

Такие модели “большого взрыва” применительно к экономическому поведению, когда все определяющие факторы будущих действий сосредоточены в одном, самом первом моменте, не могут облегчить жизнь строгому приверженцу методологического индивидуализма. Если принять, что в модели все, включая индивидуальный выбор, предопределено с самого начала и все зависит от всего, то допущение о каком-либо главенстве личностного фактора становится произвольным. Соответствующие уравнения можно транспонировать, и тогда картина будет выглядеть так, как будто роль движущей силы в модели играют другие факторы, а удел индивидов всего лишь пассивная реакция. В контексте данной теории произвольны оба альтернативных варианта.

<sup>10</sup> Интересно наблюдать, как проблема “курицы и яйца” возникает в связи с полемикой по поводу трудовой теории ценности. Экономисты-марксисты нередко утверждают, что “все товары производятся трудом”, и заявляют, что это можно доказать, выявив вклад прошлого и текущего труда, использованного в их производстве. Однако, подобно тому как трудовые ресурсы участвуют в производстве благ, некоторые блага (например, пища, жилье и т. д.) участвуют в производстве трудовых ресурсов. Снова возникает проблема теоретического произвола. Если нельзя найти веских оснований для особого выделения труда (а многие марксисты претендуют на знание таких оснований), то столь же правомерно объявить единственной основой ценности, например, воду, сталь или землю. Более подробное обсуждение данного вопроса см. в работе Hodgson (1982c).

<sup>11</sup> Примерами такого широкого подхода могут служить две работы последних лет, посвященные теории “структурирования” и “социального взаимодействия”: в области социологии — Giddens (1984) и в области экономической науки — Lawson (1985). В вопросе о связи между индивидуальной инициативой и социальной структурой в поведении людей оба автора занимают взвешенную и глубоко осмысленную позицию.

<sup>12</sup> Аналогичным проблемам посвящен ряд посткейнсианских работ. Наиболее яркий пример — Dow (1985).

<sup>13</sup> Безусловно, нельзя исключать гипотезу, что широкая популярность методологического индивидуализма в среде экономистов в 70-е годы каким-то образом связана с ростом политического индивидуализма “новых правых”. Предпочтения экономистов не защищены от давления подобного рода событий в политической и культурной жизни общества.

#### 4. Гипотеза максимизации

<sup>1</sup> См., напр., Benn and Mortimore (1976), Harrison (1979), Hindess (1984), Hollis (1977), Hollis and Lukes (1982), Wilson (1970).

<sup>2</sup> Мы не останавливаемся на продолжительной дискуссии по поводу того, может “рациональный экономический человек” быть альтруистом или нет, поскольку, как утверждают экономисты-неоклассики Альфред Маршалл, Лайонел Роббинс и Филипп Уикстид (Marshall, 1949\*; Robbins, 1937; Wicksteed, 1910), в принципе нет причин, по которым экономическая наука должна исходить из допущения об абсолютной эгоистичности людей. Суть нашего обвинения не в том, что в рамках неоклассической теории “рациональный экономический человек” *не может* быть альтруистом, а в том, что чаще всего предполагается отсутствие у него этого качества (см. Collard, 1978; Margolis, 1982; Sen, 1976-7). Хотя дальнейшее обсуждение этого вопроса само по себе важно, оно увело бы нас в сторону. Ведь наша задача — осмыслить общее для всей неоклассической теории ключевое допущение о рациональности.

<sup>3</sup> См., напр., эмпирические исследования и теоретические рассуждения в работах Arrow (1982)\*\*, Koo (1963), Koo and Hasenkamp (1972), May (1954), Sensat and Constantine (1975), Slovik and Lichtenstein (1983), Tversky and Kahneman (1981).

<sup>4</sup> См. Bharadwaj (1968), Majumdar (1958), von Mises (1949, p. 103)\*\*\*, Robinson (1964, p. 51), Wong (1978). Как убедительно показано в статье Sen (1973), данная проблема служит иллюстрацией тому, что для объяснения поведения требуется нечто большее, нежели само поведение. Наблюдение за поведением во времени не подкрепляет веру в аксиомы выявленных предпочтений — здесь необходима еще и убежденность в том, что логически последовательное поведение вытекает из фактических предпочтений потребителя. Последние, разумеется, не являются объектом какого-либо эмпирического тестирования.

\* См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. (Примеч. перев.).

\*\* См.: Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке // THESIS. 1994. Вып. 5. (Примеч. перев.)

\*\*\* См.: Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. М., 2000. С. 99. (Примеч. перев.)



<sup>5</sup> См. Green (1971, p. 24), Shone (1975, p. 25), Walsh (1970, p. 84—86).

<sup>6</sup> В работе Singh (1975) приводятся эмпирические свидетельства в пользу той точки зрения, что поглощения (*takeovers*) представляют собой вариант очень слабого процесса естественного отбора.

<sup>7</sup> В книге Эрла (Earl, 1983) предлагается синтез аргументации Шэкла и Саймона. Используя идеи не менее важной книги Loasby (1976) и модели без максимизации типа лексикографической теории выбора (Georgescu-Roegen, 1954; Fishburn, 1974; Tversky, 1969), Эрл пытается построить альтернативную теоретическую схему, в которой гипотеза максимизации отвергается явным образом.

<sup>8</sup> См. Chase and Simon (1973), de Groot (1978), Newell and Simon (1972), Simon (1976).

<sup>9</sup> См., напр., исследование когнитивных процессов в сфере политики в работе Axelrod (1976); в книге Wolhstetter (1962) в том же ракурсе анализируется история нападения на Перл-Харбор.

<sup>10</sup> См., напр., Dudycha and Naylor (1966), Edwards (1968), Feldman (1963), Gettys, Kelly and Peterson (1973), de Groot (1978), Hogarth (1975), Howell and Burnett (1978), Kahneman and Tversky (1973, 1979, 1984), Lichtenstein and Slovic (1971, 1973), Newell and Simon (1972), Nisbett and Ross (1980), Slovic, Fischhoff and Lichtenstein (1977), Slovic and Lichtenstein (1971), Schoemaker (1980, 1982\*), Tversky and Kahneman (1973, 1974, 1981). Более подробную библиографию см. в статье Slovic and Lichtenstein (1983).

<sup>11</sup> Подлинный смысл замечаний Эрроу не в том, что, по его убеждению, неоклассическая теория неуязвима, поскольку никогда *не претендовала* на реалистичность. Напротив, тот факт, что приведенный пример явным образом опровергает эволюционную аргументацию, означает, что Эрроу считает проблематичной саму эту теорию.

<sup>12</sup> В ответ на призыв Колдуэлла предложить менее узкое определение “критики”, Боланд заявил, что находит здесь логическое противоречие (Boland, 1983, p. 829). “Разумный” тезис, что “нельзя доказать ни того, что теории абсолютно истинны, ни того, что они абсолютно ложны”, вызывает у Боланда следующее резкое возражение: “Заявление, что теории не являются истинными или ложными, само является тезисом, причем тезисом, претендующим на истинность!” Но высказывание о невозможности *доказательства* абсолютной истинности или абсолютной ложности большинства теорий не противоречит тезису о том, что теории на самом деле *бывают* истинными или ложными.

<sup>13</sup> Философской основой разграничения между целями и средствами служит, безусловно, утилитаризм. Коль скоро все прямые ценностные суждения относятся к целям, предполагается, что средства можно оценивать по канонам позитивной, т. е. независимой от системы ценностей, социологии. Ценности придают средствам лишь косвенным путем, через ценности, связанные с теми целями, которым эти средства могут служить (Myrdal, 1958, ch. 10).

<sup>14</sup> В “Принципах экономической науки” Альфреда Маршалла есть фрагменты, на которые обычно не обращают внимания, а между тем из них видно, что не все экономисты-неоклассики были готовы считать цели заданными.

---

\* См.: Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты, пределы возможностей // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 29—80. (Примеч. перев.)

Маршалл прямо признает влияние социальных и культурных факторов и на характер индивида, и на его цели. Например, он утверждает, что именно в те часы, когда человек занят делом, “с помощью которого... зарабатывает себе на жизнь... его характер формируется под влиянием того... какие складываются у него отношения с товарищами по работе...” (Marshall, 1949, p. 1–2)\*. В той же книге он пишет, что “хотя на ранних стадиях развития человека его деятельность диктовалась его потребностями, в дальнейшем каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают к жизни новые виды деятельности” (Ibid., p. 76)\*\* Это означает, что цели и средства нельзя рассматривать независимо друг от друга, так как в ходе действий, необходимых для достижения поставленных целей, последние претерпевают изменения. Обратите внимание на обсуждение мыслей Маршалла по этому поводу в 4-й главе книги Parsons (1937)\*\*\* и в статье Chasse (1984). Рассуждения Маршалла в чем-то созвучны с антропологическим исследованием современного потребительского общества, проведенным в книге Douglas and Isherwood (1980), где потребление трактуется не как конечная цель экономического процесса, а как та сфера, в которой формируются индивидуальные потребности и определенная часть культуры общества.

<sup>15</sup> Заметим, что, хотя в данном разделе использование некоторых аргументов Джона Элстера правомерно, в более широком контексте между его позицией и нашей точкой зрения имеются важные различия. Во-первых, Элстер необоснованно заявляет о своей приверженности “методологическому индивидуализму”; отчасти это связано с его ошибочным представлением о том, что последний вытекает из безоговорочного отрицания функционализма и грубого холизма. Во-вторых, хотя Элстеру удается успешно связать ряд проблем с утилитаристской концепцией человеческой деятельности, его подход все же в значительной мере основан на парадигме “рационального выбора”, отправной точкой которой служат выбор и предпочтения индивидов. Это более веская причина отождествлять позицию Элстера с “методологическим индивидуализмом”, но такой “ярлык” трудно совместить с остатками приверженности Элстера марксизму или с тематикой данной книги. На самом деле “методологический индивидуализм” гораздо ближе концепции рационального деятеля в неоклассической теории.

## 5. Рационалистическая концепция человеческой деятельности

<sup>1</sup> Отметим, что и в политологии наблюдается усиление позиций, противостоящих рационалистической концепции человеческой деятельности, о чем свидетельствуют работы Allison (1969, 1971), Axelrod (1976), Oakeshott (1962)\*\*\*\*. Конкретное историческое исследование политических и военных организаций, действующих явно вопреки собственным “свокорыстным интересам”, см. в книге Tuchman (1984).

\* См.: *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. I. М., 1993. С. 56. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 152. (Примеч. перев.)

\*\*\* См.: *Парсонс Т.* О структуре социального действия. М., 2000. (Примеч. перев.)

\*\*\*\* См.: *Оукиот М.* Рационализм в политике и другие статьи. М., 2002. (Примеч. перев.)

<sup>2</sup> Если бы игроки действовали подобным образом, то вряд ли им пришлось бы долго состязаться друг с другом. Тот из них, который имел преимущество первого удара, загнал бы в лузы все шары и одержал полную победу. Но такой ход игры — событие редкое, ибо в реальности возможны ошибки и неожиданности.

<sup>3</sup> Фридрих Хайек в своей так называемой третьей фазе (Bosanquet, 1983, p. 36—41), начавшейся в 70-е годы, несколько дистанцировался от прежней позиции. В более поздних работах (напр., Hayek, 1978a, 1982) он критикует декартовский рационализм и ослабляет акцент на целеустремленности индивида в пользу эволюционного объяснения, в основе которого лежат идеи выживания и адаптации традиций и правил. Недавно он охарактеризовал фон Мизеса как “безусловного рационалиста-утилитариста; в этом аспекте... я не могу быть его последователем” (Hayek, 1982, vol. 3, p. 205). Хайек считает свои поздние работы “началом новой жизни” (Hayek, 1982, vol. 3, p. 176). Похоже, он немного отошел от классического либерализма “новых правых” в направлении традиционного консерватизма, базирующегося на сохранении традиций и правил (см., напр., Hayek, 1978a, p. 19). Однако он сохранил большую часть своих иллюзий по поводу рынка.

Другой интересный подход предложил Дональд Лавуа (Lavoie, 1985a). Он попытался объединить австрийскую экономическую теорию с концепцией “невяного знания” Майкла Полани. Однако, признавая важность привычки и функциональный характер традиции, Лавуа, похоже, сам не осознает, насколько далеко он отошел от классического либерализма и таких представителей австрийской школы, как Людвиг фон Мизес и Карл Менгер. Прорывочная аргументация Хайека, Лавуа и других авторов будет рассмотрена в гл. 8 и 11.

<sup>4</sup> См. Georgescu-Roegen (1954), Tversky (1969), Fishburn (1974), Earl (1983).

<sup>5</sup> Притом что сам бихевиористский подход может быть весьма плодотворным, публикации его приверженцев нельзя считать в полной мере логически последовательными и адекватными. Например, в одной из своих работ Герберт Саймон высказывает важную мысль, что нельзя “исключить возможность того, что бессознательное — лучший субъект принятия решений, нежели сознание” (Simon, 1955, p. 104), а в другой трактует “простейшее движение -- сделать шаг, сфокусировав глаза на данном объекте, — как целеустремленное по своей природе” (1957b, p. 85). Странная логика — сначала признать возможность “бессознательных” привычек как элемента человеческого поведения, а затем объявить “целеустремленными” мыслительные и иные акты низшего уровня. В общем виде вопрос о привычках более подробно обсуждается в следующей главе.

<sup>6</sup> Примечательным и весьма редким исключением служит работа Heiner (1986, p. 95—97), в которой автор в лаконичной форме воздаст должное как привычкам, так и бессознательной психической деятельности. Вообще же такого рода утверждения более характерны для социологов, психологов и политологов.

<sup>7</sup> Приведем выборочный список ссылок на работы последнего времени в области когнитивной психологии, связанные с данной тематикой: Anderson (1980), Chomsky (1980), Crowder (1976), Geschwind (1980), Gibson (1979), Glucksberg and McCloskey (1981).

<sup>8</sup> См. обмен мнениями по поводу множественности степеней или уровней сознания между Артуром Кестлером и Фридрихом Хайеком в Koestler and

Smythies (1969, p. 326). Сдержанность, которую проявляет Хайек в данном вопросе, неуместна, но объяснима, если учесть его приверженность усовершенствованному варианту декартовского дуализма.

<sup>9</sup> См., напр., Angyal (1941, 1965), Ashby (1952)\*, Sommerhoff (1974). Общая теория живых систем изложена в работах Koestler and Smythies (1969), Miller (1978) и Simon (1968).

<sup>10</sup> Так, Нейл Кэй в своей очень интересной работе, посвященной фирме и написанной в бихевиористском духе, сводит почти любой вопрос к проблеме информации. Так, например, он пишет, что “главная характеристика, посредством которой осуществляется видовая и качественная дифференциация трудовых ресурсов, носит *информационный* характер... Устраните информационные барьеры, и принципиальные отличия одного типа рабочей силы от другого исчезнут” (Кей, 1984, p. 36—37). Однако в действительности умения отличаются друг от друга отчасти в познавательном и понятийном аспекте, отчасти же эти различия связаны с укоренившимися привычками, так что их нельзя связать к одному лишь фактору передачи необработанных данных или информации.

## 6. Человеческая деятельность и институты

<sup>1</sup> В статье Chomsky (1959) утверждается, что овладение языком нельзя полностью объяснить в терминах обучения посредством раздражителя и реакции, так как среда, окружающая ребенка, слишком сложна и неструктурирована, чтобы внушить ему правила грамматики; поэтому способность к их усвоению в известной мере заложена в человеке на генетическом уровне. Здесь не место обсуждать эту спорную позицию. Для наших целей важнее полное единомыслие всех теоретиков-когнитивистов по поводу общего процесса овладения понятиями и самой понятийной природы знаний.

<sup>2</sup> См., напр., Berger and Luckmann (1967), Douglas (1973), McLeod and Chaffee (1972), Spradley (1972). См. также Fritz and Fritz (1985) — интересное эссе, посвященное активной роли лингвистических структур в изложении и развитии экономической теории.

<sup>3</sup> Разумеется, признание авторитета или строгое соблюдение законов можно объяснить и в рамках неоклассической схемы. Кроме того, пожалуй, можно утверждать, что следовать нормам и правилам, установленным признанным авторитетом, благоразумно, так как последний в силу своего социального положения и очевидной способности к самосохранению и преуспеянию дает агенту информацию о “наилучшем” образе действий. Однако в данной работе утверждается, что такие объяснения неудовлетворительны. Нет оснований полагать, что люди, как правило, чувствуют себя обязанными соблюдать законы и признавать видимую мудрость авторитета потому, что они в каждом конкретном случае рационально рассчитывают издержки и выгоды или ведут себя так, “как будто” делают это.

В книге Стивена Джонса (Jones, 1984) содержится частичное признание давления социума, вынуждающего индивида приспосабливаться, и других способов влияния общества на индивидуальную деятельность. Однако хотя Джонс не прибегает к интерпретации, откровенно базирующейся на принципе минимизации издержек, согласно которой конформизм и подражание

\* См.: Эшби У.Р. Конструкция мозга. М., 1964. (Примеч. перев.)

являются стратегиями, применяемыми с целью извлечь информацию из опыта других людей, его подход все же в значительной мере остается в рамках неоклассической теории. Давление социума, порождающее конформизм, становится просто одним из аргументов максимизируемой функции полезности. Создается впечатление, что Джонс смотрит на достижения психологии и социологии одним глазом, в то время как другой глаз остается закрытым, и в результате моделирует “конформизм” в контексте рационального расчета и выбора на основе максимизации полезности. Если принимать всерьез содержание социальной когнитивной психологии и социологии, то сомнительно само использование подобных функций.

<sup>4</sup> Понятия, связанные с концепцией практического знания, имеют важное значение для некоторых разработок в неортодоксальной теории фирмы. Например, понятие “знания, которым нельзя обучить” является ключевым в книге Эдита Пенроуз (Penrose, 1959, особенно р. 44—49). Пенроуз утверждает, что все менеджеры обладают такими практическими знаниями и умениями в области технологий, рынков и т. п., которые с трудом поддаются кодификации и приобретение которых требует большого опыта. Позднее Ричард Нельсон и Сидней Уинтер разработали теорию фирмы, в которой делается большой акцент на освоении и передаче рутинизированных практических умений (см. заключительный раздел главы).

<sup>5</sup> Основываясь на многочисленных исследованиях поведения в сфере бизнеса, Катона приходит к выводу, что чаще всего преобладают жесткие правила ценообразования и “привычные правила ценообразования могут распространиться на такие меры, как скидки, снижение цен, стимулирование сбыта и распродажи товарных остатков по сниженным ценам” (Katona, 1975, р. 321). Катона утверждает, что жесткие механизмы ценообразования могут действовать даже в условиях колеблющихся, или гибких цен, и при высоких темпах инфляции.

Хотя, повторяем, никакое количество свидетельств не может служить доказательством теории ценообразования по формуле “средние издержки плюс прибыль”, есть немало весьма весомых данных в ее пользу. См., напр., Hall and Hitch (1939), Andrews (1949), Sylos-Labini (1969), Eichner (1976), Lee (1984a, b). Многократное применение способа ценообразования по такой формуле можно правдоподобно объяснить существованием внутри организации рутинизированных процедур ценообразования.

<sup>6</sup> См. Veblen (1964). В статье Лэймара Джонса (Jones, 1986) обсуждается солидарность Торстейна Веблена и других старых американских институционалистов с учением Чарльза Дарвина; однако Джонс лишь поверхностно освещает вопрос о возможной подоплеке их эволюционных воззрений. Тем не менее он невольно приходит к правильному заключению, что на самом деле не Дарвин был тем представителем биологической науки, который оказал влияние на развитие эволюционной экономической теории.

Более позитивное обсуждение данного предмета принадлежит Алану Дайеру (Dyer, 1984), который обнаружил пробел в теории Веблена: последний не сумел объяснить, каким образом конкретные привычки вступают в конфликт друг с другом. Этот пробел Дайер заполняет теорией знаков Чарльза Пирса (Pierce, 1955\*; Greenlee, 1973). Пирс утверждает, что знаки или шаблоны, посредством которых “сырые” чувственные данные интерпретируются, в общем случае неточны и нечетки, и рассматривает способы развития

\* См.: Пирс Ч. Избр. философские произведения. М., 2000. (Примеч. перев.)

социальных взаимодействий (и привычек) посредством такого неопределенного комплекта знаков. Дайер вполне мог прийти к тем же выводам, опираясь на работы современных когнитивистов.

<sup>7</sup> Как ни странно, Нельсон и Уинтер не ссылаются ни на одну работу Веблена, несмотря на то что их подход в некоторых существенных аспектах близок теориям Веблена и других ранних американских институционалистов.

<sup>8</sup> В данном контексте следует отметить работы Рональда Хейнера (Heiner, 1983, 1985, 1985—1986), посвященные истокам правил, норм и предсказуемого поведения. Одним из ценных качеств этих работ, как и работ Герберта Саймона, является акцент на разрыве между вычислительными способностями человека и сложностями, сопряженными с повседневными актами выбора и проблемами экономической жизни. Однако, по Хейнеру, “наблюдаемые нормы поведения... возникают по причине неопределенности... [и]... предсказуемое поведение будет эволюционировать лишь до тех пор, пока неопределенность мешает агентам заниматься успешной максимизацией” (Ibid., p. 561). Таким образом, правила и нормы возникают из-за “неопределенности” и, если бы таковая отсутствовала, то их вообще не существовало бы.

Аргументация Хейнера опирается на исходную предпосылку, что некий гипотетический “всезнающий агент, для которого ни при каких мыслимых условиях в буквальном смысле слова не существует никакой неопределенности в связи с выбором наиболее предпочтительного образа действий... извлек бы выгоду из максимальной гибкости при использовании всей потенциальной информации или при адаптации к любому состоянию окружающей среды” (Ibid., p. 563).

Однако из того, что поведение *могло бы* быть более гибким, не следует, что оно *обязательно* будет таковым. Следовательно, предсказуемое поведение, ограниченное правилами, возможно и при отсутствии неопределенности. В примере Хейнера с кубиком Рубика всезнающий агент, обладающий большим математическим дарованием, сумел бы собрать кубик за минимально возможное число ходов. В этом случае поведение обладало бы предсказуемыми качествами. Значит, и при полном отсутствии неопределенности (в том смысле, который придает этому термину Хейнер) предсказуемое поведение все же возможно.

Кроме того, следующий этап рассуждений Хейнера тоже имеет свои изъяны. Хейнер заявляет, что, чем меньше гибкости (которая, по его мнению, является следствием неопределенности) проявляется при выборе, тем менее сложным должно быть поведение. Рассмотрим, например, такую ситуацию: человек, который в течение многих месяцев делал покупки в городе *A*, узнает, что в близлежащем городе *B* есть очень хороший торговый центр, где цены гораздо ниже. Такое возросшее знание имеющихся возможностей выбора, очевидно, может привести просто к изменению места покупок, но поведение при этом необязательно становится более сложным.

Таким образом, аргументация Хейнера с ее притязаниями на выявление “истоков предсказуемого поведения” в неопределенности является ошибочной. Что Хейнеру действительно удалось показать — так это то, что реальное состояние человеческого разума (или современных компьютеров) обуславливает разрыв между вычислительными способностями и сложностью мира и тем самым возможность оптимизирующего поведения исключена. Тот факт, что менее гибкое поведение, ограниченное правилами, может быть ценным фактором, способствующим преодолению неопределенности, сам по себе не объясняет истоков предсказуемого поведения во всех случаях, в том числе и в таких, где неопределенности вообще может не быть.

<sup>9</sup> Отметим еще некоторых авторов, признающих информационные функции институтов и рутин. Так, Джефффри Ньюмен пространно пишет о “той мере, в которой сами институциональные структуры снабжают информацией процессы принятия решений”. Он справедливо указывает на то, что данному вопросу “уделяется мало внимания, хотя он абсолютно необходим при анализе информации, которую поставляют рынки” (Newman, 1976, p. 474).

Сотрудник Ньюмена Лоренс Боланд отмечает, что “одна из тех ролей, которые играют институты, заключается в формировании познаний и информации, необходимых для индивида, принимающего решения. В частности, институты служат источником знаний социального характера, которые могут ему понадобиться при *взаимодействии* с другими лицами, принимающими решения” (Boland, 1979b, p. 963).

Рассматривая данный вопрос с утонченной и творческой теоретико-игровой точки зрения, Эндрю Шоттер пишет: «Социальные и экономические институты суть информационные механизмы... (они) сообщают информацию об ожидаемых действиях других агентов... Кроме того, мы видим, что институты “кодифицируют память” для экономических агентов и тем самым преобразуют игру, которую ведут агенты, из игры с несовершенным запоминанием в игру, обладающую качеством, которое мы будем называть “*совершенное запоминание с помощью институтов*”» (Schotter, 1981, p. 109).

Позднее Ричард Ланглуа высказал мнение, что “институты обладают функцией информационной поддержки. По сути они являются межличностными хранилищами координационных знаний; в этом качестве они призваны ограничивать одновременно и масштаб проблем, создаваемых положением, в котором находится агент, и уровень предъявляемых агенту требований познавательного характера” (Langlois, 1986a, p. 237). В гл. 8 приводятся ссылки на ряд работ, посвященных конкретным проблемам анализа функционирования рынков, авторы которых стоят на схожих позициях.

<sup>10</sup> Разумеется, за теорией “спонтанного порядка” кроется плохо замаскированная цель выдвинуть дополнительные доводы классического либерализма в пользу сведения к минимуму роли государства. Но если в одних важных случаях типа возникновения языка данная теоретическая аргументация обладает значительной силой, то в других, как то эволюция денег, значение законодательной функции государства, принимается. В следующей главе мы продолжим обсуждение этой тенденции экономистов классического либерального толка недооценивать роль государства.

<sup>11</sup> По этом вопросу см., напр., Marx and Engels (1976, p. 174)\*; Sweezy (1968, p. 21).

<sup>12</sup> Дальнейшее обсуждение данного вопроса см. в работах Penrose (1952), Friedman (1953)\*\*; Koopmans (1957, особенно с. 1239—1242).

<sup>13</sup> Примечательной особенностью работ австрийской школы является акцент, который в них делается как на запланированные, так и на непредусмотренные последствия целеустремленных действий. Однако поскольку авторы этих работ считают все действия целеустремленными, их интерес почти полностью сосредоточен на процессе, при котором непредусмотренные последствия возникают в результате взаимодействия с другими агентами, обла-

\* См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изде. Т. 4. М., 1955. С. 142—143. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. Т. II. Вып. 4. С. 20—52. (Примеч. перев.)

дающими субъективными знаниями и интуицией. Гораздо меньше внимания уделяется “непредусмотренному” формированию деятельности привычками и рутинами.

Экономисты бихевиористского направления, наоборот, не в состоянии осмыслить непредусмотренные последствия, возникающие из-за того, что действия одних агентов создают препятствия для других. Как указывает Ричард Ланглуа (Langlois, 1986a, p. 236), в работах Герберта Саймона и его последователей основной акцент делается на объяснении поведения отдельно взятого агента, а проблемы, возникающие в результате взаимодействия агентов в обществе, остаются без внимания. Но, по утверждению Ланглуа, первостепенная задача социальных наук состоит не в том, чтобы объяснять индивидуальное поведение, а в интерпретации как запланированных, так и непредусмотренных результатов действий многих агентов. Экономисты разных школ, в том числе марксисты, кейнсианцы и “австрийцы”, единодушны в том, что взаимодействие нескольких индивидов может иметь последствия, которых ни один из них не хотел.

## 7. Контракты и права собственности

<sup>1</sup> См. сборник откровенно неоклассических эссе Карла Бруннера “Экономическая наука и социальные институты” (Brunner, 1979), который Бруннер без обиняков объявляет альтернативой “обаянию всеохватного видения” марксистской мысли.

Луи Де Алесси в статье, посвященной критике теории X-эффективности Харви Лейбенстайна с неоклассических позиций, интерпретирует работы Армена Алчяна, Ропальда Коуза, Харолда Демсеца, Оливера Уильямсона и других как “пересмотр”, “расширение” и “обобщение” неоклассической теории, но не как поворот в другую сторону (De Alessi, 1983). По его мнению, в центре внимания авторов этих работ по-прежнему “индивид как базисная единица анализа” (Ibid., p. 76); таким образом, он подчеркивает тот факт, что центральная неоклассическая концепция продолжает жить в теориях Алчяна—Коуза—Демсеца—Уильямсона и одновременно демонстрирует неприемлемость для ортодоксии даже такого робкого еретического вызова этому “ядру” неоклассики, как выдвинутая Лейбенстайном идея X-эффективности.

<sup>2</sup> См., напр., Hirshleifer (1970, p. 12) и критические замечания в работе Nuti (1972).

<sup>3</sup> Еще один пример неоправданного обобщения — концепция “экономической проблемы” в теории мейнстрима как проблемы ограниченных ресурсов и неограниченных запросов. Как показывает Маршалл Салинз в своем исследовании экономики “каменного века”, отличие племенных хозяйств от капитализма заключалось в том, что они не порождали постоянно растущих запросов (Sahlins, 1974). Кроме того, в противоположность капитализму племенные общины охотников и собирателей, обитавшие в тропических регионах, имели в своем распоряжении такое обилие пищи и других предметов первой необходимости, что их ресурсы были практически неограниченными. Таким образом, вопреки позиции мейнстрима вполне возможно сочетание обилия ресурсов с ограниченными запросами. Опять же отметим, что ортодоксия без всяких на то оснований распространяет аргументацию, применимую к капиталистическому обществу, на все формы социально-экономической системы.



<sup>4</sup> Изложение данного варианта теории “подразумеваемых контрактов” см. в работах Baily (1974), Azariadis (1975), Azariadis and Stiglitz (1983). Эти авторы не утруждают себя задачей подтверждения контрактной природы такого гипотетического устройства дел.

На самом деле здесь возникают как минимум два спорных вопроса. Во-первых, действительно ли речь идет о подразумеваемом контракте между нанимателем и работником или о наследии Сэмюэля Сибюри и других, заявлявших в оправдание рабства, что оно подразумеваемый контракт между рабовладельцем и рабом? Во-вторых, действительно ли обоснованны претензии этой теории на объяснение таких явлений, как уровни заработной платы и занятости? Первый вопрос в значительной мере остается без внимания, на второй же ответы пока неудовлетворительны. См., напр., Flanagan (1984).

Любопытно, что, как отмечено в работе Laband (1986), начиная с 1974—1976 гг. статья Azariadis (1975) стала одной из наиболее часто цитируемых.

<sup>5</sup> В статье Randall (1978) утверждается, что в работе Coase (1960)\* по сути была предпринята атака на последнее оправдание вмешательства государства в экономической теории благосостояния Пигу.

<sup>6</sup> См. историю развития понятия собственности во впечатляющем эссе Макферсона “Политическая теория собственности” (Macpherson, 1973, p. 120—140). Эта тема обсуждается также в кн. Kamenka and Neale (1975).

<sup>7</sup> Как мы видели, либеральная политическая теория ошибочно полагает, что государство можно отделить от гражданского общества. Но бывает и обратная ошибка. Например, некоторые марксисты, в частности Луи Альтуссер (Althusser, 1971) и другие авторы, утверждают, что при современном капитализме реальная независимость индивида или гражданского общества от государства ничтожно мала.

Эти рассуждения подверглись сокрушительной критике со стороны Энтони Полана, который отмечает, что целью теории Альтуссера, умозрачительно растворяющей гражданское общество в государстве, является благоговейная апология советской диктатуры. Заявляя, что такое слияние имеет место и при капитализме, эта теория “призвана вызвать замешательство у критиков Советского Союза, которые утверждают, что в этой стране государство отождествлено с обществом, т. е. не существует ни одного института, не являющегося частью государства, и любая деятельность направляется государством и должна служить его целям” (Polan, 1984, p. 35). Таким образом, суждение, обратное либеральному тезису о существовании четкой границы между гражданским обществом и государством, также вводит в заблуждение.

См. недавно вышедший сборник Evans, Rueschemeyer and Skocpol (1985), составленный из статей, отражающих современное состояние теории государства.

<sup>8</sup> Отметим связь между социально-институциональным характером понятия собственности и социальным характером концепции ценности в работах Маркса. Если отвлечься от количественного аспекта определения ценности, то последняя интерпретируется как отношения и между людьми, и между вещами.

Кроме того, социальному аспекту понятия собственности уделялось особое внимание и в институционалистской традиции. Например, Ричард Эли

---

\* См.: Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 87—141. (Примеч. перев.)

утверждал, что даже у “частной собственности” есть два аспекта — личный и общественный, причем главным следует считать именно второй аспект: “Они неразрывно связаны между собой, так что при устранении одного неизбежно исчезает и другой. Общественный аспект ограничивает личный, а поскольку он всегда присутствует, такого явления, как абсолютная частная собственность, вообще не существует” (Ely, 1914, p. 136—137). См также Reynolds (1985).

<sup>9</sup> Трудно воздержаться от замечания, что, подобно тому как при анализе обмена Оливер Уильямсон обходит вопрос о государстве (Williamson, 1983, 1984), в своем пространном исследовании “рынков и иерархий” (Idem., 1975) он просто не обращает внимания на то обстоятельство, что его анализ, основанный на концепции “транзакционных издержек”, может привести к теоретическому подтверждению значимости не только фирмы, но и государства. Любопытно, что ему самому не пришел в голову аргумент, четко сформулированный Уильямом Даггером: “С помощью анализа на основе транзакционных издержек, позволяющего ему [Уильямсону] объяснить причины замены рынка фирмой во многих видах экономической деятельности, можно также обосновать идею, что дальнейшее развитие процесса минимизации транзакционных издержек может привести к замене фирмы государством во многих областях, где ранее фирма заменила рынок” (Dugger, 1983, p. 107).

<sup>10</sup> Однако некоторые теоретики права, чьими цитатами Уильямсон подкрепляет свои крайние взгляды, на самом деле их не разделяют. К примеру, Уильямсон обсуждает различие, которое Карл Ллевеллин проводит между содержащимися в контракте “железными правилами” и “мягкими правилами”, и приводит следующую цитату (Williamson, 1985, p. 4—5)\*:

“...основное значение юридического контракта состоит в обеспечении рамок почти для каждого типа групповой организации и почти для каждого типа эпизодической или перманентной связи между индивидами и группами... рамок, хорошо приспособляемых к изменениям в условиях реализации контракта, рамок, которые никогда точно не определяют реальные рабочие отношения, но которые дают возможность установить примерные ориентиры для упорядочения колебаний этих отношений, являются путеводителем при сомнениях относительно путей их дальнейшего развития и выступают в роли последней инстанции, куда можно обратиться, когда эти отношения перестают фактически работать” (Llewellyn, 1931, p. 736—737).

Ясно, что вопреки утверждению Уильямсона эта цитата не является “предвестником” идеи “частного порядка улаживания конфликтов”, при котором “управление” контрактами просто возлагается на расчетливых индивидов, без участия аппарата формального права, имеющегося в распоряжении централизованного государства. Фактически позиция Ллевеллина гораздо ближе точке зрения, принятой в нашей книге: формальные правовые нормы вторгаются в гражданское общество, но не обладают полной властью над ним и не могут полностью регламентировать его жизнь. Они создают для гражданского общества правила и руководящие принципы, но не диктуют каждый поступок и не налагают на него жестких ограничений.

<sup>11</sup> Однако, судя по некоторым признакам, Уильямсон, возможно, начинает отступать от своей версии “экономического человека” в смысле неоклассической теории. Он вводит понятие “чувства собственного достоинства”

---

\* См.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. С. 32. (Примеч. перев.)

индивида и утверждает, что оно имеет “важные социальные последствия”. Более того: “Стороны, разрабатывающие структуры управления транзакциями, основываясь исключительно на своих частных утилитарных расчетах, недооценивают социальную значимость чувства собственного достоинства” (Williamson, 1986a, p. 178). Это не просто отход от чистого индивидуалистического утилитаризма: если довести рассуждение до логического конца, то оно разрушит саму концепцию своекорыстного “экономического человека”, лежащую в основе прежних исследований Уильямсона.

Сам Уильямсон признает на той же странице, что такой пересмотр его взглядов может привести к выводу о приемлемости идеи более активного участия рабочих в делах предприятия. Это противоречит известному аргументу из его прежних работ, что в общем случае подрыв или демократизация капиталистической иерархии приводит к резкому снижению экономической эффективности.

<sup>12</sup> Идеи Дюркгейма сохраняют силу, несмотря на некоторые изъяны в его формулировках и более общие проблемы, сопряженные с его теоретическими разработками. Например, он часто пишет об обществе так, как будто речь идет по сути о некоем целеустремленном агенте, и на многих мыслях Дюркгейма лежит явственный отпечаток функционализма. Но такие ошибки легко исправить без ущерба для главного тезиса Дюркгейма о невозможности общества, основанного исключительно на чистом контракте.

<sup>13</sup> Заметим, что мы здесь не обсуждаем вопрос о том, насколько желательно такое положение дел. Примечательно, что “новые правые” хотят, чтобы система была как можно ближе к чисто рыночной, а с точки зрения традиционных “левых” расширение рынков является полной противоположностью социализму. Однако обе идеологии сходятся в своей убежденности в том, что такое расширение рынков теоретически достижимо. Точно так же как Людвиг фон Мизес считает “смешанную экономику” невозможной (Mises, 1949, p. 259)\*, так и Карл Маркс в “Капитале” придерживается той точки зрения, что расширение рыночных отношений в капиталистическом обществе может в конечном счете привести к распаду таких традиционных институтов, как семья. По поводу этой общей позиции и противоположного ей принципа “примесей” см. Hodgson (1984, chs. 6,7) и гл. 11 этой книги.

<sup>14</sup> Хотя большинству экономистов чужды такие понятия, как “дар” или “грант”, Кеннет Боулдинг разработал общую теорию грантов (Boulding, 1973). Однако грант — более широкое понятие, чем чистый дар, в том смысле, что иногда гранты обусловлены контрактным обязательством, например пенсии или стипендии. Боулдинг отмечает, что такие гранты, как благотворительные пособия, унаследованное богатство, пенсия за выслугу лет и пособие по безработице, играют весьма значительную роль в современной экономике. По имеющимся оценкам, от одной пятой до половины экономики США функционирует на основе системы грантов, а не обмена. Боулдинг показывает, что существует два типа грантов. Это “дар” по любви и “дань” из страха. Примером дани служит уплата налогов. Пример дара — средства, выделяемые в семье на детей. При всех различиях между этими процессами результатом является обеспечение целостности и согласия в обществе. Боулдинг правоммерно указывает на факт существования в современной экономике и грантов и обмена. Его работа — “противоядие” от явления, которое в знаменитой формулировке Маркса именуется товарным фетишизмом (Marx, 1976, p. 163)\*.

\* См.: Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. С. 244. (Примеч. перев.)

когда все услуги и материальные объекты трактуются как фактические или потенциальные предметы обмена. Однако дело не только в этом. Суть данного тезиса не просто в том, что существует различие между грантами и обменываемыми товарами, и даже не в том, что дары и гранты необходимы для общественного согласия, а в том, что сам товарный обмен, как правило, содержит элементы дара и требует известной степени доверия.

<sup>15</sup> Герберт Саймон разработал модель контракта найма, в которой условия контрактов заранее точно не определяются (Simon, 1951). Подходы к этому вопросу с марксистских и постмарксистских позиций см. в работах Bowles (1985a, b), Gintis (1976), Hodgson (1982c, chs. 16, 17).

Однако Маркс не делает акцента на связи между важными отличиями труда от рабочей силы, с одной стороны, и присущей капиталистической экономике сложностью и неопределенностью — с другой. Более того, он был склонен пренебрегать всеми неконтрактными элементами системы. Сама логика и структура “Капитала” призвана указывать на то, что капитализм упорно стремится принять очищенную форму и тем самым уничтожает все следы прошлого. Напротив, некоторые современные марксисты частично устраняют эти недостатки теории Маркса, подчеркивая функциональную автономию таких институтов, как семья и государство.

<sup>16</sup> Акерлоф не может развить свою аргументацию иначе как в рамках формальной схемы максимизации полезности. Тем не менее он получает впечатляющие результаты. Например, в отличие от работы Doeringer and Piore (1971) он не просто исходит из заданной сегментации рынков труда, а делает следующий шаг в их объяснении. С точки зрения Акерлофа, существует фундаментальное различие между теми сегментами рынка труда, где элемент “дара” играет существенную роль в затратах труда и в заработной плате, и сегментами, в которых это не наблюдается.

Ясно, что рынки труда, на которых “принесение в дар” является значимым компонентом, не являются равновесными. Следовательно, анализ Акерлофа приложим и к исследованию вынужденной безработицы. Но пожалуй, главное значение его работы — внедрение в один из престижных экономических журналов чуждых неоклассической теории социологических и антропологических концепций. Это хоть и скромное, но многообещающее начало долгого и очень полезного для нашей дисциплины пути.

<sup>17</sup> Беспokoйство по поводу того, что деньги не поддерживаются нормальными контрактными механизмами, и убежденность в том, что если какому-нибудь институту и можно доверять, то уж никак не государству, вызывают разнообразную реакцию у авторов — приверженцев индивидуализма. Можно доказать, что озбоченность по поводу инфляции, проявляемая такими теоретиками индивидуалистического толка, как Милтон Фридман, связана в большей мере с разоблачением “некомпетентности”, “злоупотреблений” или “безответственности” государства, нежели с проблемой роста цен как таковой.

Исходя из аналогичных идеологических позиций, Фридрих Хайек предлагает отменить государственную монополию на производство денег и предоставить частным банкам или даже индивидам свободу производить собственные денежные знаки, имеющие свою номинальную ценность и счетную единицу. Хайек заявляет: “Частные деньги пользовались бы доверием примерно того же рода, что и доверие к системе частных банков в наши дни” (Hayek, 1978b, p. 44).

\* См.: Маркс К. Капитал. Т. 1. М., 1988. С. 80. (Примеч. перев.)

Однако вера в постоянное существование или жизнеспособность индивида или банка, вообще говоря, вряд ли сопоставима с доверием к государству с присущими последнему легитимностью, символической значимостью и властью. Хотя денежно-кредитная политика государства далеко не безупречна и злоупотребление его властью часто имеет место, у государства действительно есть явные преимущества в смысле способности вселять доверие к валютной системе.

Более того, Хайек, похоже, пренебрегает символической значимостью и социальным удобством единой единицы расчетов в сложной экономике и недооценивает проблемы вычислительного и познавательного характера, возникающие в хаотическом мире, где имеется множество валют и счетных единиц для повседневной торговли миллионами товаров.

Как пространно доказывали Карл Маркс и Георг Зиммель, деньги имеют общественный характер, не сводимый к уровню индивидов. Маркс трактовал деньги как "*овеществленное отношение лиц между собой*" (Marx, 1973, p. 160)\*, а Зиммель считал их "индивидуальным объектом, главное значение которого в том, чтобы выйти за пределы уровня индивидов" (Simmel, 1978, p. 129). Существование же множества валют подрывает эти "объективные" связующие функции единой валюты. Дальнейшие комментарии к указанной работе Зиммеля и широкое обсуждение роли фактора доверия в денежных отношениях см. в книге Frankel (1977).

<sup>18</sup> Кстати, именно тот факт, что доверие и любовь обесцениваются, когда становятся предметом взятки или купли-продажи, является одной из главных драматических тем "Короля Лира" Шекспира.

<sup>19</sup> Большая часть экономистов как будто не осознает того факта, что в любом контракте присутствуют неконтрактные элементы. Надо отдать должное Кеннету Эрроу и Фрэнку Хану, которые в своей главной работе по теории общего равновесия четко выделяют эти элементы (Arrow and Hahn, 1971, p. 23), но затем они принимают ошибочное допущение, что ими можно благополучно пренебречь.

<sup>20</sup> В частности, такое разделение не критически используется в работе Fox (1974).

<sup>21</sup> Отметим интересную статью Elliot (1980), в которой больший акцент делается на близости позиций Маркса и Шумпетера, нежели на расхождениях между ними.

<sup>22</sup> Эта позиция развита в статье Samuels (1985), где "Капитализм, социализм и демократия" Шумпетера подвергается убедительной критике.

## 8. Рынки как институты

<sup>1</sup> Скотт Мосс заявляет претензию на формулировку "первого современного экономического определения" рынков (Moss, 1984, p. XI). И хотя приведенные выше цитаты из других работ показывают, что притязания Мосса необоснованны, не следует сбрасывать со счетов позитивные аспекты его определения.

<sup>2</sup> Последний термин, безусловно, звучит не столь изяшно, но в науке не может быть лексического компромисса между красотой и теоретической точностью: выбор всегда приходится делать в пользу последней:

\* См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Том 46. Ч. I. М., 1968. С. 103. (Примеч. перев.)

Как может уцелеть, со смертью спора,  
Краса твоя, беспомощный цветок?

*У. Шекспир. Сонет 65\**

<sup>3</sup> Отметим, что аналогичная позиция выражена в работе Lowry (1986).

<sup>4</sup> Как подчеркивает Дэвид Марсен, “рынки труда, особенно квалифицированного труда, суть институциональные явления (в том смысле, что они воздвигнуты на институциональном фундаменте” (Marsden, 1986, p. 231). Однако Марсен не обобщает этот тезис на все рынки.

<sup>5</sup> Роберт Клауэр утверждает, что сокращение “издержек, сопряженных с заключением сделок”, является главным обстоятельством, обуславливающим относительную эффективность денежной экономики по сравнению с бартерной (Clower, 1967, 1969a). Параллель с транзакционными издержками очевидна. Предполагается существование такого устройства дел вне традиционного, основанного на денежных расчетах рынка, при котором процесс заключения сделок сопряжен с более высокими издержками.

<sup>6</sup> Одна из причин, по которым инфляция действительно составляет проблему в капиталистическом обществе, заключается в том, что высокий уровень инфляции может подорвать это повседневное установление ценовых норм. Однако ирония здесь в том, что, как это видно из работы Hahn (1982), с точки зрения ортодоксальной теории вообще нет никаких оснований считать инфляцию проблемой. Напротив, любая теория, отличная от неоклассической (если в ней уделяется внимание функции и значимости ценовых норм), четко указывает на причины, по которым непредвиденная инфляция создает затруднения, отчасти потому что подрывает процесс установления подобных соглашений. Таким образом, серьезная инфляция цен порождает у агентов неадекватное восприятие ситуации на рынке и тем самым создает проблему, хотя ее решение, возможно, и не столь приоритетно, как, например, решение проблемы безработицы. Рассуждения по этому поводу см. в работе Leijonhufvud (1977).

<sup>7</sup> Из проведенного Бэйкером анализа вытекает, что вопреки ортодоксальной экономической теории положительная корреляция между степенью свободы конкуренции на рынке и его размером необязательно имеет место (Baker, 1984, p. 803—804). Бэйкер обнаружил, что более крупным рынкам присуща большая структурная дифференциация, и по этой причине их размер препятствует распространению информации среди всех участников рынка. Он приходит к выводу, что небольшой и стабильный размер рынка способствует большей свободе конкуренции. С учетом такого вывода, пожалуй, нельзя считать случайностью, что его статья была опубликована не в экономическом журнале, а в *American Journal of Sociology* [Американский социологический журнал]. Но ведь нет никаких серьезных оснований считать эту работу скорее “социологической”, нежели “экономической”. Некоторые исследования, близкие работе Бэйкера, см. в книге Adler and Adler (1984).

<sup>8</sup> Следуя этой традиции Смита—Рикардо—Маркса—Сраффа, Джон Итуэлл заявляет, что проблемы неопределенности не играют главной роли в работах Кейнса, и поэтому он тоже выводит их за рамки своей сферы интересов (Eatwell, 1979, p. 39—41). Однако в работах Davidson (1972), Minsky (1975), Dow and Dow (1985) и др. убедительно доказано, что понятие неопределенности и явно и неявно занимает центральное место в идеях Кейнса. Следовательно, труды Кейнса следует интерпретировать как разрыв с клас-

\* Перевод С.Я. Маршака. (Примеч. перев.).

сической традицией во многих ее аспектах и по крайней мере с некоторыми из ее современных ответвлений.

В чрезвычайно интересной статье Hagcourt (1985) показано, что к концу жизни Джоан Робинсон разочаровалась в некоторых приложениях сраффианского анализа долгосрочного периода и, в частности, в идее сраффианских цен как центров притяжения колебаний цен.

<sup>9</sup> С моделью совершенных фьючерсных рынков Эрроу—Дебре связана еще одна проблема. Как указывается в работе Nuti (1972), в развитой капиталистической системе, где по определению запрещено рабовладение, не может быть фьючерсных рынков рабочей силы. Если бы таковые существовали, то рабочие были бы по сути поработаны. См. также Hodgson (1982c, ch. 16, 17).

<sup>10</sup> В работе Earl (1983) рассуждения Ричардсона интерпретируются в том смысле, что речь идет о функциональной роли “несовершенного знания” как фактора, способствующего функционированию рыночной системы (Ibid., p. 7). Однако такой подход вводит в заблуждение, так как Ричардсон указывает на откровенный или молчаливый сговор и полагает, что такое институциональное устройство дел помогает одним экономическим агентам получать *больше* информации о вероятном поведении других. Как и в работе Кау (1984), здесь налицо тенденция так называемого информационного редукционизма, т. е. стремление свести все крупные проблемы и сложные вопросы к информационным, в известной степени похвальная попытка выдвинуть на передний план вопросы информации и знания, которыми зачастую пренебрегают.

<sup>11</sup> В данном контексте уместно сослаться еще на одну работу по теории повторных игр. Роберт Аксельрод организовал турнир с целью выявить наилучшую из соперничающих стратегий для серии повторных игр типа “дилеммы заключенного” (Axelrod, 1980a, 1980b, 1981, 1984). Один из интересных выводов заключался в том, что наиболее успешной стратегией оказалась одна из простейших — так называемая стратегия симметричного ответа, когда каждый из игроков повторяет действия своего оппонента в предыдущий период. Таким образом, ответом на кооперативное поведение является кооперативное поведение, а отказ от кооперирования влечет скорое и неминуемое наказание. Примечательно, что эта успешная стратегия весьма проста и служит ясной поведенческой нормой, которую другие игроки могут наблюдать и имитировать. Дальнейшее рассмотрение данного вопроса см. в статье Kreps et al. (1982).

<sup>12</sup> В этой книге Шоттер характеризует свою аргументацию, основанную на теории игр, как “критику [ортодоксии] изнутри”, ибо он начинает с неоклассических допущений, а затем показывает, что традиционные неоклассические выводы необоснованны. Это небольшое изменение ранее намеченного курса, так как свою работу 1981 г. он характеризовал как один из “первых шагов” в развитии теории социальных институтов (Schotter, 1981, p. 19).

<sup>13</sup> Хотя в теоретико-игровой модели оптимальной стратегией может оказаться случайный выбор из множества смешанных стратегий, вероятность выбора каждого варианта все же однозначно определяется характеристиками модели и предпочтениями агентов. Таким образом, в теоретико-игровой модели человеческая деятельность (или, более расплывчато, распределение вероятностей того или иного ее варианта) по-прежнему остается детерминированной, пусть даже не в том смысле, который придаст этому понятию нелинейная маржиналистская модель агента в неоклассической теории. Соответственно простор для проявления в человеческом поведении какой-либо

спонтанности или недетерминированности весьма ограничен. Как уже говорилось во второй части книги, наша институционалистская направленность отнюдь не означает исключения из рассмотрения таких недетерминированных элементов человеческого поведения.

## 9. Фирмы и рынки

<sup>1</sup> Весьма содержательное обсуждение данного вопроса см. в статье Rowthorn (1974).

<sup>2</sup> На последующее обсуждение (особенно в первом разделе данного параграфа) оказали влияние работы Nutzinger (1976, 1982) и Tomlison (1986).

<sup>3</sup> См. в особенности Jensen and Meckling (1976) и Fama (1980); авторы обеих работ — представители школы прав собственности.

<sup>4</sup> На основе данной концепции Герберт Саймон разработал ограниченную, но полезную модель отношений найма. Обсуждение и дальнейшее развитие этой тематики см. в работах Bowles (1985a), Gintis (1976), Hodgson (1982c).

<sup>5</sup> Отметим, что в самой основополагающей статье Коуза словосочетание “транзакционные издержки” отсутствует. Более того, тезис Коуза о существовании “издержек”, которые “сопряжены с выяснением того, каковы существующие цены” (Coase, 1937)\*, можно интерпретировать по-другому — в смысле “издержек” приобретения и анализа информации о ценах, а не издержек, сопряженных с осуществлением самих транзакций.

<sup>6</sup> Непосредственная реакция Уильямсона на признанную им самим потребность в определении транзакционных издержек такова:

“Вот факторы, по поводу которых, похоже, не существует разногласий: (1) главной концепцией при изучении транзакционных издержек является оппортунизм; (2) оппортунизм играет особенно важную роль в экономической деятельности, сопряженной с транзакционно-специфическими инвестициями в человеческий и физический капитал; (3) важным фактором, имеющим отношение к проблеме оппортунизма, является эффективность обработки информации; (4) оценка транзакционных издержек — одно из мероприятий, призванных сопоставлять эффективность разных институтов. За исключением этих общих тезисов, единомыслия по поводу транзакционных издержек не наблюдается” (Williamson, 1979, p. 234).

Однако Уильямсон не предлагает ничего похожего на дефиницию транзакционных издержек. В этом смысле содержание цитированного выше абзаца слишком невнятно и узко. Оно невнятно, поскольку не дает определения данному термину, а просто разъясняет, в каком контексте его следует употреблять. Оно слишком узко, поскольку речь здесь идет о специфическом типе поведения — “оппортунизме”, т. е. “преследовании личного интереса с использованием коварства”\*\*. Этими и другими причинами, которые мы обсудим позднее, обусловлено отсутствие четкости в объяснении и трактовке транзакционных издержек в работах Уильямсона. Например, мы покажем, что сущность транзакционных издержек не зависит от допущения о своекорыстном поведении.

\* См.: Природа фирмы. М., 2001. С. 37. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. С. 689. (Примеч. перев.)



<sup>7</sup> Было бы ошибкой полагать, что исключение из рассмотрения этого “трения” в ранних версиях неоклассической теории, где в центре внимания был рынок, а не фирма, правомерно, поскольку, по Уильямсону, именно фирма, а не рынок является состоянием, соответствующим минимизации транзакционных издержек. Но Уильямсон придерживается такой аналитической последовательности, при которой “вначале были рынки” (Williamson, 1975, p. 20), а затем осуществляется переход из сферы относительно высоких издержек в ту, где их величина существенно ниже. Такая процедура обратна принятой в классической механике, где первичным является состояние, в котором трение отсутствует, а затем вносятся поправки, обусловленные включением сил трения. Так что в определенных аспектах аналогия транзакционных издержек с трением дезориентирует.

<sup>8</sup> Хотя вклад Уильямсона в послевоенную экономическую теорию трудно переоценить, его работы страдают такими недостатками, как терминологическая и аналитическая неточность, а также употребление малопонятного и подчас затемняющего суть дела жаргона.

К примеру, в недавно опубликованной книге Уильямсон высказывает предположение, что “слабая форма эгоизма (по сути его отсутствие) — это послушание” (Williamson, 1985, p. 49)\*. Однако послушание под угрозой вполне можно считать эгоизмом. Таким образом, попытка Уильямсона противопоставить эгоизм послушанию при элементарном аналитическом рассмотрении оказывается несостоятельной и прежде всего порождает сомнения по поводу того смысла, который он вкладывает в свои центральные понятия — “эгоизм” и “оппортунизм”.

Еще один, не менее важный пример: Уильямсон часто некорректно употребляет термин “ограниченная рациональность” в тезисах типа: “Экономия транзакционных издержек по сути сводится к экономии на ограниченной рациональности” (Williamson, 1979, p. 245—246; см. также, напр., Williamson, 1985, p. 32\*\*). Хотя можно понять, что, судя по всему, хотел сказать Уильямсон подобными фразами, их нельзя признать удовлетворительными. В конце концов, “ограниченная рациональность” — это не какой-то редкий ресурс, на котором можно “экономить”, а термин, сам по себе обозначающий ограниченность вычислительных и логических способностей человеческого мозга.

Если считать, что идея Уильямсона “экономии на ограниченной рациональности” означает “экономиию времени и сил, расходуемых на рассуждения и вычисления (в ситуации, когда время и силы ограничены или их не хватает)”, то, в свою очередь, встает вопрос, которого предыдущая формулировка позволяет избежать: коль скоро экономия на “рациональности” сама требует рассуждений и вычислений, каким образом мы можем экономить на экономии? Отсюда возникают дальнейшие вопросы в связи с неуклонной приверженностью Уильямсона парадигме “рационального экономического человека” и его идей, что все подобные действия суть следствия рационального обдумывания с целью достижения экономии.

Вряд ли употребление затемняющего суть дела жаргона является преднамеренной попыткой уклониться от таких вопросов, но оно, безусловно, выполняет функцию предотвращения их постановки в полном объеме.

<sup>9</sup> Неразборчивое употребление термина “транзакционные издержки”, к тому же без адекватной дефиниции, напоминает следующий диалог из “Алисы в Зазеркалье” Льюиса Кэрролла:

\* См.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. С. 97. (Примеч. перев.)

\*\* Там же. С. 74. (Примеч. перев.)

— Когда я беру слово, оно означает то, что я хочу, не больше и не меньше, — сказал Шалтай презрительно.

— Вопрос в том, подчинится ли оно вам, — сказала Алиса.

— Вопрос в том, кто из нас здесь хозяин, — сказал Шалтай-Болтай. — Вот в чем вопрос!\*\*\*

<sup>10</sup> Тенденция сводить все или почти все экономические проблемы к отсутствию или редкости информации — частое явление среди тех экономистов, которые в противовес прежним неоклассическим допущениям о “полной информации” стремятся выдвинуть на передний план проблемы информации и знаний. Об уклоне в сторону информационного редукционизма в очень сильной в других отношениях работе Кау (1984) упоминалось в примечании 10 к гл. 5.

<sup>11</sup> Доводы, уже приводившиеся в данной книге, равно как и в работах Кейнса (Keynes, 1971b\*\*, 1973b), заключаются в том, что в такой ситуации мы снова прибегаем к “конвенциям” или “усредненным оценкам”. Но, как было показано во второй части книги, это само по себе подразумевает ограниченность рационального расчета.

<sup>12</sup> Отметим также работу Loasby (1976), где показано, что неоклассическая модель общего равновесия с контрактацией на вероятностных рынках не дает никакого объяснения необходимости или основы существования какой-либо нерыночной формы организации.

Примечательно, что, делая акцент на неопределенности (как противоположности риска), Лоусби, Кэй и Ланглюа, хотя и с разными особенностями и оговорками, возвращаются к книге “Риск, неопределенность и прибыль” Фрэнка Найта, одна из ключевых идей которой в связи с фирмой состоит в том, что ее “существование в нашем мире является прямым следствием фактора неопределенности” (Knight, 1933, p. 270)\*\*\*. Как я уже вкратце отмечал в одной из более ранних работ (Hodgson, 1982c, p. 190—192), Коуз в своей статье 1937 г., мимоходом признавая правильность данного тезиса, похоже, не испытывает желания в полной мере его использовать. Кроме того, в этой статье Коуз, хотя и обильно цитирует Найта, ни разу не проводит различия между неопределенностью и риском.

<sup>13</sup> Ганс Нутцингер убедительно доказывает, что

“издержки тех или иных способов координирования видов деятельности зависят от заданного распределения рыночных или нерыночных механизмов координации; если их величину вообще можно определить, то при прочих равных условиях только применительно к конкретной институциональной организации. ...Это обстоятельство порождает глубокую проблему: все основанные на трансакционных издержках гипотезы и сопоставления по поводу эффективности можно строить только исходя из реального или воображаемого *status quo*, причем они сохраняют силу лишь в среде, адекватной исходной ситуации; следовательно, все сравнения трансакционных издержек носят локальный характер” (Nutzinger, 1982, p. 180).

Соответственно анализ уильямсоновского типа “должен оставаться в рамках моделей частичного равновесия маршалловского типа” (Ibid., p. 181).

\* Перевод Н.М. Демуровой. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. (Примеч. перев.)

\*\*\* См.: Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М., 2003. С. 254. (Примеч. перев.)

<sup>14</sup> Этот момент имеет очевидное значение для опровержения аргументации Уильямсона (Williamson, 1975, 1980, 1985\*), претендующего на объяснение причин, по которым следует ожидать, что фирма, где работники участвуют в управлении, будет неэффективной.

## 10. Ожидания и ограниченность теории Кейнса

<sup>1</sup> К сожалению, примеры механистического экономического моделирования в марксистской традиции найти нетрудно. Так, некоторые марксисты (например, Боб Сатклифф) полностью отрицают роль ожиданий как факторов, частично определяющих уровень экономической активности по причине их якобы “субъективной” природы (Sutcliffe, 1977, p. 173). Дело не только в том, что исключение ожиданий из модели создает искаженное представление; ниже мы покажем, что неправомерно приписывать им чисто субъективный характер. С точки зрения Сатклиффа, кейнсианское объяснение экономических подъемов и спадов, поскольку оно основано на концепции ожиданий, “методологически” эквивалентно теории солнечных пятен Уильяма Стэнли Девонса и заслуживает такого же пренебрежительного отношения, как и последняя.

<sup>2</sup> Отметим различие между этими двумя воззрениями: рационалистическая концепция деятельности не эпистемологическая позиция, а один из аспектов некоторых моделей человеческого поведения, т. е. точка зрения, что в любой деятельности преобладает рациональный расчет; а в основе философского рационализма лежит идея, что рассудок — высший эпистемологический авторитет. Конечно, между этими комплексами идей могут существовать определенные соответствия, но тем не менее по своей сути они различны.

<sup>3</sup> Анна Карабелли доказывает (Carabelli, 1985, p. 155—156), что, с точки зрения Кейнса, опыт не дает “критерия, позволяющего на основе имеющихся эмпирических свидетельств дать положительный или отрицательный ответ на вопрос о равновероятности справедливости двух суждений” (Keynes, 1973a, p. 94); что Кейнс отвергал взгляды некоторых английских эмпириков, по мнению которых вероятность — “качество, относящееся к сфере опыта, данного нам в ощущениях”, и что Кейнса интересовала “логическая значимость”, а не то, отражается ли логическая связь в “реальных законах причинности материального мира” (Ibid., p. 183).

На этом, и только на этом, основании Карабелли приходит к ошибочному выводу, что Кейнс был антиэмпириком. Однако в действительности все, что ей удалось доказать, — это то, что Кейнс не верил в возможность установления вероятности истинности суждений непосредственно из “имеющихся свидетельств”; что он дистанцировался от некоторых английских эмпириков, убежденных в принадлежности вероятности к сфере опыта, данного нам в ощущениях, и, наконец, что он воздерживался от высказывания какого-либо мнения по поводу связи между логикой и причинностью.

Из подборки цитат, приведенных Карабелли, можно заключить, что Кейнс не был вульгарным эмпириком, но неправомерно делать вывод, что он был против любой формы эмпиризма. В действительности на эмпирические взгляды Кейнса указывает сама идея “имеющихся эмпирических свидетельств”, которой он находит широкое применение в своем трактате и которая содержится в одной из приведенных Карабелли цитат (см. выше). Для антиэмпири-

\* См.: Уильямсон О.И. Указ. соч. (Примеч. перев.)

ка не существует такого предмета, как “имеющиеся свидетельства”, независимые от теоретической и понятийной схемы наблюдателя и от ранее выработанных им суждений.

Указанные соображения не уменьшают силы многих других аргументов Карабелли и ее важного вывода, что “для работ [Кейнса] по экономическим методам, теории и политике характерно понимание того, что возможно, но не того, что необходимо” (Carabelli, 1985, p. 151).

<sup>4</sup> Фридрих Хайек писал, что Кейнс “действительно высоко оценивал собственную силу убеждения и верил, что может играть на общественном мнении, как виртуоз на своем музыкальном инструменте”. При последней с ним встрече в 1946 г. Кейнс с убежденностью говорил, что если его [Кейнса] теории “когда-нибудь начали бы приносить вред, то он уверен, что смог бы быстро добиться смены общественного мнения на противоположное” (Hayek, 1972, p. 103—104). Понятно, что Кейнс не имел в виду каких-либо альтернативных идей, которые переживут его самого (в том же году он скончался).

<sup>5</sup> См., напр., Buchanan et al. (1978), а также статью Sweezy (1946), где говорится о “манере Кейнса трактовать государство как *deus ex machina*, к чьей помощи подвластные ему человеческие твари взывают всякий раз, когда, поступая в соответствии с правилами капиталистической игры, попадают в затруднительное положение, из которого не видят выхода” (Ibid., p. 303).

<sup>6</sup> Этот вопрос наряду с так называемой кейнсианской дихотомией рассматривается в книге Coddington (1983).

<sup>7</sup> Рассуждения, имеющие прямое отношение к данному вопросу, см. в работах Kornai (1971) и Schotter (1981).

## 11. Направления исследований и следствия для экономической политики

<sup>1</sup> По данному вопросу мы солидарны со взглядами, преобладающими в современных переоценках этой дискуссии о планировании (Vaughn, 1980; Murrell, 1983; Lavoie, 1985b), а также со взглядами многих ученых-социалистов, хорошо знакомых с экономической системой Восточного блока (Brus, 1975; Horvat, 1982; Kornai, 1971, 1972; Nove, 1983).

<sup>2</sup> Отметим эту напряженность в работах Хайека последнего времени. В одной из них (Hayek, 1982) этот ученый, всегда объявлявший себя ультрасубъективистом, развивает свою либеральную аргументацию в контексте потребности в некоторых универсальных долговечных конвенциях и нормах. Таким образом, как уже отмечалось выше, Хайек в какой-то мере отходит от классического либерализма в направлении традиционного консерватизма. Одновременно он признает, что его постоянные притязания на крайний субъективизм вызывают определенные осложнения в связи с его же собственной рационалистической системой ценностей. Тем самым констатация существования конвенций расшатывает прежний крайний либерализм, а следствия безоговорочного субъективизма Хайека, в свою очередь, — рациональную аргументацию в пользу и конвенций, и либерализма. Даже яркий теоретик масштаба Хайека не в состоянии совместить все эти три подхода.

<sup>3</sup> Однако в работе Geras (1983) скрупулезно доказано, что Марксу вопреки многим утверждениям его последователей были присущи твердые взгляды

на человеческую натуру и, как следствие, отчасти нерелятивистские представления о человеческих потребностях.

<sup>4</sup> Аналогичным образом, как уже отмечалось в предыдущей главе, некоторые авторы-марксисты сближаются с теоретиками австрийской школы, ложно приписывая ожиданиям полную субъективность.

<sup>5</sup> Как еще может возникнуть так называемый парадокс воды и бриллиантов? Смит и Рихардо не могли бы сказать, что у воды потребительная ценность высокая, а у бриллиантов — низкая, если бы под потребительной ценностью имели в виду субъективное понятие вроде неоклассической “полезности” или “удовлетворения”. В неоклассической схеме полезность воды и бриллиантов может быть высокой или низкой в зависимости от функции полезности данного индивида. Этот “парадокс” нельзя разрешить, отождествляя меновую ценность с предельной полезностью, а потребительную ценность — с совокупной полезностью. Нужно еще объяснить, почему экономисты-классики полагали, что совокупная полезность бриллиантов не высока, а низка. Можно утверждать, что они имели в виду не субъективную полезность, а некое объективное понятие общей социальной “потребности”.

<sup>6</sup> Это можно считать сильным доводом в пользу неортодоксальной, но разумной идеи “пособия для обеспечения минимального уровня дохода”, которое государство выплачивало бы всем гражданам независимо от их богатства, не говоря уже о том, что такое пособие значительно упростило бы работу органов социального обеспечения и схемы выплат пособий по безработице, стипендий и пенсий, а также схемы предоставления налоговых льгот (см. Ekins, 1986, ch. 10; Roberts, 1983).

<sup>7</sup> В одной из предыдущих работ я приписал Эспехо и Хауарду утверждение, что этот закон “потенциально опровержим” (Hodgson, 1984, p. 108). Это неверно по двум причинам. Во-первых, сами Эспехо и Хауард не употребляют такого выражения; они просто пишут, что это “эмпирический” закон. Во-вторых, мое заявление ошибочно, так как хотя этот закон может быть ложным, он не является потенциально опровержимым, даже если признать приемлемым какой-либо попперианский тест. В реальном мире не существует такого события, которое продемонстрировало бы ложность данного закона.

Чтобы обосновать последнее утверждение, рассмотрим сам этот закон. Он просто гласит, что любая жизнеспособная система сталкивается с непредвиденными изменениями окружающей среды, с которыми она не может справиться. Итак, либо система справляется с изменением такого рода, либо нет. В первом случае нельзя делать вывод, что она всегда будет справляться с такими изменениями в будущем. Следовательно, закон не опровергнут. Во втором варианте очевидно, что закон не только не опровергается, но и подтверждается.

Однако вопреки критериям Поппера это не означает, что закон не является научным. Мы лишь утверждаем, что он представляет ценность в качестве метатеоретической схемы организации дальнейших тезисов и теорий, связанных с системами реального мира. Далее, хотя этот закон не является потенциально опровержимым, его нельзя считать ни трюизмом, ни тавтологией. Он может оказаться ложным, если допустить возможность такой жизнеспособной системы, что для нее не существовало бы никаких непредвиденных изменений окружающей среды, с которыми она бы не справилась. Именно в этом смысле Эспехо и Хауард считают данный закон “эмпирическим”.

Отметим, кстати, что аналогичный эпистемологический статус имеет и наиболее абстрактный вариант неоклассической гипотезы максимизации. Как указано в статье Boland (1981), она тоже не является потенциально опровержимой, но ее нельзя считать и тавтологией (см. гл. 4 данной книги). Похожие “метатеоретические” тезисы содержатся в ядре большинства, если не всех теоретических систем. Таким образом, их эпистемологический статус сам по себе не дает оснований для того, чтобы их принять или отвергнуть.

Хотя аналогичный эпистемологический статус имеют и закон недостаточного разнообразия и его частный случай — принцип “примесей”, все же есть факторы, отличающие их от гипотезы максимизации. Последняя отвергается отчасти на том основании, что не дает хорошего объяснения некоторых экспериментальных свидетельств, например, в связи с выбором в условиях риска; отчасти же потому, что ориентирована на объяснения в духе равновесия, а для интерпретации экономическую трансформации и роста это неподходящее теоретическое допущение. Эти соображения указывают на преимущества принципа “примесей”.

<sup>8</sup> Как я уже отмечал в другой книге (Hodgson, 1984, p. 161), идея специфической неопределенности, характерной для человеческого поведения, равно как и некоторые проблемы, которые она создает для реакции на уровне всей системы, блестяще проиллюстрированы в романе Джордж Элиот “Феликс Холт”. Несмотря на то что эта книга написана более ста лет назад (впервые она была издана в 1866 г.), автор использовала в ней поразительно современную аналитическую метафору игры:

“Представьте себе, какова была бы игра в шахматы, если бы у всех шахматных фигур были свои личные побуждения и умы мелочные и лукавые до подлости; если б вы были не только не уверены в пешках противника, но даже отчасти и в собственных своих пешках; если б ваш конь, независимо от вашей воли, скакнул на другой квадрат в ущерб вашим интересам; если б ваш слон из личного отвращения к ладье сманил бы пешки с мест и если б пешки, ненавидя вас за то, собственно, что они у вас состоят в роли пешек, могли бы уйти с назначенных мест и подвести вас совсем неожиданно под шах и мат. Вы можете быть самым предусмотрительным из дедуктивных резервов и все-таки быть побитым пешками” (Eliot, 1972, p. 383)\*.

Недавно мое внимание привлекла удивительно похожая метафора Адама Смита, появившаяся еще веком раньше и, возможно, послужившая для Элиот источником вдохновения, когда она писала приведенный выше фрагмент. В книге “Теория нравственных чувств”, вышедшей в свет в 1759 г., Смит писал: “Человек пристрастный к системам... полагает, что различными частями общественного организма можно располагать так же свободно, как фигурами на шахматной доске”. Однако “каждая отдельная часть целого движется по свойственному ей законам, отличным от движения, сообщаемого ей законодателем” (Smith, 1976, p. 233—234)\*\*.

Разумеется, чтобы придать смысл таким индивидуальным “побуждениям и умам” и “законам движения”, мы должны предположить наличие некоторой неопределенности в принятии решений и действиях людей и признать, что человек не запрограммированный автомат.

\* См.: Элиот Дж. Феликс Гольт, радикал. СПб., 1867. С. 279—280. (Примеч. перев.)

\*\* См.: Смит А. Теория нравственных чувств М., 1997. С. 230. (Примеч. перев.)

<sup>9</sup> Мы выбрали работу Дона Лавуа именно как сильное, а не слабое изложение позиции “новых правых”. Более того, рассуждения автора настолько интересны, что мы рекомендуем прочитать эту книгу всем специалистам в области социальных наук, к какой бы части политического спектра они ни принадлежали. Одна из примечательных особенностей книги заключается в том, что она опровергает ложные представления (по историческим причинам более распространенные в Англии, нежели в США), ассоциирующие все формы мышления в духе “новых правых” с авторитаризмом и милитаризмом. Лавуа совершенно ясно дает понять, что он противник и того и другого, в том числе расточительных военных расходов и многих аспектов внешней политики США, особенно при администрации Рейгана. Книга Лавуа должна убедить британских левых в бесплодности противопоставления позиции “новых правых” одних лишь старых лозунгов против консерваторов и доктрин прошлого. Отсюда и едкая двусмысленность подзаголовка книги: “What is Left?”\*.

<sup>10</sup> Так, например, как показано в книге Putterman (1984), ортодоксальная экономическая теория до сих пор не в состоянии адекватно и убедительно объяснить, почему рабочая сила нанимается представителями капитала, а не наоборот.

<sup>11</sup> Разумеется, следует отличать попытки объяснения долгосрочного снижения темпов или относительного упадка, продолжающегося несколько десятилетий, от объяснений кратковременного снижения экономической конъюнктуры или спада. В настоящее время институционалистская аргументация наиболее эффективна применительно к первому варианту.

---

\* Непереводимая игра слов: подзаголовок книги “National Economic Planning: What is Left?” D. Lavoie можно понимать и как “Что остается?”, и как «Что означает “левое”?» (Примеч. перев.)

## БИБЛИОГРАФИЯ\*

---

---

- Ackoff, R.L. and Emery, F.E. (1972) *On Purposeful Systems* (London: Tavistock).
- Adler, P., and Adler, P. (eds) (1984) *The Social Dynamics of Financial Markets* (Greenwich, CT: JAI Press).
- Agassi, J. (1960) 'Methodological Individualism', *British Journal of Sociology*, 11, pp. 244-70.
- Agassi, J. (1960) 'Institutional Individualism', *British Journal of Sociology*, 26, pp. 144-55.
- Aglietta, M. (1979) *A Theory of Capitalist Regulation* (London: NLB).
- Akerlof, G.A. (1970) 'The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism', *Quarterly Journal of Economics*, 84, pp. 488-500. Reprinted in Akerlof (1984).
- Akerlof, G.A. (1980) 'A Theory of Social Custom, of which Unemployment may be one Consequence', *Quarterly Journal of Economics*, 94, pp. 543-69. Reprinted in Akerlof (1984).
- Akerlof, G.A. (1982) 'Labor Contracts as Partial Gift Exchange', *Quarterly Journal of Economics*, 97(4), pp. 543-69. Reprinted in Akerlof (1984).
- Akerlof, G.A. (1983) 'Loyalty Filters', *American Economic Review*, 73(1), pp. 54-63.
- Akerlof, G.A. (1984) *An American Theorist's Book of Tales* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Akerlof, G.A. and Dickens, W.T. (1982) 'The Economic Consequences of Cognitive Dissonance', *American Economic Review*, 73(3), pp. 307-19. Reprinted in Akerlof (1984).
- Akerlof, G.A. and Yellen, J.L. (1985) 'A Near-Rational Model of the Business Cycle with Wage and Price Inertia', *Quarterly Journal of Economics*, 100 (supplement), pp. 823-38.
- Alchian, A.A. (1950) 'Uncertainty, Evolution and Economic Theory', *Journal of Political Economy*, 58, pp. 211-22.
- Alchian, A.A. and Demsetz, H. (1972) 'Production, Information Costs, and Economic Organization', *American Economic Review*, 62, pp. 777-95. Reprinted in Putterman (1986).
- Aldrich, J. (1977) 'Participation and the Nature of the Firm', in D. Heathfield (1977, pp. 122-34).
- Allison, G.T. (1969) 'Conceptual Models and the Cuban Missile Crisis', *American Political Science Review*, 63, pp. 689-718.
- Allison, G.T. (1971) *Essence of Decision* (Boston: Little, Brown and Co.).
- Althusser, L. (1971) *Lenin and Philosophy and Other Essays* (London: NLB).
- Althusser, L. and Balibar, E. (1970) *Reading Capital* (London: NLB).
- Amsden, A.H. (ed.) (1980) *The Economics of Women and Work* (Hammondsworth: Penguin).
- Anderson, J.R. (1980) *Cognitive Psychology and Its Implications* (San Francisco: Freeman).
- Andrews, P.W.S. (1949) *Manufacturing Business* (London: Macmillan).
- Angyal, A. (1941) *Foundations for a Science of Personality* (New York: Commonwealth Fund).
- Angyal, A. (1965) *Neurosis and Treatment* (New York: Wiley).
- Anshoff, H.I. (1968) *Corporate Strategy* (Hammondsworth: Penguin).
- Aoki, M. (1984) *The Cooperative Game Theory of the Firm* (Oxford: Oxford University Press).
- Aoki, M. (1986) 'Horizontal vs Vertical Structure of the Firm', *American Economic Review*, 76(5), pp. 971-83.
- Arrow, K.J. (1962) 'Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention', in *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, National Bureau of Economic Research, pp. 609-25 (Princeton NJ: Princeton University Press). Reprinted in Lamberton (1971).

---

\* Некоторые из работ изданы в переводе на русский язык. Ссылки на такие публикации даются в подстрочных примечаниях переводчика на страницах основного текста или примечаний автора, где упоминаются эти работы. (Примеч. перев.)



- Arrow, K.J. (1968) "Mathematical Models in the Social Sciences", in Brodbeck (1968, pp. 635-67).
- Arrow, K.J. (1969) "The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation", in *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: the PPB System*, vol. 1, US Joint Economic Committee, pp. 59-73 (Washington DC: US Government Printing Office).
- Arrow, K.J. (1974) *The Limits of Organization* (New York: Norton).
- Arrow, K.J. (1975) "Gifts and Exchanges", in Phelps (1975, pp. 13-28).
- Arrow, K.J. (1978) "The Future and the Present in Economic Life", *Economic Inquiry*, 16(2), pp. 157-69.
- Arrow, K.J. (1982) "Risk Perception in Psychology and Economics", *Economic Inquiry*, 20(1), pp. 1-9.
- Arrow, K.J. and Hahn, F.H. (1971) *General Competitive Analysis* (Edinburgh: Oliver and Boyd).
- Artis, M.J. and Miller, M.H. (1981) *Essays in Fiscal and Monetary Policy* (Oxford: Oxford University Press).
- Asch, S.E. (1952) *Social Psychology* (New York: Prentice-Hall).
- Ashby, W.R. (1952) *Design for a Brain* (New York: Wiley).
- Ashby, W.R. (1956) *Introduction to Cybernetics* (New York: Wiley).
- Aspromourgos, A. (1986) "On the Origins of the Term "Neoclassical"", *Cambridge Journal of Economics*, 10(3), pp. 265-70.
- Auerbach, P. (1985) *Market Structure and Firm Behaviour: An Empty Box?* (London: Thames Papers in Political Economy).
- Axelrod, R. (ed.) (1976) *Structure of Decision* (Princeton: Princeton University Press).
- Axelrod, R. (1980a) "Effective Choice in the Prisoner's Dilemma", *Journal of Conflict Resolution*, 24, pp. 3-25.
- Axelrod, R. (1980b) "More Effective Choice in the Prisoner's Dilemma", *Journal of Conflict Resolution*, 24, pp. 379-403.
- Axelrod, R. (1981) "The Emergence of Cooperation Among Egoists", *American Political Science Review*, 75, pp. 306-18.
- Axelrod R. (1984) *The Evolution of Cooperation* (New York: Basic Books).
- Ayres, C.E. (1978) *The Theory of Economic Progress*, new edn, (Kalamazoo, Mich.: New Issues Press).
- Azariadis, C. (1975) "Implicit Contracts and Underemployment Equilibria", *Journal of Political Economy*, 83, pp. 1183-202.
- Azariadis, C. and Stiglitz, J.E. (1983) "Implicit Contracts and Fixed Price Equilibria", *Quarterly Journal of Economics*, 98 (supplement), pp. 1-22.
- Baily, M.N. (1974) "Wages and Unemployment Under Uncertain Demand", *Review of Economic Studies*, 41, pp. 37-50.
- Baker, W. (1984) "The Social Structure of a National Securities Market", *American Journal of Sociology*, 89(4), pp. 775-811.
- Barber, B. (1983) *The Logic and Limits of Trust* (New Brunswick, NJ: Rutgers University Press).
- Barnes, B. (ed.) (1972) *Sociology of Science: Selected Readings* (Harmondsworth: Penguin).
- Barry, B.M. (1970) *Sociologists, Economists and Democracy* (London: Collier-Macmillan).
- Baumol, W.J. (1959) *Business Behavior, Value and Growth* (New York: Macmillan).
- Baumol, W.G., Panzar, J.C. and Willig, R.D. (1982) *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure* (New York: Harcourt Brace Jovanovich).
- Bausor, R. (1983) "The Rational-Expectations Hypothesis and the Epistemics of Time", *Cambridge Journal of Economics*, 7(1), pp. 1-10.
- Beam, R.D. (1983) "Towards a System-Based Unified Social Science", in Machlup and Mansfield (1983, pp. 188-96).
- Bear, D.V.T. and Orr, D. (1967) "Logic and Expediency in Economic Theorising", *Journal of Political Economy*, 75, pp. 188-96.
- Becker G.S. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press).
- Beer, S. (1964) *Cybernetics and Management* (London: Science Edition).
- Beer, S. (1972) *Brain of the Firm* (London: Allen Lane).
- Begg D.K.H. (1982) *The Rational Expectations Revolution in Macroeconomics: Theories and Evidence* (Oxford: Phillip Allen).
- Bell, D. and Kristol, L. (eds) (1981) *The Crisis in Economic Theory* (New York: Basic Books).

- Belshaw, C.S. (1965) *Traditional Exchange and Modern Markets* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).
- Benello, C.G. and Roussopoulos, D. (eds) (1971) *The Case for Participatory Democracy* (New York: Viking Compass).
- Benn, S.I. (1976) "Rationality and Political Behaviour", in Benn and Mortimore (1976, pp. 246-67).
- Benn, S.I. and Mortimore, G.W. (eds) (1976) *Rationality in the Social Sciences* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Bentham, J. (1823) *An Introduction to the Principles of Morality and Legislation* (London: Froude).
- Berger, P.L. and Luckmann, T. (1967) *The Social Construction of Reality* (Hammothworth: Penguin).
- Bertalanffy, L. von (1950) "The Theory of Open Systems in Physics and Biology", *Science*, 111, pp. 23-9. Reprinted in Emery (1981).
- Bertalanffy, L. von (1971) *General System Theory: Foundation Development Applications* (London: Allen Lane).
- Best, M.H. (1982) "The Political Economy of Socially Irrational Products". *Cambridge Journal of Economics*, 6(1), pp. 53-64.
- Best, M.H. (1986) "Strategic Planning, the New Competition and Industrial Policy", in Nolan and Paine (1986, pp. 182-97).
- Bharadwaj, K. (1968) "The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson", *Indian Economic Journal*, pp. 501-26.
- Bhaskar, R. (1975) *A Realist Theory of Science* (Leeds: Leeds Books).
- Bhaskar, R. (1979a) "On the Possibility of Social Scientific Knowledge and the Limits of Naturalism" in Mepham and Ruben (1979, pp. 107-39).
- Bhaskar, R. (1979b) *The Possibility of Naturalism* (Brighton: Harvester).
- Blau, P.M. (1964) *Exchange and Power in Social Life* (New York: Wiley).
- Blaug, I. (1979) "Systems and Wholeness Concepts", *Social Science*, 10, pp. 69-79.
- Blaug, M. (1980) *Economic Theory in Retrospect*, 3rd edn (Cambridge: Cambridge University Press).
- Blaug, M. (1980) *The Methodology of Economics: Or How Economists Explain* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Block, F.L. (1977) *The Origins of International Economic Disorder* (Berkeley: University of California Press).
- Blumberg, P. (1978) *Industrial Democracy: The Sociology of Participation* (London: Constable).
- Boehm, S. (1982) "The Ambiguous Notion of Subjectivism: Comment on Lachmann" in Kirzner (1982, pp. 41-52).
- Bohm, D. (1980) *Wholeness and the Implicate Order* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Boland, L.A. (1979a) "A Critique of Friedman's Critics", *Journal of Economic Literature*, 17, pp. 503-22. Reprinted in Caldwell (1984b).
- Boland, L.A. (1979b) "Knowledge and the Role of Institutions in Economic Theory", *Journal of Economic Issues*, 13(4), pp. 957-72.
- Boland, L.A. (1981) "On the Futility of Criticizing the Neoclassical Maximization Hypothesis", *American Economic Review*, 71, pp. 1031-36. Reprinted in Caldwell (1984b).
- Boland, L.A. (1982) *The Foundations of Economic Method* (London: George Allen and Unwin).
- Boland, L.A. (1983) "The Neoclassical Maximization Hypothesis: Reply", *American Economic Review*, 73(4), pp. 828-30. Reprinted in Caldwell (1984b).
- Boland, L.A. (1986) *Methodology for a New Microeconomics: The Critical Foundations* (London: Allen and Unwin).
- Boland, L.A. and Newman, G. (1979) "On the Role of Knowledge in Economic Theory", *Australian Economic Papers*, 18, pp. 71-80.
- Boltho, A. (1983) "Is Western Europe Caught in an Expectations Trap?", *Lloyds Bank Review*, April, pp. 1-13.
- Bosanquet, N. (1983) *After the New Right* (London: Heinemann).
- Boulding, K.E. (1956) *The Image: Knowledge in Life and Society* (Ann Arbor: University of Michigan Press).
- Boulding, K.E. (1970) *Economics as a Science* (New York: McGraw-Hill).
- Boulding, K.E. (1973) *The Economy of Love and Fear* (Belmont, CA: Wadsworth).
- Boulding, K.E. (1981) *Evolutionary Economics* (Beverly Hills, CA: Sage Publications).
- Boulding, K.E. (1985) *The World as a Total System* (Beverly Hills, CA: Sage Publications).
- Bowles, S. (1985a) "The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models", *American Economic Review*, 75(1), pp. 16-36. Reprinted in Putterman (1986).

- Bowles, S. (1985b) "State Structures and Political Practices: A Reconsideration of the Liberal Democratic Conception of Politics and Accountability", in Coe and Wilber (1985, pp. 147-90).
- Bowles, S., Gordon, D.M. and Weisskopf, T.E. (1985) *Beyond the Waste Land: A Democratic Alternative to Economic Decline* (London: Verso).
- Bradley, I. and Howard, M. (eds) (1982) *Classical and Marxian Political Economy* (London: Macmillan).
- Brainard, W. and Perry, G. (1981) "Editors' Summary", *Bookings Papers in Economic Activity*, no. 1, pp. i-xv.
- Brodbeck, M. (ed.) (1968) *Readings in the Philosophy of the Social Sciences* (New York: Macmillan).
- Bromley, D.W. (1985) "Resources and Economic Development: An Institutional Perspective", *Journal of Economic Issues*, 19(3), pp. 779-96.
- Brothwell, J.F. (1986) "The General Theory after Fifty Years: Why are We Not All Keynesians Now?", *Journal of Post Keynesian Economics*, 8(4), pp. 531-47.
- Brown-Collier, E.K. (1985) "Keynes' View of an Organic Universe: The Implications", *Review of Social Economy*, 43(1), pp. 14-23.
- Bruner, J.S. (1973) *Beyond the Information Given* (London: George Allen and Unwin).
- Brunner, K. (ed.) (1979) *Economics and Social Institutions* (Boston: Martinus Nijhoff).
- Brus, W. (1975) *Socialist Ownership and Political Systems* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Buchanan, J.M. (1968) "Frank H. Knight", *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 8, pp. 424-8 (New York: Macmillan).
- Buchanan, J.M. (1969) "Is Economics the Science of Choice?", in Streissler (1969, pp. 47-64).
- Buchanan, J.M. (1982) "The Domain of Subjective Economics: Between Predictive Science and Moral Philosophy", in Kirzner (1982, pp. 7-20).
- Buchanan, J.M. and Tullock, G. (1962) *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press).
- Buchanan, J.M., Wagner, R.E. and Burton, J. (1978) *The Consequences of Mr Keynes* (London: Institute of Economic Affairs).
- Buckley, W. (1983) "Signals, Meaning, and Control in Social Systems", in Machlup and Mansfield (1983, pp. 601-6).
- Buiter, W.H. (1980) "The Macroeconomics of Dr Pangloss: A Critical Survey of New Classical Macroeconomics", *Economic Journal*, 90, pp. 34-50.
- Burman, P. (1979) "Variations on a Dialectical Theme", *Philosophy of the Social Sciences*, 9, pp. 357-75.
- Butler, R.J. (1983) "Control through Markets, Hierarchies and Communes: A Transactional Approach to Organisational Analysis", in Francis et al. (1983).
- Caldwell, B.J. (1980a) "Positivist Philosophy of Science and the Methodology of Economics", *Journal of Economic Issues*, 14(1), pp. 53-76.
- Caldwell, B.J. (1980b) "A Critique of Friedman's Methodological Instrumentalism", *Southern Economic Journal*, 47, pp. 366-74. Reprinted in Caldwell (1984b).
- Caldwell, B.J. (1982) *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century* (London: Allen and Unwin).
- Caldwell, B.J. (1983) "The Neoclassical Maximization Hypothesis: Comment", *American Economic Review*, 73(4), pp. 824-7. Reprinted in Caldwell (1984b).
- Caldwell, B.J. (1984a) "Praxeology and its Critics: An Appraisal", *History of Political Economy*, 16(3), pp. 363-79.
- Caldwell, B.J. (ed.) (1984b) *Appraisal and Criticism in Economics* (London: Allen and Unwin).
- Caldwell, B.J. and Coats, A.W. (1984) "The Rhetoric of Economics: A Comment on McCloskey", *Journal of Economic Literature*, 22, pp. 575-78.
- Canterbury, E.R. and Burkhardt, R.J. (1983) "What Do We Mean By Asking Whether Economics is a Science?", in Eichner (1983b, pp. 15-40).
- Capec, M. (1961) *The Philosophical Consequences of Contemporary Physics* (New York: Van Nostrand).
- Capra, F. (1975) *The Tao of Physics: An Exploration of the Parallels Between Modern Physics and Eastern Mysticism* (London: Wildwood House).
- Capra, F. (1982) *The Turning Point: Science, Society and the Rising Culture* (London: Wildwood House).
- Carabelli, A. (1985) "Keynes on Cause, Chance and Probability", in Lawson and Pesaran (1985, pp. 151-80).
- Carling, A. (1986) "Rational Choice Marxism", *New Left Review*, no. 160, pp. 24-62.

- Carter, C. (ed.) (1981) *Industrial Policy and Innovation* (London: Heinemann).
- Carvalho, F. (1983-4) "On the Concept of Time in Shackle and Sraffian Economics", *Journal of Post Keynesian Economics*, 6(2), pp. 265-80.
- Casson, M.C. (1982) *The Entrepreneur: An Economic Theory* (Oxford: Basil Blackwell).
- Chalmers, A.F. (1982) *What is This Thing Called Science?* (Milton Keynes: Open University Press).
- Champernowne, D.G. (1963) "Expectations and the Links Between the Economic Future and the Present", in Lekachman (1964, pp. 174-202)
- Chandler Jr, A.D. (1962) *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise* (Cambridge MA: MIT Press).
- Chandler Jr, A.D. (1977) *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge MA: Harvard University Press).
- Chandler Jr, A.D. and Daems, H. (eds) (1980) *Managerial Hierarchies: Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise* (Cambridge MA: Harvard University Press).
- Chase, W.G. (ed.) (1973a) *Visual Information Processing* (New York: Academic Press).
- Chase, W.G. and Simon, H.A. (1973b) "The Mind's Eye in Chess" in Chase (1973a, pp. 215-81).
- Chasse, J.D. (1984) "Marshall, the Human Agent and Economic Growth: Wants and Activities Revisited". *History of Political Economy*, 16(3), pp. 381-404.
- Cheung, S.N.S. (1983) "The Contractual Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, 26(1), pp. 1-22.
- Chipman, J.S. (1971) "Consumption Theory Without Transitive Indifference" in Chipman et al. (1971, pp. 224-53).
- Chipman, J.S., Hurwicz, L., Richter, M.K. and Sonnenschein, H.F. (eds) (1971) *Preferences, Utility and Demand* (New York: Harcourt Brace Jovanovich).
- Chomsky, N. (1959) "Review of B.F. Skinner's Verbal Behavior", *Language*, 35, pp. 26-58.
- Chomsky, N. (1980) "Rules and Representations", *Behavioral and Brain Sciences*, 3, pp. 1-61.
- Churchman, C.W. (1979) *The System Approach and Its Enemies* (New York: Basic Books).
- Clark, L.H. (ed.) (1954) *Consumer Behavior*, Vol. 1, *The Dynamics of Consumer Reaction* (New York: New York University Press).
- Clark, L.H. (ed.) (1955) *Consumer Behavior*, Vol. 11, *The Life Cycle of Consumer Behavior* (New York: New York University Press).
- Clower, R.W. (1967) "A Reconsideration of the Microfoundations of Monetary Theory", *Western Economic Journal*, 6, pp. 1-9. Reprinted in Clower (1969b).
- Clower, R.W. (1969a) "Introduction" in Clower (1969b, pp. 7-21).
- Clower, R.W. (ed.) (1969b) *Monetary Theory* (Harmondsworth: Penguin).
- Coase, R.H. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, pp. 386-405. Reprinted in Putterman (1986).
- Coase, R.H. (1960) "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- Coase, R.H. (1972) "Industrial Organization: A Proposal for Research" in Fuchs (1972, pp. 59-73).
- Coates, D. and Hillard, J. (eds) (1986) *The Economic Decline of Modern Britain: The Debate Between Left and Right* (Brighton: Harvester).
- Coats, A.W. (1954) "The Influence of Veblen's Methodology", *Journal of Political Economy*, 62, pp. 529-37.
- Coats, A.W. (1976) "Economics and Psychology: Death and Resurrection of a Research Programme" in Latsis (1976b, pp. 43-64).
- Coddington, A. (1979) "Friedman's Contribution to Methodological Controversy", *British Review of Economic Issues*, 2(4), pp. 1-13.
- Coddington, A. (1983) *Keynesian Economics: The Search for First Principles* (London: George Allen and Unwin).
- Coc, R.D. and Wilber, C.K. (eds) (1985) *Capitalism and Democracy: Schumpeter Revisited* (Notre Dame, Indiana: University of Notre Dame Press).
- Cohen, G.A. (1978) *Karl Marx's Theory of History: A Defence* (Oxford: Oxford University Press).
- Cohen, M.D. and Axelrod, R. (1984) "Coping with Complexity: The Adaptive Value of Changing Utility", *American Economic Review*, 74, pp. 30-42.
- Cohn, M.D., March, J.G. and Olsen, J.P. (1972) "A Garbage Can Model of Organizational Choice", *Administrative Science Quarterly*, 17, pp. 1-25.
- Collard, D. (1978) *Altruism and Economy: A Study in Non-Selfish Economics* (Oxford: Martin Robertson).
- Collins, H. (1986) *The Law of Contract* (London: Weidenfeld and Nicolson).
- Commons, J.R. (1924) *Legal Foundations of Capitalism* (New York: Macmillan).
- Commons, J.R. (1934) *Institutional Economics: Its Place in Political Economy* (Madison: University of Wisconsin Press).

- Commons, J.R. (1950) *The Economics of Collective Action* (New York: Macmillan).
- Conlisk, J. (1980) "Costly Optimizers Versus Cheap Imitators", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, pp. 275-93.
- Copi, I.M. (1972) *Introduction to Logic*, 4th edn (New York: Macmillan).
- Cournot, A. (1897) *Research into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, translated by Nathaniel Bacon from the French edition of 1838 (New York: Macmillan).
- Cowling, K. (1987) "An Industrial Strategy for Britain: The Nature and Role of Planning", *International Review of Applied Economics*, 1(1), pp. 1-22.
- Crosland, C.A.R. (1956) *The Future of Socialism* (London: Jonathan Cape).
- Cross, R. (1982a) *Economic Theory and Policy in the UK: An Outline and Assessment of the Controversies* (Oxford: Martin Robertson).
- Cross, R. (1982b) "The Duhem-Quine Thesis, Lakatos and the Appraisal of Theories in Macroeconomics", *Economic Journal*, 92, pp. 320-40. Reprinted in Caldwell (1984b).
- Crowder, R.G. (1976) *Principles of Learning and Memory* (Hillsdale, NJ: Erlbaum).
- Cyert, R.M. and De Groot, M.H. (1975) "Adaptive Utility" in Day and Groves (1975, pp. 223-36).
- Cyert, R.M. and March, J.G. (1963) *A Behavioral Theory of the Firm* (Englewood Cliffs NJ: Prentice-Hall).
- Dahlman, C.J. (1979) "The Problem of Externality", *Journal of Law and Economics*, 22(1), pp. 141-62.
- Davidson, D. (1980) *Essays on Action and Events* (Oxford: Oxford University Press).
- Davidson, D. (1985) *Inquiries into Truth and Interpretation* (Oxford: Oxford University Press).
- Davidson, P. (1972) *Money and the Real World* (London: Macmillan).
- Davidson, P. (1982-3) "Rational Expectations: A Fallacious Foundation for Studying Crucial Decision-Making Processes", *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(2), pp. 183-98.
- Day, R.H. and Groves, T. (eds) (1975) *Adaptive Economic Models* (New York: Academic Press).
- De Alessi, L. (1983) "Property Rights, Transactions Costs and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory", *American Economic Review*, 73(1), pp. 64-81.
- Debreu, G. (1959) *Theory of Value* (New York: Wiley).
- Demsetz, H. (1967) "Towards a Theory of Property Rights", *American Economic Review (Proceedings)*, 57, pp. 347-59.
- Demsetz, H. (1969) "Information and Efficiency: Another Viewpoint", *Journal of Law and Economics*, 12(1), pp. 1-22. Reprinted in Lamberton (1971).
- Desai, M. (1981) *Testing Monetarism* (London: Pinter).
- Dietrich, M.D. (1986) "Organisational Requirements of a Socialist Economy: Theoretical and Practical Suggestions", *Cambridge Journal of Economics*, 10(4), pp. 319-33.
- Dillard, D. (1980) "A Monetary Theory of Production: Keynes and the Institutionalists", *Journal of Economic Issues*, 14(2), pp. 255-273.
- Dillard, D. (1982) "Rewriting the Principles of Economics", *Journal of Economic Issues*, 16(2), pp. 577-85.
- Dixon, R. (1986) "Uncertainty, Unobstructedness and Power", *Journal of Post Keynesian Economics*, 8(4), pp. 585-90.
- Doeringer, P.B. and Piore, M.J. (1971) *Internal Labour Markets and Manpower Analysis* (Lexington, MA: Heath).
- Dolan, E.G. (ed.) (1976) *The Foundations of Modern Austrian Economics* (Kansas City: Sheed and Ward).
- Dopfer, K. (ed.) (1976) *Economics in the Future* (London: Macmillan).
- Dore, R. (1973) *British Factory-Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press).
- Dore, R. (1983) "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism", *British Journal of Sociology*, 34(4), pp. 459-82.
- Douglas, M. (ed.) (1973) *Rules and Meanings* (Harmondsworth: Penguin).
- Douglas, M. and Isherwood, B. (1980) *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption* (Harmondsworth: Penguin).
- Dow, A. and Dow, S.C. (1985) "Animal Spirits and Rationality", in Lawson and Pesaran (1985, pp. 46-65).
- Dow, S.C. (1985) *Macroeconomic Thought: A Methodological Approach* (Oxford: Basil Blackwell).
- Downs, A. (1957) *An Economic Theory of Democracy* (New York: Harper).
- Doyal, L. and Gough, I. (1984) "A Theory of Human Needs", *Critical Social Policy*, 10, pp. 6-38.
- Doyal, L. and Gough, I. (1986) "Human Needs and Strategies for Social Change" in Ekins (1986, pp. 69-80).
- Doyal, L. and Gough, I. (in press) *On Human Needs* (London: Macmillan).

- Dudycha, L.W. and Naylor, J.C. (1966) "Characteristics of the Human Inference Process in Complex Choice Behaviour Situations", *Organizational Behavior and Human Performance*, 1, pp. 110-28.
- Duesenberry, J.C. (1949) *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge MA: Harvard University Press).
- Dugger, W.M. (1979) "Methodological Differences Between Institutional and Neoclassical Economics", *Journal of Economic Issues*, 13(4), pp. 899-909.
- Dugger, W.M. (1982) "The Alleged Value Neutrality of Economics: An Alternative View", *Journal of Economic Issues*, 16(1), pp. 75-106.
- Dugger, W.M. (1983) "The Transaction Costs Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis?", *Journal of Economic Issues*, 17(1), pp. 95-114.
- Dunlop, J.T. (1958) *Industrial Relations Systems* (New York: Holt).
- Durkheim, E. (1984) *The Division of Labour in Society*, translated from the French edition of 1893 by W.D.Halls with an introduction by L.Coser (London: Macmillan).
- Dworkin, G., Bermant, G. and Brown, P.G. (eds) (1977) *Markets and Morals* (Washington, DC: Hemisphere).
- Dyer, A.W. (1984) "The Habit of Work: A Theoretical Exploration", *Journal of Economic Issues*, 18(2), pp. 557-64.
- Earl, P.E. (1983) *The Economic Imagination: Towards a Behavioural Analysis of Choice* (Brighton: Wheatsheaf).
- Earl, P.E. (1984) *The Corporate Imagination: How Big Companies Make Mistakes* (Brighton: Wheatsheaf).
- Earl, P.E. and Kay, N.M. (1985) "How Economists Can Accept Shackles's Critique of Economic Doctrines Without Arguing Themselves Out of Jobs", *Journal of Economic Studies*, 12 (1/2), pp. 34-48.
- Eatwell, J. (1979) *Theories of Value and Employment* (London: Thames Papers in Political Economy).
- Edwards, W. (1968) "Conservatism in Human Information Processing" in B.Kleinmuntz (1968, pp. 17-52). Reprinted in Kahneman et al. (1982).
- Eichner, A.S. (1976) *The Megacorp and Oligopoly* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Eichner, A.S. (1983a) "Why Economics Is Not Yet a Science", *Journal of Economic Issues*, 17(2), pp. 507-20.
- Eichner, A.S. (ed.) (1983b) *Why Economics Is Not Yet a Science* (London: Macmillan).
- Eichner, A.S. (1985) *Toward A New Economics* (London: Macmillan).
- Eiser, J.R. (1980) *Cognitive Social Psychology: A Guidebook to Theory and Research* (London: McGraw-Hill).
- Ekins, P. (1986) *The Living Economy: A New Economics in the Making* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Elbaum, B. and Lazonick, W. (1986a) "An Institutional Perspective on British Decline" in Elbaum and Lazonick (1986b, pp. 1-17).
- Elbaum, B. and Lazonick, W. (eds) (1986b) *The Decline of the British Economy* (Oxford: Oxford University Press).
- Eliot, G. (1972) *Felix Holt, the Radical* (Hammondsworth: Penguin).
- Elliot, J.E. (1980) "Marx and Schumpeter on Capitalism's Creative Destruction: A Comparative Restatement", *Quarterly Journal of Economics*, 94, pp. 45-68.
- Elster, J. (1979) *Ulysses and the Sirens* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Elster, J. (1982) "Marxism, Functionalism and Game Theory: The Case for Methodological Individualism", *Theory and Society*, 11, pp. 453-82.
- Elster, J. (1983a) *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Elster, J. (1983b) *Explaining Technical Change* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Elster, J. (1985) *Making Sense of Marx* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Elster, J. (ed.) (1986) *Rational Choice* (Oxford: Basil Blackwell).
- Ely, R.T. (1914) *Property and Contract in Their Relation to the Distribution of Wealth* (New York: Macmillan).
- Emery, F.E. (ed.) (1981) *System Thinking*, vols 1 and 2 (Hammondsworth: Penguin).
- Emmet, D. and MacIntyre, A. (eds) (1970) *Sociological Theory and Philosophical Analysis* (London: Macmillan).
- Espejo, R. and Howard, N. (1982) "What is Requisite Variety? A Re-Examination of the Foundation of Beer's Method", *University of Aston Management Centre Working Paper no. 242*, September.

- Espinosa, J.G. and Zimbalist, A.S. (1981) *Economic Democracy: Worker's Participation in Chilean Industry, 1970-1973*, updated student edn (New York: Academic Press).
- Estrin, S. and Holmes, P. (1983) *French Planning in Theory and Practice* (London: Allen and Unwin).
- Evans, P.B., Rueschemeyer, D. and Skocpol, T. (eds) (1985) *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Fabian, R.G. (1967) "An Empirical Principle for Deductive Theory in Economics", *Southern Economic Journal*, 34(1), pp. 53-66.
- Fama, E.F. (1980) "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, 88, pp. 288-307. Reprinted in Putterman (1986).
- Farmer, M.K. (1982) "Rational Action in Economics and Social Theory: Some Misunderstandings", *Archives européennes de sociologie*, 23, pp. 178-96.
- Fazzari, S.M. (1985) "Keynes, Harrod, and the Rational Expectations Revolution", *Journal of Post Keynesian Economics* 8(1), pp. 66-80.
- Feibelman, J.K. (1972) *Scientific Method* (The Hague: Martinus Nijhoff).
- Feigenbaum, E.A. and Feldman, J. (eds) (1963) *Computers and Thought* (New York: McGraw-Hill).
- Feiwel, G.R. (1975) *The Intellectual Capital of Michal Kalecki* (Knoxville: University of Tennessee Press).
- Feldman, J. (1963) "Simulation of Behavior in the Binary Choice Experiment", in Feigenbaum and Feldman (1963), pp. 329-46.
- Ferber, R. (1955) "Factors Influencing Durable Goods Purchases", in Clark (1955), pp. 75-112).
- Festinger, L. (1957) *A Theory of Cognitive Dissonance* (Stanford, CA: Stanford University Press).
- Feyerabend, P.K. (1975) *Against Method: Outline of an Anarchistic Theory of Knowledge* (London: NLB).
- Fischer, S. (1977) "Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy: A Comment", *Journal of Monetary Economics*, 3, pp. 317-323.
- Fishburn, P.S. (1974) "Lexicographic Order, Utilities and Decision Rules: A Survey", *Management Science*, 20, pp. 1442-71.
- FitzRoy, F.R. and Kraft, K. (1986) "Profitability and Profit Sharing", *Journal of Industrial Economics*, 35(2), pp. 113-30.
- Flanagan, R.J. (1984) "Implicit Contracts, Explicit Contracts, and Wages", *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 74(2), pp. 345-9.
- Flemming, J.S. (1981) "The Role of Expectations in Fiscal and Monetary Policy", in Artis and Miller (1981), pp. 88-94).
- Forbes, I. (ed.) (1986) *Market Socialism: Whose Choice?* Fabian Tract 516 (London: Fabian Society).
- Foucault, M. (1977) *Discipline and Punish* (London: Allen Lane).
- Fox, A. (1974) *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations* (London: Faber and Faber).
- Francis, A., Turk, J. and William, P. (eds) (1983) *Power, Efficiency and Institutions: Critical Appraisal of the "Markets and Hierarchies" Paradigm* (London: Heinemann).
- Frankel, S.H. (1977) *Money: Two Philosophies; The Conflict of Trust and Authority* (Oxford: Basil Blackwell).
- Frantz, R.S. (1980) "On the Existence of X-efficiency", *Journal of Post Keynesian Economics*, 2(4), pp. 509-27.
- Freeman, C. (1974) *The Economics of Industrial Innovation* (Harmondsworth: Penguin).
- Freeman, R.B. and Medoff, J.L. (1979) "The Two Faces of Unionism", *The Public Interest*, 57, pp. 69-93.
- Freud, S. (1922) *Introductory Lectures on Psycho-Analysis*, translated by J. Riviere with a Preface by E. Jones (London: George Allen and Unwin).
- Frey, B.S. (1986) "Economists Favour the Price System — Who Else Does?", *Kyklos*, 39, pp. 537-63.
- Friedman, B. (1979) "Optimal Expectations and the Extreme Information Assumptions of "Rational Expectations" Macromodels", *Journal of Monetary Economics*, 5, pp. 23-41.
- Friedman, M. (1953) "The Methodology of Positive Economics", in *Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press), pp. 3-43.
- Friedman, M. (1962) *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press).
- Friedman, M. (1967) "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review*, 58(1), pp. 1-17.
- Friedman, M. (1977) "Nobel Lecture: Inflation and Unemployment", *Journal of Political Economy*, 85(2), pp. 451-72.
- Fritz, R.G. and Fritz, J.M. (1985) "Linguistic Structure and Economic Method", *Journal of Economic Issues*, 19(1), pp. 75-101.

- Fuchs, V.R. (ed.) (1972) *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization* (New York: National Bureau for Economic Research).
- Furnham, A. and Lewis, A. (1986) *The Economic Mind: the Social Psychology of Economic Behaviour* (Brighton: Wheatsheaf).
- Furubotn, E.G. and Pejovich, S. (eds) (1974) *The Economics of Property Rights* (Cambridge, MA: Ballinger).
- Fusfeld, D.R. (1980) "The Conceptual Framework of Modern Economics", *Journal of Economic Issues*, 14(1), pp. 1-47.
- Galanter, M. (1981) "Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering and Indigenous Law", *Journal of Legal Pluralism*, 19, pp. 1-47.
- Galbraith, J.K. (1958) *The Affluent Society* (London: Hamish Hamilton).
- Galbraith, J.K. (1969) *The New Industrial State* (Harmondsworth: Penguin).
- Garfinkel, H. (1967) *Studies in Ethnomethodology* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).
- Garner, C.A. (1982) "Uncertainty, Human Judgement, and Economic Decisions", *Journal of Post Keynesian Economics*, 4(3), pp. 413-24.
- Garner, C.A. (1983) "'Uncertainty' in Keynes' General Theory: A Comment", *History of Political Economy*, 125 (1), pp. 83-86.
- Georgescu-Roegen, N. (1954) "Choice, Expectations and Measurability", *Quarterly Journal of Economics*, 68(4), pp. 503-34.
- Georgescu-Roegen, N. (1971) *The Entropy Law and the Economic Process* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Georgescu-Roegen, N. (1978) "Mechanistic Dogma in Economics", *British Review of Economic Issues*, no. 2, pp. 1-10.
- Georgescu-Roegen, N. (1979) "Methods in Economic Science", *Journal of Economic Issues*, 13(2), pp. 317-28.
- Geras, N. (1983) *Marx and Human Nature* (London: Verso).
- Geschwind, N. (1980) "Neurological Knowledge and Complex Behaviors", *Cognitive Science*, 4, pp. 185-94.
- Gettys, C.F., Kelly, C. and Peterson, C.R. (1973) "The Best Guess Hypothesis in Multistage Inference", *Organizational Behavior and Human Performance*, 10, pp. 364-73. Reprinted in Kahneman et al. (1982).
- Gibson, J. (1979) *The Ecological Approach to Visual Perception* (Boston, MA: Houghton Mifflin).
- Giddens, A. (1976) *New Rules of Sociological Method* (London: Hutchinson).
- Giddens, A. (1982a) *A Contemporary Critique of Historical Materialism* (London: Macmillan).
- Giddens, A. (1982b) *Profiles and Critiques in Social Theory* (London: Macmillan).
- Giddens, A. (1984) *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration* (Cambridge: Polity Press).
- Gilmore, G. (1974) *The Death of Contract* (Columbus, OH: Ohio State University Press).
- Gintis, H. (1972) "A Radical Analysis of Welfare Economics and Individual Development", *Quarterly Journal of Economics*, 86, pp. 572-99.
- Gintis, H. (1974) "Welfare Criteria With Endogenous Preferences: The Economics of Education", *International Economic Review*, 15(2), pp. 415-30.
- Gintis, H. (1976) "The Nature of Labor Exchange and the Theory of Capitalist Production", *Review of Radical Political Economics*, 8, pp. 36-54.
- Glucksberg, S. and McCloskey, M. (1981) "Decisions About Ignorance: Knowing That You Don't Know", *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 7, pp. 311-25.
- Goldberg, V.P. (1976) "Toward an Expanded Theory of Contract", *Journal of Economic Issues*, 10(1), pp. 45-61.
- Goldberg, V.P. (1980) "Relational Exchange: Economics and Complex Contracts", *American Behavioral Scientist*, 23(3), pp. 337-52. Reprinted in Putterman (1986).
- Goldberg, V.P. (1984) "A Relational Exchange Perspective on the Employment Relationship", in Stephen (1984, pp. 127-44).
- Gomes, G.M. (1982) "Irrationality of 'Rational Expectations'", *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(1), pp. 51-65.
- Gordon, W.C. (1980) *Institutional Economics: The Changing System* (Austin: University of Texas Press).
- Gorman, W.M. (1967) "Tastes, Habits and Choices", *International Economic Review*, 8, pp. 218-22.
- Gough, I. (1975) "State Expenditure in Advanced Capitalism", *New Left Review*, no. 92, pp. 53-92.
- Gough, I. (1979) *The Political Economy of the Welfare State* (London: Macmillan).
- Gowdy, J.M. (1985-6) "Rational Expectations and Predictability", *Journal of Post Keynesian Economics*, 8(2), pp. 192-200.



- Graaff, J. de V. (1957) *Theoretical Welfare Economics* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Grahl, J. (1986) *Productivity Slowdown and Financial Tensions* (London: Thames Papers in Political Economy).
- Grandy, R. (ed.) (1973) *Theories and Observation in Science* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).
- Granovetter, M. (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.
- Green, F. (1977) *Empiricist Methodology and the Development of Economic Thought* (London: Thames Papers in Political Economy).
- Green, F. (1979) "The Consumption Function: A Study of a Failure in Positive Economics" in Green and Nore) 1979, pp. 33-60).
- Green, F. (1984) "A Critique of the Neo-Fisherian Consumption Function". *Review of Radical Political Economics*, 16(2/3), pp. 95-114.
- Green, F. and Nore, P. (eds) (1977) *Economics: An Anti-Text* (London: Macmillan).
- Green, F. and Nore, P. (eds) (1979) *Issues in Political Economy: A Critical Approach* (London: Macmillan).
- Green, H.A.J. (1971) *Consumer Theory* (Harmondsworth: Penguin).
- Greenlee, D. (1973) *Pierce's Concept of Sign* (The Hague: Mouton).
- Grether, D.M. and Plott, C.R. (1979) "Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Effect", *American Economic Review*, 69, p. 623-38.
- Groot, A.D. de (1978) *Thought and Choice in Chess* (The Hague: Mouton).
- Grossman, S.J. (1977) "The Existence of Futures Markets, Noisy Rational Expectations and International Externalities", *Review of Economic Studies*, 64, pp. 431-49.
- Grossman, S.J. and Stiglitz, J.E. (1976) "Information and Competitive Price Systems", *American Economic Review*, 66(2), pp. 246-53.
- Grossman, S.J. and Stiglitz, J.E. (1980) "The Impossibility of Informationally Efficient Markets", *American Economic Review*, 70(2), pp. 393-408.
- Gruchy, A.G. (1972) *Contemporary Economic Thought: The Contributions of Neo-Institutionalist Economics* (Clifton, NJ: Augustus Kelley).
- Gruchy, A.G. (1984) "Uncertainty, Indicative Planning, and Industrial Policy", *Journal of Economic Issues*, 18(1), pp. 159-80.
- Habermas, J. (1976) *Legitimation Crisis* (London: Heinemann).
- Hagstrom, W.O. (1965) *The Scientific Community* (New York: Basic Books).
- Hahn, F.H. (1981) "General Equilibrium Theory", in Bell and Kristol (1981, pp. 123-38).
- Hahn, F.H. (1982) *Money and Inflation* (Oxford: Basic Books).
- Hahn, F.H. and Hollis, M. (eds) (1979) *Philosophy and Economic Theory* (Oxford: Oxford University Press).
- Hall, R.L. and Hitch, C.J. (1939) "Price Theory and Business Behaviour", *Oxford Economic Papers*, 2, pp. 12-45. Reprinted in Wilson and Andrews (1951).
- Haltiwanger, J. and Waldman, M. (1985) "Rational Expectations and Limits of Rationality: An Analysis of Heterogeneity", *American Economic Review*, 75(3), pp. 326-40.
- Hammond, P.J. (1976a) "Changing Tastes and Coherent Dynamic Choices", *Journal of Economic Studies*, 43, pp. 159-73.
- Hammond, P.J. (1976a) "Endogenous Tastes and Stable Long-Run Choice" *Journal of Economic Theory*, 17, pp. 159-73.
- Handa, J. (1982) "Rational Expectations: What Do They Mean? — Another View", *Journal of Post Keynesian Economics*, 4(4), pp. 558-564.
- Hanson, N.R. (1958) *Patterns of Discovery* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Harcourt, G.C. (1972) *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Harcourt, G.C. (1985) "On the Influence of Piero Sraffa on the Contributions of Joan Robinson to Economic Theory", *Economic Journal (Conference Papers)*, 96, pp. 96-108.
- Hare, P. (1985) *Planning the British Economy* (Basingstoke: Macmillan).
- Hargreaves Heap, S.P. (1986-7) "Risk and Culture: A Missing Link in the Post Keynesian Tradition", *Journal of Post Keynesian Economics*, 9(2), pp. 267-78.
- Harris, M. (1979) *Cultural Materialism: The Struggle for a Science of Culture* (New York: Random House).
- Harrison, R. (ed.) (1979) *Rational Action* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Harsanyi, J.C. (1968) "Individualistic and Functionalistic Explanations in the Light of Game Theory: The Example of Social Status", in Lakatos and Musgrave (1968, pp. 305-22).
- Havighurst, H.C. (1961) *The Nature of Private Contract* (Evanston, IL: Northwestern University Press).

- Hayek, F.A. (ed.) (1935) *Collectivist Economic Planning* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Hayek, F.A. (1937) "Economics and Knowledge", *Economica*, 4, pp. 33-54. Reprinted in Hayek (1948).
- Hayek, F.A. (1945) "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, 35(4), pp. 519-30. Reprinted in Hayek (1948) and Putterman (1986).
- Hayek, F.A. (1948) *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press).
- Hayek, F.A. (1952a) *The Counter-Revolution of Science* (Glencoe IL: Free Press).
- Hayek, F.A. (1952b) *The Sensory Order: An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Hayek, F.A. (1967) *Studies in Philosophy, Politics and Economics* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Hayek, F.A. (1972) *A Tiger by the Tail: The Keynesian Legacy of Inflation* (London: Institute of Economic Affairs).
- Hayek, F.A. (1978a) *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Hayek, F.A. (1978b) *Denationalisation of Money — The Argument Refined, 2nd edn (1st edn 1976)* (London: Institute of Economic Affairs).
- Hayek, F.A. (1982) *Law, Legislation and Liberty*, 3-volume combined edn (London: Routledge and Kegan Paul).
- Heathfield, D. (1977) *The Economics of Co-Determination* (London: Macmillan).
- Hegel, G.W.F. (1969) *Hegel's Science of Logic*, translated from the German edition of 1831 (London: George Allen and Unwin).
- Heiner, R.A. (1983) "The Origin of Predictable Behavior", *American Economic Review*, 73(4), pp. 560-95.
- Heiner, R.A. (1985) "Origin of Predictable Behavior: Further Modelling and Applications", *American Economic Review*, 75, pp. 391-6.
- Heiner, R.A. (1985-6) "Rational Expectations When Agents Imperfectly Use Information", *Journal of Post Keynesian Economics*, 8(2), pp. 201-7.
- Heiner, R.A. (1986) "Uncertainty, Signal-Detection Experiments and Modeling Behavior", in Langlois (1986b, pp. 59-115).
- Hey, J.D. (1979) *Uncertainty in Microeconomics* (Oxford: Martin Robertson).
- Hicks, J.R. (1969) "Automatists, Hawtreys and Keynesians", *Journal of Money, Credit and Banking*, 1, pp. 307-17.
- Hicks, J.R. (1979) *Causality in Economics* (Oxford: Basil Blackwell).
- Hicks, J.R. and Weber, W. (eds) (1973) *Carl Menger and the Austrian School of Economics* (Oxford: Oxford University Press).
- Hill, C.W.L. (1985) "Oliver Williamson and the M-Form Firm: A Critical Review", *Journal of Economic Issues*, 19(3), pp. 731-51.
- Hindess, B. (1977a) "Humanism and Teleology in Sociological Theory", in Hindess (1977b, pp. 157-89).
- Hindess, B. (ed.) (1977b) *Sociological Theories of the Economy* (London: Macmillan).
- Hindess, B. (1977c) *Philosophy and Methodology in the Social Sciences* (Brighton: Harvester).
- Hindess, B. (1984) "Rational Choice Theory and the Analysis of Political Action", *Economy and Society*, 13(3), pp. 255-77.
- Hirsch, F. (1977) *The Social Limits to Growth* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Hirsch, F. and Goldthorpe, J.H. (eds) (1978) *The Political Economy of Inflation* (Oxford: Martin Robertson).
- Hirschman, A.O. (1970) *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organisations and States* (Cambridge MA: Harvard University Press).
- Hirschman, A.O. (1977) *The Passions and the Interests* (Princeton, NJ: Princeton University Press).
- Hirschman, A.O. (1982) "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble?", *Journal of Economic Literature*, 20, pp. 1463-84.
- Hirshleifer, J. (1970) *Investment, Interest and Capital* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).
- Hirshleifer, J. and Riley, J.G. (1979) "The Analytics of Uncertainty and Information — An Expository Survey", *Journal of Economic Literature*, 17, pp. 1375-421.
- Hirst, P.Q. and Woolley, P. (1982) *Social Relations and Human Attributes* (London: Tavistock).
- Hobbes, T. (1929) *Leviathan* (Oxford: Oxford University Press).
- Hodgson, G.M. (1982a) "Marx Without the Labor Theory of Value", *Review of Radical Political Economics*, 14(2), pp. 59-65.

- Hodgson, G.M. (1982b) "Theoretical and Policy Implications of Variable Productivity", *Cambridge Journal of Economics*, 6(3), pp. 213-26.
- Hodgson, G.M. (1982c) *Capitalism, Value and Exploitation* (Oxford: Martin Robertson).
- Hodgson, G.M. (1982-3) "Worker Participation and Macroeconomic Efficiency", *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(2), pp. 266-75.
- Hodgson, G.M. (1984) *The Democratic Economy* (Harmondsworth, Pelican).
- Hodgson, G.M. (1985a) "Persuasion, Expectations and the Limits to Keynes" in Lawson and Pesaran (1985), pp. 10-45.
- Hodgson, G.M. (1985b) "Rationalist Conception of Action", *Journal of Economic Issues*, 19(4), pp. 825-51.
- Hodgson, G.M. (1986) "Behind Methodological Individualism", *Cambridge Journal of Economics*, 10(3), pp. 211-24.
- Hogarth, R.M. (1975) "Cognitive Processes and the Assessment of Subjective Probability Distributions", *Journal of the American Statistical Association*, 70, pp. 271-89.
- Hollis, M. (1977) *Models of Man* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Hollis, M. (1981) "Economic Man and Original Sin", *Political Studies*, 29(2), pp. 167-80.
- Hollis, M. and Lukes, S. (eds) (1982) *Rationality and Relativism* (Oxford: Basil Blackwell).
- Hollis, M. and Nell, E. (1975) *Rational Economic Man: A Philosophical Critique of Neo-Classical Economics* (London: Cambridge University Press).
- Holton, G. (1969) "Einstein, Michelson and the "Crucial Experiment", *Iris*, 60, pp. 133-97.
- Homans, G.C. (1961) *Social Behaviour: Its Elementary Form* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Homans, G.C. (1962) *Sentiments and Activities* (New York: Free Press).
- Horvat, B. (1980) "Searching for a Strategy of Transition", *Economic Analysis and Workers' Management*, 14(3), pp. 311-23.
- Horvat, B. (1982) *The Political Economy of Socialism: A Marxist Social Theory* (Oxford: Martin Robertson).
- Houthakker, H.S. and Taylor, L.D. (1966) *Consumer Demand in the United States, 1929-1970: Analysis and Projections* (Cambridge MA: Harvard University Press).
- Howell, W.C. and Burnett, S.A. (1978) "Uncertainty Measurement: A Cognitive Taxonomy", *Organizational Behavior and Human Performance*, 22, pp. 45-68.
- Hughes, A. (1986) "Investment Finance, Industrial Strategy and Economic Recovery", in Nolan and Paine (1986, pp. 198-223).
- Humphries, J. (1977) "Class Struggle and the Persistence of the Working Class Family", *Cambridge Journal of Economics*, 1(3), pp. 241-58. Reprinted in Amsden (1980).
- Hunt, E.K. and Schwartz, J.G. (eds) (1972) *A Critique of Economic Theory* (Harmondsworth: Penguin).
- Hutchison, T.W. (1939) *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory* (London: Macmillan).
- Hutchison, T.W. (1981) *The Politics and Philosophy of Economics: Marxists, Keynesians and Austrians* (Oxford: Basil Blackwell).
- Jaffé, W. (1976) "Menger, Jevons and Walras De-homogenized", *Economic Inquiry*, 14, pp. 11-24.
- Jarvie, I.C. (1972) *Concepts and Society* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Jensen, M.C. and Meckling, W.H. (1976) "Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 3, pp. 305-60. Reprinted in Putterman (1986).
- Jensen, M.C. and Meckling, W.H. (1979) "Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination", *Journal of Business*, 2(4), pp. 469-506.
- Jevons, W.S. (1871) *The Theory of Political Economy* (London: Macmillan).
- Jones, L.B. (1986) "The Institutionalists and "On the Origin of Species": A Case of Mistaken Identity", *Southern Economic Journal*, 52(4), pp. 1043-55.
- Jones, S.R.G. (1984) *The Economics of Conformism* (Oxford: Basil Blackwell).
- Jussawalla, M. and Ebenfeld, H. (eds) (1984) *Communication and Information Economics: New Perspectives* (Amsterdam: North-Holland).
- Kaen, F.R. and Rosenman, R.E. (1986) "Predictable Behavior in Financial Markets: Some Evidence in Support of Heiner's Hypothesis", *American Economic Review*, 76(1), pp. 212-20.
- Kagel, J.H., Battalio, R.C., Rachlin, H. and Green, L. (1981) "Demand Curves for Animal Consumers", *Quarterly Journal of Economics*, 96, pp. 1-16.
- Kahneman, D., Knetsch, J. and Thaler, R. (1986) "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market", *American Economic Review*, 76(4), pp. 728-41.

- Kahneman, D., Slovic, P. and Tversky, A. (eds) (1982) *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1973) "On the Psychology of Prediction", *Psychological Review*, 80, pp. 237-51. Reprinted in Kahneman et al. (1982).
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, 47, pp. 263-91.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1984) "Choices, Values and Frames", *American Psychologist*, 39, pp. 341-50.
- Kalecki, M. (1943) *Studies in Economic Dynamics* (London: George Allen and Unwin).
- Kamenka, E. and Neale, R.S. (eds) (1975) *Feudalism, Capitalism and Beyond* (London: Edward Arnold).
- Kanel, D. (1985) "Institutional Economics: Perspectives On Economy and Society", *Journal of Economic Issues*, 19(3), pp. 815-28.
- Kant, I. (1929) *Critique of Pure Reason*, translated from the second German edition of 1787 by N.K.Smith (London: Macmillan).
- Kapteyn, A., Wansbeck, T. and Buyze, J. (1979) "Maximizing or Satisficing?", *Review of Economics and Statistics*, 61, pp. 79-91.
- Katona, G. (1951) *Psychological Analysis of Economic Behaviour* (New York: McGraw-Hill).
- Katona, G. (1964) *The Mass Consumption Society* (New York: McGraw-Hill).
- Katona, G. (1975) *Psychological Economics* (New York: Elsevier).
- Katona, G. and Mueller, E. (1954) "A Study of Purchase Decisions" in Clark (1954).
- Katouzian, H. (1980) *Ideology and Method in Economics* (London: Macmillan).
- Kay, N.M. (1979) *The Innovating Firm: A Behavioural Theory of Corporate R&D* (London: Macmillan).
- Kay, N.M. (1982) *The Evolving Firm: Strategy and Structure in Industrial Organisation* (London: Macmillan).
- Kay, N.M. (1984) *The Emergent Firm: Knowledge, Ignorance and Surprise in Economic Organisation* (London: Macmillan).
- Keegan, J. (1976) *The Face of Battle: A Study of Agincourt, Waterloo and the Somme* (London: Jonathan Cape).
- Keynes, J.M. (1971a) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. II, "The Economic Consequences of the Peace", first published 1919 (London: Macmillan).
- Keynes, J.M. (1971b) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. VII, "The General Theory of Employment, Interest and Money", first published 1936 (London: Macmillan).
- Keynes, J.M. (1972a) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. IX, "Essays in Persuasion", first published 1931 (London: Macmillan).
- Keynes, J.M. (1972b) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. X, "Essays in Biography", first published 1933 (London: Macmillan).
- Keynes, J.M. (1973a) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. VIII, "A Treatise on Probability", first published 1921 (London: Macmillan).
- Keynes, J.M. (1973b) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. XIV, "The General Theory and After: Defence and Development" (London: Macmillan).
- Keynes, J.M. (1981) *The Scope and Method of Political Economy* (London: Macmillan).
- Kilpatrick, A. and Lawson, A. (1980) "On the Nature of the Industrial Decline in the UK", *Cambridge Journal of Economics*, 4(1), pp. 85-102.
- Kindleberger, C.P. (1978) *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises* (New York: Basic Books).
- Kindleberger, C.P. and Laffargue, J.P. (eds) (1982) *Financial Crises: Theory, History, Policy* (Cambridge: Cambridge University Press).
- King, J.E. (1982) "Value and Exploitation: Some Recent Debates", in Bradley and Howard (1982, pp. 157-87).
- Kirzner, I.M. (1976a) *The Economic Point of View*, 2nd edn (Kansas City: Sheed and Ward).
- Kirzner, I.M. (1976b) "On the Method of Austrian Economics", in Dolan (1976, pp. 40-51).
- Kirzner, I.M. (1981) "The "Austrian" Perspective on the Crisis", in Bell and Kristol (1981, pp. 111-22).
- Kirzner, I.M. (ed.) (1982) *Method, Process and Austrian Economics* (Lexington, MA: Heath).
- Kirzner, I.M. (ed.) (1986) *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding* (New York: New York University Press).
- Klamer, A. (ed.) (1983) *The New Classical Macroeconomics: Conversations with New Classical Economists and Their Opponents* (Brighton: Wheatsheaf).

- Klant, J.J. (1984) *The Rules of the Game: The Logical Structure of Economic Theories* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Klein, B.H. (1977) *Dynamic Economics* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Kleinmuntz, B. (ed.) (1968) *Formal Representation of Human Judgement* (New York: Wiley).
- Knetsch, J. and Sinden, J.A. (1984) "Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measures of Value", *Quarterly Journal of Economics*, 99(3), pp. 507-21.
- Knight, F.H. (1924) "The Limitations of Scientific Method in Economics", in Tugwell (1924, pp. 229-67).
- Knight, F.H. (1933) *Risk, Uncertainty and Profit*, 2nd edn (London: London School of Economics).
- Knight, F.H. (1935) *The Ethics of Competition and Other Essays* (London: Allen and Unwin).
- Knight, F.H. (1947) *Freedom and Reform: Essays in Economic and Social Philosophy* (New York: Harper). Reprinted 1982 with a Foreword by J.M. Buchanan (Liberty Press: Indianapolis).
- Knight, F.H. and Merriam, T.W. (1948) *The Economic Order and Religion* (London: Kegan Paul, Trench Trubner).
- Koestler, A. (1959) *The Sleepwalkers: A History of Man's Changing Vision of the Universe* (London: Hutchinson).
- Koestler, A. (1967) *The Ghost in the Machine* (London: Hutchinson).
- Koestler, A. and Smithies, J.R. (eds) (1969) *Beyond Reductionism: New Perspectives in the Life Sciences* (London: Hutchinson).
- Koo, A.Y.C. (1963) "An Empirical Test of Revealed Preference Theory", *Econometrica*, 31(4), pp. 646-64.
- Koo, A.Y.C. and Hasenkamp, G. (1972) "Structure of Revealed Preference: Some Preliminary Evidence", *Journal of Political Economy*, 80(4), pp. 724-44.
- Koopmans, T.C. (1957) *Three Essays on the State of Economic Science* (New York: McGraw-Hill).
- Kornai, J. (1971) *Anti-Equilibrium: On Economic Systems Theory and the Tasks of Research* (Amsterdam: North-Holland).
- Kornai, J. (1972) "Mathematical Programming as a Tool of Socialist Economic Planning" in Nove and Nuti (1972, pp. 475-88).
- Kornai, J. (1982) *Growth, Shortage and Efficiency* (Oxford: Basic Blackwell).
- Kregel, J.A. (1976) "Economic Methodology in the Face of Uncertainty", *Economic Journal*, 86, pp. 209-25.
- Kregel, J.A. (1980) "Markets and Institutions as Features of a Capitalistic Production System", *Journal of Post Keynesian Economics*, 3(1), pp. 32-48.
- Krelle, W. (1973) "Dynamics of the Utility Function" in Hicks and Weber (1973, pp. 92-128).
- Kreps, D.M., Milgrom, P., Roberts, J. and Wilson, R. (1982) "Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma", *Journal of Economic Theory*, 27, pp. 45-52.
- Krimmerman, L.I. (ed.) (1969) *The Nature and Scope of Social Science: A Critical Anthology* (New York: Meredith).
- Kuhn, T. (1962) *The Structure of Scientific Revolutions* (Chicago: Chicago University Press).
- Kunreuther, H. et al. (1978) *Disaster Insurance Protection: Public Policy Lessons* (New York: Wiley).
- Kuznets, S. (1959) *Six Lectures on Economic Growth* (Glencoe, IL: Free Press).
- Kuznets, S. (1979) *Growth, Population and Income Distribution* (New York: Norton).
- Laband, D.N. (1986) "Article Popularity", *Economy Inquiry*, 24, pp. 173-80.
- Lachmann, L.M. (1969) "Methodological Individualism and the Market Economy", in Streissler (1969, pp. 89-103). Reprinted in Lachmann (1977).
- Lachmann, L.M. (1977) *Capital, Expectations and the Market Process*, edited with an introduction by W.E.Grinder (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel).
- Lakatos, I. (1970) "Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes", in Lakatos and Musgrave (1970, pp. 91-195).
- Lakatos, I. and Musgrave, A. (eds) (1968) *Problems in the Philosophy of Science* (Amsterdam: North Holland).
- Lakatos, I. and Musgrave, A. (eds) (1970) *Criticism and the Growth of Knowledge* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Lamberton, D.M. (ed.) (1971) *Economics of Information and Knowledge* (Harmondsworth: Penguin).
- Lange, O. (1945) "The Scope and Method of Economics", *Review of Economic Studies*, 13, pp. 19-32.
- Lange, O. (1965) *Wholes and Parts: A General Theory of Systems Behaviour* (London: Pergamon Press).

- Lange, O. and Taylor, F.M. (1938) *On the Economic Theory of Socialism* (New York: McGraw-Hill).
- Langlois, R.N. (1983a) "Systems Theory, Knowledge, and the Social Sciences" in Machlup and Mansfield (1983, pp. 581-600).
- Langlois, R.N. (1983b) "On the Reception of Noise: A Rejoinder" in Machlup and Mansfield (1983, pp. 631-7).
- Langlois, R.N. (1984) "Internal Organization in a Dynamic Context: Some Theoretical Considerations", in Jussawalla and Ebenfield (1984, pp. 23-49).
- Langlois, R.N. (1985) "Knowledge and Rationality in the Austrian School: An Analytical Survey", *Eastern Economic Journal*, 9(4), pp. 309-30.
- Langlois, R.N. (1986a) "Rationality, Institutions and Explanation" in Langlois (1986b, pp. 225-55).
- Langlois, R.N. (ed.) (1986b) *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Langlois, R.N. (1986c) "Coherence and Flexibility: Social Institutions in a World of Radical Uncertainty", in Kirzner (1986, pp. 171-91).
- Latsis, S.J. (1972) "Situational Determinism in Economics", *British Journal for the Philosophy of Science*, 23, pp. 207-45.
- Latsis, S.J. (1976a) "A Research Programme in Economics", in Latsis (1976b, pp. 1-41).
- Latsis, S.J. (ed.) (1976b) *Method and Appraisal in Economics* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Laudan, L. (1977) *Progress and its Problems: Towards a Theory of Scientific Growth* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Lavoie, D. (1985a) *National Economic Planning: What is Left?* (Washington, DC: Cato).
- Lavoie, D. (1985b) *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Lawson, A. (1981) "Keynesian Model Building and the Rational Expectations Critique", *Cambridge Journal of Economics*, 5(4), pp. 311-26.
- Lawson, A. (1985) "Uncertainty and Economic Analysis", *Economic Journal*, 95, pp. 909-27.
- Lawson, A. and Pesaran, M.H. (eds) (1985) *Keynes' Economics: Methodological Issues* (London: Croom Helm).
- Lazonick, W. (1981) "Factor Costs and the Diffusion of Ring Spinning in Britain Prior to World War I", *Quarterly Journal of Economics*, 95, pp. 89-109.
- Lee, F.S. (1984a) "Full Cost Pricing: A New Wine in a New Bottle", *Australian Economic Papers*, 24, pp. 151-66.
- Lee, F.S. (1984b) "The Marginalist Controversy and the Demise of Full Cost Pricing", *Journal of Economic Issues*, 18(4), pp. 1107-32.
- Leibenstein, H. (1976) *Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Leibenstein, H. (1979) "A Branch of Economics is Missing: Micro-Macro Theory". *Journal of Economic Literature*, 17, pp. 477-502. Reprinted in Caldwell (1984b).
- Leibenstein, H. (1982) "The Prisoner's Dilemma and the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity", *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 72, pp. 92-7. Reprinted in Putterman (1986).
- Leibenstein, H. (1983) "Property Rights and X-Efficiency: Comment", *American Economic Review*, 73(4), pp. 831-42.
- Leijonhufvud, A. (1968) *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes: A Study in Monetary Theory* (London: Oxford University Press).
- Leijonhufvud, A. (1977) "Costs and Consequences of Inflation", in Harcourt (1977, pp. 265-312).
- Leijonhufvud, A. (1986) "Capitalism and the Factory System", in Langlois (1986, pp. 201-23).
- Lekachman, R. (1964) *Keynes' General Theory: Reports of Three Decades* (London: Macmillan).
- Lerner, M. (ed.) (1948) *The Portable Veblen* (New York: Viking Press).
- Lewis, D. (1969) *Convention: A Philosophical Study* (Cambridge: Harvard University Press).
- Lichtenstein, S. and Slovic, P. (1971) "Reversals of Preference Between Bids and Choices in Gambling Decisions", *Journal of Experimental Psychology*, 89, pp. 46-55.
- Lichtenstein, S. and Slovic, P. (1973) "Response-Induced Reversals of Preference in Gambling: An Extended Replication in Las Vegas", *Journal of Experimental Psychology*, 101, pp. 16-20.
- Lilienfeld, R. (1978) *The Rise of Systems Theory: An Ideological Analysis* (New York: Wiley).
- Lipsey, R.G. (1983) *Positive Economics*, 6th edn (London: Weidenfeld and Nicolson).
- Little, I.M.D. (1949) "A Reformulation of the Theory of Consumer's Behavior", *Oxford Economic Papers*, 1, pp. 90-9.
- Littlechild, S.C. (1978) *The Fallacy of the Mixed Economy* (London: Institute of Economic Affairs).

- Littlechild, S.C. (1986) "Three Types of Market Process", in Langlois (1986b, pp. 27-39).
- Llewellyn, K.N. (1931) "What Price Contract? An Essay in Perspective", *Yale Law Journal*, 40, pp. 704-51.
- Lloyd, B.B. (1972) *Perception and Cognition* (Harmondsworth: Penguin).
- Loasby, B.J. (1971) "Hypothesis and Paradigm in the Theory of the Firm", *Economic Journal*, 81, pp. 863-85. Reprinted in Caldwell (1984b).
- Loasby, B.J. (1976) *Choice, Complexity and Ignorance: An Enquiry into Economic Theory and Practice of Decision Making* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Loasby, B.J. (1986) "Competition and Imperfect Knowledge: The Contribution of G.B. Richardson", *Scottish Journal of Political Economy*, 33(2), pp. 145-58.
- Lofthouse, S. and Vint, J. (1978) "Some Conceptions and Misconceptions Concerning Economic Man", *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciale*, 25, pp. 586-615.
- Lovell, M.C. (1986) "Tests of the Rational Expectations Hypothesis", *American Economic Review*, 76(1), pp. 110-24.
- Lowe, A. (1951) "On the Mechanistic Approach in Economics", *Social Research*, 18, pp. 403-34.
- Lowe, A. (1965) *On Economic Knowledge: Toward a Science of Political Economics* (New York: Harper and Row).
- Lowry, S.T. (1976) "Bargain and Contract Theory in Law and Economics", *Journal of Economic Issues*, 10(1), pp. 1-22. Reprinted in Samuels (1979).
- Lucas Jr, R.E. (1972) "Expectations and the Neutrality of Money", *Journal of Economic Theory*, 4(2), pp. 102-24.
- Luhmann, N. (1979) *Trust and Power* (Chichester: Wiley).
- Lukes, S. (1968) "Methodological Individualism Reconsidered", *British Journal of Sociology*, 19, pp. 119-29. Reprinted in Emmet and MacIntyre (1970).
- Lukes, S. (1971) "The Meanings of "Individualism"", *Journal of the History of Ideas*, 32, pp. 45-66.
- Lukes, S. (1973) *Individualism* (Oxford: Basil Blackwell).
- Lukes, S. (1974) *Power: A Radical View* (London: Macmillan).
- Lutz, M.A. and Lux, K. (1979) *The Challenge of Humanistic Economics* (Menlo Park, CA: Benjamin/Cummings).
- Macaulay, S. (1963) "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Survey", *American Sociological Review*, 28(1), pp. 55-67.
- Machlup, F. (1946) "Marginal Analysis and Empirical Research", *American Economic Review*, 36(3), pp. 519-54.
- Machlup, F. (1955) "The Problem of Verification in Economics", *Southern Economic Journal*, 22(1), pp. 1-21. Reprinted in Caldwell (1984b) and Machlup (1978).
- Machlup, F. (1962) *The Production of Information and Knowledge* (Princeton, NJ: Princeton University Press).
- Machlup, F. (1972) "The Universal Bogy: Economic Man" in Peston and Corry (1972, pp. 99-117). Reprinted in Machlup (1978).
- Machlup, F. (1978) *Methodology of Economics and Other Social Sciences* (London: Academic Press).
- Machlup, F. and Mansfield, U. (eds) (1983) *The Study of Information: Interdisciplinary Messages* (New York: Wiley).
- MacKay, D.M. (1969) *Information, Mechanism and Meaning* (Cambridge, MA: MIT Press).
- Macneil, I.R. (1974) "The Many Futures of Contract", *University of Southern California Law Review*, 67, pp. 691-816.
- Macneil, I.R. (1978) "Contracts: Adjustments of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law", *Northwestern University Law Review*, 72, pp. 854-906.
- Macpherson, C.B. (1962) *The Political Theory of Possessive Individualism: Hobbes to Locke* (Oxford: Oxford University Press).
- Macpherson, C.B. (1973) *Democratic Theory: Essays in Retrieval* (Oxford: Oxford University Press).
- Maital, S. (1982) *Minds, Markets and Money* (New York: Basic Books).
- Majumdar, T. (1958) *The Measurement of Utility* (London: Macmillan).
- Malcomson, J.M. (1984) "Efficient Labour Organization: Incentives, Power and the Transactions Cost Approach" in Stephen (1984, pp. 119-25).
- Mandeville, B. (1970) *The Fable of the Bees*, edited with an introduction by P. Harth from the first complete edition of 1724 (Harmondsworth: Penguin).

- Marglin, S.A. (1974) "What Do Bases Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production", Part I, *Review of Radical Political Economics*, 6(2), pp. 60-112. Reprinted in Putterman (1986).
- Marglin, S.A. (1984) "Knowledge and Power" in Stephen (1984, pp. 146-64).
- Margolis, H. (1982) *Selfishness, Altruism and Rationality* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Marr, W.L. and Raj, B. (eds) (1983) *How Economists Explain: A Reader in Methodology* (Lanham, MD: University Press of America).
- Marris, R. (1964) *The Economic Theory of "Managerial" Capitalism* (London: Macmillan).
- Marschak, J. and Radner, R. (1972) *Economic Theory of Teams* (New Haven: Yale University Press).
- Marsden, D. (1984) "Homo Economicus and the Labour Market", in Wiles and Routh (1983, pp. 121-53).
- Marsden, D. (1986) *The End of Economic Man? Custom and Competition in Labour Markets* (Brighton: Wheatsheaf).
- Marshall, A.(1949) *Principles of Economics*, Reset 8th edn (London and Basingtoke: Macmillan).
- Marx, K. (1969) *Theories of Surplus Value*, Part II (London: Lawrence and Wishart).
- Marx, K. (1971) *A Contribution to the Critique of Political Economy*, translated by S.W.Ryazanskaya from the German edition of 1859 (London: Lawrence and Wishart).
- Marx, K. (1973) *Grundrisse: Foundations of the Critique of Political Economy*, translated by M.Nicolaus (Harmondsworth: Pelican).
- Marx, K. (1976) *Capital*, vol. 1, translated by B.Fowkes from the fourth German edition of 1890 (Harmondsworth: Pelican).
- Marx, K. and Engels, F. (1975) *Karl Marx and Frederick Engels, Collected Works*, vol. 3 (London: Lawrence and Wishart).
- Marx, K. and Engels, F. (1976) *Karl Marx and Frederick Engels, Collected Works*, vol. 6 (London: Lawrence and Wishart).
- Marx, K. and Engels, F. (1977) *Karl Marx and Frederick Engels, Collected Works*, vol. 9 (London: Lawrence and Wishart).
- Marx, K. and Engels, F. (1979) *Karl Marx and Frederick Engels, Collected Works*, vol. 11 (London: Lawrence and Wishart).
- Maslow, A. (1970) *Motivation and Personality* (New York: Harper and Row).
- Matthews, R.C.O. (1986) "The Economics of Institutions and the Sources of Growth", *Economic Journal*, 96(4), pp. 903-18.
- Mauss, M. (1954) *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Ancient Societies*, translated by I.Cunnison (London: Cohen and West).
- May, K.O. (1954) "Transitivity, Utility and Aggregation in Preference Patterns", *Econometrica*, 22, pp. 1-13.
- Mayhew, A. (1985) "Dangers in Using the Idea of Property Rights: Modern Property Rights Theory and the Neo-Classical Trap", *Journal of Economic Issues*, 19(4), pp. 959-66.
- McCloskey, D.N. (1983) "The Rhetoric of Economics", *Journal of Economic Literature*, 21, pp. 481-517. Reprinted in Caldwell (1984b).
- McCloskey, D.N. (1985) *The Rhetoric of Economics* (Madison: University of Wisconsin Press).
- McEwan, J.D. (1971) "The Cybernetics of Self-Organising Systems" in Benello and Roussopoulos (1971, pp. 179-94).
- McFarland, F.B. (1985) "Thorstein Veblen Versus the Institutionalists", *Review of Radical Political Economics*, 17(4), pp. 94-105.
- McGuinness, A. (1983) "Efficiency and Industrial Organization" in Shepherd et al. (1983, pp. 8-29).
- McLeod, J.M. and Chaffee, S.H. (1972) "The Construction of Social Reality", in Tedeschi (1972, pp. 50-99).
- McNally, M. (1980) "Consumption, Utility and Social Process", *Journal of Post Keynesian Economics*, 2(3), pp. 381-91.
- Meade, J.E. (1970) *The Theory of Indicative Planning* (Manchester: Manchester University Press).
- Meade, J.E. (1971) *The Controlled Economy* (London: Allen and Unwin).
- Meadows, D.H., Meadows, D.L., Randers, J. and Behrens, W.W., III (1974) *The Limits to Growth* (London: Pan).
- Menger, C. (1963) *Problems of Economics and Sociology*, translated by F.J. Nock from the German edition of 1883 (Urbana, IL: University of Illinois Press).
- Menger, C. (1981) *Principles of Economics*, translated by R.Dungwall and B.F.Hozelitz from the German edition of 1871 (New York: New York University Press).
- Mepham, J. and Ruben, D.-H. (eds) (1979) *Issues in Marxist Philosophy. Vol. III: Epistemology, Sciences, Ideology* (Brighton: Harvester).



- Merton, R.K. (1957) *Social Theory and Social Structure* (Glencoe, IL: Free Press).
- Metcalf, J.C. and Peel, D.A. (1980) "Growth Expectations and Inflation Expectations in a Simple Macro Dynamic Model", *Metroeconomica*, 32(2-3), pp. 93-114.
- Middleton, E. (1986) "A Behavioral Model of "Animal Spirits", *Metroeconomica*, 38(1), pp. 39-51.
- Milgram, S. (1974) *Obedience of Authority* (London: Tavistock).
- Mill, J.S. (1844) *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* (London: Longman, Green, Reader and Dyer). Reprinted 1948 by the London School of Economics.
- Mill, J.S. (1871) *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, 7th edn (London: Longman). Reprinted 1965 by the University of Toronto Press and Routledge and Kegan Paul.
- Mill, J.S. (1875) *A System of Logic*, 9th edn, 2 vols (London: Longman).
- Miller, D. and Estrin, S. (1986) "Market Socialism: A Policy for Socialists", in Forbes (1986, pp. 3-12).
- Miller, J.G. (1978) *Living Systems* (New York: McGraw-Hill).
- Mini, P.V. (1974) *Philosophy and Economics* (Gainesville, Florida: University of Florida Press).
- Minsky, H.P. (1976) *John Maynard Keynes* (London: Macmillan).
- Minsky, H.P. (1982) "The Financial Instability Hypothesis: Capitalist Processes and the Behaviour of the Economy", in Kindleberger and Laffargue (1982, pp. 13-39).
- Mises, L. von (1935) "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth" in Hayek (1935, pp. 89-130).
- Mises, L. von (1949) *Human Action: A Treatise on Economics* (London: William Hodge).
- Mises, L. von (1957) *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution* (New Haven: Yale University Press).
- Mises, L. von (1960) *Epistemological Problems of Economics*, translated by G.Reisman (Van Nostrand: New York).
- Mitchell, W.C. (1918) "Bentham's Felicific Calculus", *Political Science Quarterly*, 33, pp. 161-83. Reprinted in Mitchell (1937).
- Mitchell, W.C. (1924) "The Prospects of Economics", in Tugwell (1924, pp. 8-34).
- Mitchell, W.C. (1937) *The Backward Art of Spending Money and Other Essays* (ed. J.Dorfman) (New York: McGraw-Hill).
- Moe, T. (1984) "The New Economics of Organization", *American Journal of Political Science*, 28(4), pp. 739-77.
- Moggridge, D.E. (1976) *Keynes* (London: Fontana).
- Moore Jr. B. (1978) *Injustice: The Social Bases of Obedience and Revolt* (London: Macmillan).
- Morgenbesser, S. (1967a) "Psychologism and Methodological Individualism", in Morgenbesser (1967b, pp. 160-74).
- Morgenbesser, S. (1967b) *Philosophy of Science Today* (New York: Basic Books).
- Moss, S.J. (1981) *An Economic Theory of Business Strategy: An Essay in Dynamics Without Equilibrium* (Oxford: Martin Ribertson).
- Moss, S.J. (1984) *Markets and Macroeconomics: Macroeconomic Implications of Rational Individual Behaviour* (Oxford: Basil Blackwell).
- Murrell, P. (1983) "Did the Theory of Market Socialism Answer the Challenge of Ludwig von Mises? A Reinterpretation of the Socialist Controversy", *History of Political Economy*, 15(1), pp. 92-105.
- Musgrave, A. (1981) "Unreal Assumptions" in *Economic Theory: The F-Twist Untwisted*, *Kyklos*, 34, pp. 377-87. Reprinted in Caldwell (1984b).
- Myrdal, G. (1953) *The Political Element in the Development of Economic Theory* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Myrdal, G. (1957) *Economic Theory and the Underdeveloped Regions* (London: Duckworth).
- Myrdal, G. (1958) *Value in Social Theory* (New York: Harper).
- Myrdal, G. (1972) *Against the Stream: Critical Essays on Economics* (New York: Pantheon).
- Myrdal, G. (1976) "The Meaning and Validity of Institutional Economics", in Dopfer (1976, pp. 82-9).
- Myrdal, G. (1978) "Institutional Economics", *Journal of Economic Issues*, 12(4), pp. 771-84.
- Nagel, E. (1963) "Assumptions in Economic Theory", *American Economic Review Papers and Proceedings*, 53, pp. 211-19.
- Nagel, E. and Newman, J.R. (1959) *Gödel's Proof* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Neale, W.C. (1984) "Technology as Social Process: A Commentary on Knowledge and Human Capital", *Journal of Economic Issues*, 18(2), pp. 573-80.
- Neisser, U. (1967) *Cognitive Psychology* (New York: Appleton-Century-Crofts).
- Neisser, U. (1976) *Cognition and Reality* (San Francisco: Freeman).
- Nell, E.J. (1972) *Quoted in Annals of the American Academy of Science*, p. 447.

- Nell, E.J. (ed.) (1984) *Free Market Conservatism: A Critique of Theory and Practice* (London: George Allen and Unwin).
- Nelson, R.R. (1981a) "Assessing Private Enterprise: An Exegesis of Tangled Doctrine", *Bell Journal of Economics*, 12(1), pp. 93-111.
- Nelson, R.R. (1981b) "Research of productivity Growth and Productivity Differences: Dead Ends and New Departures", *Journal of Economic Literature*, 29, pp. 1029-64.
- Nelson, R.R. and Winter, S.G. (1974) "Neoclassical vs Evolutionary Theories of Economic Growth: Critique and Prospectus", *Economic Journal*, 84(4), pp. 886-905.
- Nelson, R.R. and Winter, S.G. (1977) "In Search of a Useful Theory of Innovation", *Research Policy*, 6, pp. 36-76.
- Nelson, R.R. and Winter, S.G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Newell, A. and Simon, H.A. (1972) *Human Problems Solving* (Englewood Cliffs: Prentice Hall).
- Newman, G. (1976) "An Institutional Perspective on Information", *International Social Science Journal*, 28, pp. 466-91.
- Newman, J.W. and Staelin, R. (1972) "Prepurchase Information Seeking for New Cars and Major Household Appliances", *Journal of Marketing Research*, 9, pp. 249-57.
- Nisbett, R. and Ross, L. (1980) *Human Reference: Strategies and Shortcomings of Social Judgement* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).
- Nolan, P. and Paine, S. (eds) (1986) *Rethinking Socialist Economics* (Cambridge: Polity Press).
- North, D.C. (1977) "Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenges of Karl Polanyi", *Journal of European Economic History*, 6, pp. 703-16.
- North, D.C. (1978) "Structure and Performance: The Task of Economic History", *Journal of Economic Literature*, 16, pp. 963-78.
- Nove, A. (1979) *Political Economy and Soviet Socialism* (London: George Allen and Unwin).
- Nove, A. (1983) *The Economics of Feasible Socialism* (London: George Allen and Unwin).
- Nove, A. and Nuti, D.M. (eds) (1972) *Socialist Economics* (Harmondsworth: Penguin).
- Nozick, R. (1974) *Anarchy, State and Utopia* (Oxford: Basil Blackwell).
- Nozick, R. (1977) "On Austrian Methodology", *Synthese*, 36, pp. 353-92.
- Nuti, D.M. (1970) "'Vulgar Economy' in the Theory of Income Distribution", *De Economist*, 118, pp. 363-9. Reprinted in Hunt and Schwartz (1972).
- Nuti, D.M. (1972) "Postscript" to Nuti (1970) in Hunt and Schwartz (1972, pp.229-32).
- Nutzinger, H.G. (1976) "The Firm as a Social Institution: The Failure of the Contractarian Viewpoint", *Economic Analysis and Workers' Management*, 10, pp. 17-37.
- Nutzinger, H.G. (1982) "The Economics of Property Rights — A New Paradigm in Social Science?", in Stegmuller et al. (1982, pp. 169-90).
- O'Driscoll, G.P. and Rizzo, M.J. (1985) *The Economics of Time and Ignorance* (Oxford: Basil Blackwell).
- O'Neill, J. (1973) *Modes of Individualism and Collectivism* (London: Heinemann).
- Oakeshott, M. (1962) *Rationalism in Politics and Other Essays* (London: Methuen).
- Okun, A.M. (1981) *Prices and Quantities* (Oxford: Basil Blackwell).
- Olshansky, R.W. and Granbois, D.H. (1979) "Consumer Decision Making? Fact or Fiction?", *Journal of Consumer Research*, 6, pp. 93-100.
- Olson Jr, M. (1965) *The Logic of Collective Action* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Olson Jr, M. (1982) *The Rise and Decline of Nations* (New Haven: Yale University Press).
- Ouchi, W.G. (1980) "Markets, Bureaucracies and Clans", *Administrative Science Quarterly*, 25, pp. 129-41.
- Pareto, V. (1935) *The Mind and Society*, 4 vols, translated from the Italian edition of 1923 by A. Bongiorno and A. Livingston, and edited by A. Livingston (London: Jonathan Cape).
- Pareto, V. (1971) *Manual of Political Economy*, translated from the French edition of 1927 by A.S. Schwier and A.N. Page (New York: Augustus Kelly).
- Parker, D. (1985) "Is the Private Sector More Efficient? A Study in the Public v Private Debate", *Public Administration Bulletin*, August, pp. 2-23.
- Parrinello, S. (1984) "Adaptive Preferences and the Theory of Demand", *Journal of Post Keynesian Economics*, 6(4), pp. 551-60.
- Parsons, K.H. (1985) "John R. Commons: His Relevance to Contemporary Economics". *Journal of Economic Issues*, 19(3), pp. 755-78.
- Parsons, T. (1937) *The Structure of Social Action*, 2 vols, (New York: McGraw-Hill).
- Parsons, T. (1940) "The Motivation of Economic Activities", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 6, pp. 187-203. Reprinted in Smelser (1965).

- Parsons, T. (1960) "Durkheim's Contribution to the Theory of Integration of Social Systems", in Wolff (1960), pp. 118-53).
- Parsons, T. (1971) *The System of Modern Societies* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).
- Pashukanis, E.B. (1978) *Law and Marxism: A General Theory* (London: Ink Links).
- Pasinetti, L. (1981) *Structural Change and Economic Growth* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Pateman, C. (1970) *Participation and Democratic Theory* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Pearse, I.F. (1977) "Participation and Income Distribution", in Heathfield (1977), pp. 26-35).
- Peel, D.A. and Metcalfe, J.C. (1979) "Divergent Expectations and the Dynamic Stability of Some Simple Macro Economic Models", *Economic Journal*, 89, pp. 789-98.
- Peirce, C.S. (1955) *Philosophical Writings of Pierce*, ed. J. Buchler (New York: Dover Publications).
- Pejovich, S. (1982) "Karl Marx, Property Rights School and the Process of Social Change", *Kyklos*, 35, pp. 83-97.
- Penrose, E.T. (1952) "Biological Analogies in the Theory of the Firm", *American Economic Review*, 42, pp. 804-19.
- Penrose, E.T. (1959) *The Theory of the Growth of the Firm* (Oxford: Basil Blackwell).
- Perrow, C. (1986a) *Complex Organizations: A Critical Essays*, 3rd edn (New York: Random House).
- Perrow, C. (1986b) "Economic Theories of Organization", *Theory and Society*, 15, pp. 11-45.
- Pesaran, M.H. (1987) *The Limits to Rational Expectations* (Oxford: Basil Blackwell).
- Peston, M. (1967) "Changing Utility Functions" in Shubik (1967).
- Peston, M. and Corry, B. (eds) (1972) *Essays in Honour of Lord Robbins* (London: Weidenfeld and Nicolson).
- Peterson, W.C. (1977) "Institutionalism, Keynes and the Real World", *Journal of Economic Issues*, 11(2), pp. 201-21.
- Petr, J.L. (1984a) "Fundamentals of an Institutionalist Perspective on Economic Policy", *Journal of Economic Issues*, 18(1), pp. 1-17.
- Petr, J.L. (1984b) "An Assault on the Citadel: Is a Constructive Synthesis Feasible?", *Journal of Economic Issues*, 18(2), pp. 589-97.
- Phelps, E. (ed.) (1975) *Altruism, Morality and Economic Theory* (New York: Sage Publications).
- Phelps Brown, H. (1977) "What is the British Predicament?", *Three Banks Review*, 116, pp. 3-29. Extracted in Coates and Hillard (1986).
- Phillips, A.W. (1958) "The Relationship Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861 — 1957", *Economica*, 25, pp. 283-99.
- Phillips, R.J. (1985-6) "Marx, the Classical Firm, and Economic Planning", *Journal of Post Keynesian Economics*, 8(2), pp. 266-76.
- Piaget, J. (1969) *The Mechanisms of Perception* (New York: Basic Books).
- Piaget, J. (1972) *Psychology and Epistemology: Towards a Theory of Knowledge* (Harmondsworth: Penguin).
- Piaget, J. and Inhelder, B. (1969) "The Gaps in Empiricism" in Koestler and Smythies (1969), pp. 118-48).
- Piore, M.J. (1973) "Fragments of a "Sociological" Theory of Wages", *American Economic Review*, 63(2), pp. 377-84. Reprinted in Piore (1979).
- Piore, M.J. (ed.) (1979) *Unemployment and Inflation: Institutional and Structuralist Views* (Armonk, NY: M.E. Sharpe).
- Polan, A.J. (1984) *Lenin and the End of Politics* (London: Methuen).
- Polanyi, K. (1944) *The Great Transformation* (New York: Rinehart).
- Polanyi, K. (1957) *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Polanyi, M. (1967) *The Tacit Dimension* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Pollak, R.A. (1970) "Habit Formation and Dynamic Demand Functions", *Journal of Political Economy*, 78, pp. 745-63.
- Pollak, R.A. (1985) "A Transaction Cost Approach to Families and Households", *Journal of Economic Literature*, 23, pp. 581-608.
- Popovsky, M. (1980) *Science in Chains: The Crisis of Science and Scientists in the Soviet Union Today* (London: Collins and Harvill).
- Popper, K.R. (1945) *The Open Society and its Enemies*, 2 vols (London: Routledge).
- Popper, K.R. (1959) *The Logic of Scientific Discovery* (London: Hutchinson).
- Popper, K.R. (1965) *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge*, 2nd edn (London: Routledge and Kegan Paul).
- Pratt, J.W., Wise, D.A. and Zeckhauser, R. (1979) "Price Differences in Almost Competitive Markets", *Quarterly Journal of Economics*, 93(2), pp. 189-211.

- Putterman, L. (1984) "On Some Recent Explanations of Why Capital Hires Labour", *Economic Inquiry*, 12(2), pp. 171-87. Reprinted in Putterman (1986).
- Putterman, L. (1986) *The Economic Nature of the Firm: A Reader* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Radner, R. (1968) "Competitive Equilibrium Under Uncertainty", *Econometrica*, 36(1), pp. 31-58.
- Radner, R. (1975a) "A Behavioral Model of Cost Reduction", *Bell Journal of Economics*, 6, pp. 196-214.
- Radner, R. (1975b) "Satisficing", *Journal of Mathematical Economics*, 2, pp. 253-62.
- Radner, R. and Rothschild, M. (1975) "On the Allocation of Effort", *Journal of Economic Theory*, 10, pp. 358-76.
- Randall, A. (1978) "Property, Institutions and Economic Behavior", *Journal of Economic Issues*, 12(1), pp. 1-21.
- Rapping, L.A. (1984) 'Bureaucracy, the Corporation and Economic Policy', *Journal of Post Keynesian Economics*, 6(3), pp. 337-53.
- Rawls, J. (1972) *A Theory of Justice* (Oxford: Oxford University Press).
- Reynolds, R.L. (1984) "The Regulatory Matrix and the Rigidity of the Economic System", *Journal of Economic Issues*, 18(2), pp. 627-31.
- Richardson, G.B. (1959) 'Equilibrium, Expectations and Information', *Economic Journal*, 69, pp. 223-37.
- Richardson, G.B. (1960) *Information and Investment* (Oxford: Oxford University Press).
- Richardson, G.B. (1972) 'The Organisation of Industry', *Economic Journal*, 69, pp. 223-37.
- Robbins, L. (1937) *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (London: Macmillan).
- Roberts, B. and Holdren, R. (1972) *Theory of the Social Process: An Economic Analysis* (Ames, IA: Iowa State University Press).
- Roberts, K. (1983) *Automation, Unemployment and the Distribution of Income* (Maastricht: European Centre for Work and Society).
- Robinson, J. (1951) *Collected Economic Papers – Volume One* (Oxford: Basil Blackwell).
- Robinson, J. (1964) *Economic Philosophy* (Harmondsworth: Pelican).
- Robinson, J. (1971) *Economic Heresies* (London: Macmillan).
- Robinson, J. (1973a) 'What Has Become of the Keynesian Revolution?', in Robinson (1973b), pp. 1-11.
- Robinson, J. (ed.) (1973b) *After Keynes* (Oxford: Basil Blackwell).
- Robinson, J. (1974) *History versus Equilibrium* (London: Thames Papers in Political Economy).
- Robinson, J. (1979) *Collected Economic Papers – Volume Five* (Oxford: Basil Blackwell).
- Roemer, J.E. (1981) *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Roemer, J.E. (1982) 'Methodological Individualism and Deductive Marxism', *Theory and Society*, 11, pp. 513-20.
- Rose, S., Kamin, L.J. and Lewontin, R.C. (1984) *Not in Our Genes: Biology, Ideology and Human Nature* (Harmondsworth: Penguin).
- Rosenberg, N. (1982a) *Inside the Black Box: Technology and Economics* (Cambridge: University Press).
- Rosenberg, N. (1982b) 'The International Transfer of Industrial Technology: Past and Present', in *North South Technology Transfers: The Adjustments Ahead* (Paris: OECD).
- Rosenzweig, M.R. and Porter, L.W. (eds) (1977) *Annual Review of Psychology* (Palo Alto, CA: Annual Reviews).
- Rothschild, K.W. (ed.) (1971) *Power in Economics* (Harmondsworth: Penguin).
- Rotwein, E. (1973) 'Empiricism and Economic Method: Several Views Considered', *Journal of Economic Issues*, 7, pp. 554-75.
- Routh, G. (1975) *The Origin of Economic Ideas* (London: Macmillan).
- Rowse, A.L. (1936) *Mr Keynes and the Labour Movement* (London: Macmillan).
- Rowthorn, R.E. (1974) "Neo-Classicism, neo-Ricardianism and Marxism", *New Left Review*, no. 86, pp. 63-87. Reprinted in Rowthorn (1980).
- Rowthorn, R.E. (1980) *Capitalism, Conflict and Inflation* (London: Lawrence and Wishart).
- Rudner, R.S. (1954) "Philosophy and Social Science", *Philosophy of Science*, 21, pp. 164-8. Reprinted in O'Neill (1973).
- Russell, T. and Thaler, R. (1985) "The Relevance of Quasi Rationality in Competitive Markets", *American Economic Review*, 75(5), pp. 1071-82.
- Rutherford, M. (1984a) "Rational Expectations and Keynesian Uncertainty: A Critique", *Journal of Post Keynesian Economics*, 6(3), pp. 377-87.

- Rutherford, M. (1984b) "Thorstein Veblen and the Processes of Institutional Change", *History of Political Economy*, 16(3), pp. 331-49.
- Sahlins, M. (1972) *Stone Age Economics* (London: Tavistock).
- Samuels, W.J. (ed.) (1979) *The Economy as a System of Power. Vol. I: Corporate Systems* (New Brunswick: Transaction).
- Samuels, W.J. (ed.) (1984) *Research in the History of Economic Thought and Methodology* (Greenwich, CT: JAI Press).
- Samuels, W. J. (1985) "A Critique of Capitalism, Socialism and Democracy", in Coe and Wilber (1985), pp. 60-119)
- Samuels, W.J. (1986) "What Aspects of Keynes's Economic Theories Merit Continued or Renewed Interest? One Interpretation", *Journal of Post Keynesian Economics*, 9(1), pp. 3-16.
- Samuelson, P.A. (1938) "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour", *Economics*, 5, pp. 61-71.
- Samuelson, P.A. (1962) "Economists and the History of Ideas", *American Economic Review*, 52(1), pp. 1-18.
- Samuelson, P.A. (1975) *Economics*, 10th edn (New York: McGraw-Hill).
- Schefold, B. (1985) "Ecological Problems as a Challenge to Classical and Keynesian Economics", *Metroeconomica*, 37(1), pp. 21-62.
- Schelling, T.C. (1978) *Micromotives and Macrobehavior* (New York: Norton).
- Scherer, F.M. (1970) *Industrial Market Structure and Economic Performance* (Chicago: Rand McNally).
- Scherer, F.M. (1984) *Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives* (Cambridge, MA: MIT Press).
- Schoemaker, P. J. (1980) *Experiments on Decisions Under Risk: The Expected Utility Hypothesis* (Den Haag: Nijhoff).
- Schoemaker, P.J. (1982) 'The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations', *Journal of Economic Literature*, 20(2), pp. 529-64.
- Schotter, A. (1981) *The Economic Theory of Social Institutions* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Schotter, A. (1985) *Free Market Economics: A Critical Appraisal* (New York: St Martin's Press).
- Schotter, A. (1986) 'The Evolution of Rules' in Langlois (1986b, pp. 117-33).
- Schumacher, E.F. (1973) *Small is Beautiful: A Study of Economics as if People Mattered* (London: Blond and Briggs).
- Schumpeter, J.A. (1928) "The Instability of Capitalism", *Economic Journal*, 38, pp.385-6.
- Schumpeter, J.A. (1934) *The Theory of Economic Development* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Schumpeter, J.A. (1976) *Capitalism, Socialism and Democracy*, 5th edn (London: George Allen and Unwin).
- Scitovsky, T. (1977) *The Joyless Economy* (Oxford: Oxford University Press).
- Scitovsky, T. (1980) "Can Capitalism Survive? — An Old Question in a New Setting", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 70, pp. 1-9.
- Scitovsky, T. (1981) "The Desire for Excitement in Modern Society", *Kyklos*, 34, pp. 3-13.
- Seabury, S. (1861) *American Slavery Justified by the Law of Nature* (New York: Mason).
- Searle, J.R. (1983) *Intentionality: An Essay in the Philosophy of Mind* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Searle, J.R. (1984) *Minds, Brains and Science* (London: British Broadcasting Corporation)
- Sebba, G. (1953) "The Development of the Concepts of Mechanism and Model in Physical Science and Economic Thought", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 43, pp. 259-68.
- Seckler, D. (1975) *Thorstein Veblen and the Institutionalists* (London: Macmillan).
- Seidman, R.B. (1979) "Contract Law, the Free Market and State Intervention: A Jurisprudential Perspective" in Samuels (1979, pp. 219-41).
- Sen, A.K. (1973) "Behaviour and the Concept of Preference", *Economica*, 40, pp. 241-59. Reprinted in Elster (1986).
- Sen, A.K. (1976-7) "Rational Fools; A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, 6, pp. 317-44. Reprinted in Hahn and Hollis (1979).
- Sen, A.K. (1983) 'The Profit Motive', *Lloyds Bank Review*, no 147, pp. 1-20.
- Sen, A.K. and Williams, B. (eds) (1982) *Utilitarianism and Beyond* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Sensat Jr, J. and Constantine, G. (1975) "A Critique of the Foundations of Utility Theory", *Science and Society*, 39(2), pp. 157-79.

- Shackle, G.L.S. (1955) *Uncertainty in Economics* (London: Cambridge University Press).
- Shackle, G.L.S. (1969) *Decision, Order and Time*, 2nd edn (Cambridge: Cambridge University Press).
- Shackle, G.L.S. (1972) *Epistemics and Economics* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Shackle, G.L.S. (1974) *Keynesian Kaleidics* (Edinburgh: Edinburgh University Press).
- Shackleton, J.R. and Locksley, G. (eds) (1981) *Twelve Contemporary Economists* (London: Macmillan).
- Shand, A.H. (1984) *The Capitalist Alternative: An Introduction to Neo-Austrian Economics* (Brighton: Wheatsheaf).
- Shepherd, D., Turk, J. and Silbertson, Z.A. (eds) (1983) *Microeconomic Efficiency and Macroeconomic Performance* (London: Philip Allan).
- Shiller, R.J. (1978) "Rational Expectations and the Dynamic Structure of Macroeconomic Models", *Journal of Monetary Economics*, 4, pp. 1-44.
- Shone, R.M. (1975) *Microeconomics: A Modern Treatment* (London: Macmillan).
- Shubik, M. (ed.) (1967) *Essays in Mathematical Economics, In Honour of Oskar Morgenstern* (Princeton NJ: Princeton University Press).
- Simmel, G. (1978) *The Philosophy of Money*, translated by T. Bottomore and D. Frisby from the German edition of 1900 (London: Routledge and Kegan Paul).
- Simon, H.A. (1951) "A Formal Theory of the Employment Relationship", *Econometrica*, 19, pp. 293-305. Reprinted in Simon (1957a) and Putterman (1986).
- Simon, H.A. (1955) "A Behavioral Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, 69, pp. 99-118. Reprinted in Simon (1957a).
- Simon, H.A. (1956) "Rational Choice and the Structure of the Environment", *Psychological Review*, 63, pp. 129-38. Reprinted in Simon (1957a) and Emery (1981, vol. 2).
- Simon, H.A. (1957a) *Models of Man: Social and Rational* (New York: Wiley).
- Simon, H.A. (1957b) *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, 2nd edn (New York: Macmillan).
- Simon, H.A. (1959) "Theories of Decision-Making in Economic and Behavioral Sciences", *American Economic Review*, 49, pp. 253-83.
- Simon, H.A. (1962) "The Architecture of Complexity", *Proceedings of the American Philosophical Society*, 106, pp. 467-82. Reprinted in Simon (1968).
- Simon, H.A. (1968) *The Sciences of the Artificial* (Cambridge MA: MIT Press).
- Simon, H.A. (1976) "From Substantive to Procedural Rationality", in S. Latsis (1976b, pp. 129-48). Reprinted in Hahn and Hollis (1979).
- Simon, H.A. (1979) "Rational Decision Making in Business Organizations", *American Economic Review*, 69, pp. 493-513.
- Simon, H.A. (1983) *Reason in Human Affairs* (Oxford: Basil Blackwell).
- Singh, A. (1975) "Take-Overs, Economic "Natural Selection" and the Theory of the Firm: Evidence from the Postwar United Kingdom Experience", *Economic Journal*, 83(3), pp. 497-515, pp. 441-51.
- Singh, H. (1987) "Comment on "The Rationalist Conception of Action"", *Journal of Economic Issues*, 21(1).
- Skott, P. (1985) *Vicious Circles and Cumulative Causation* (London: Thames Papers in Political Economy).
- Skouras, A. (1981) "The Economics of Joan Robinson" in Shackleton and Locksley (1981, pp. 199-218).
- Skouras, A. and Kitromilides, J. (1979) "On a Communication Aspect of the Relationship Between Economic Theory and Policy-Making", *Kyklos*, 32, pp. 606-10.
- Slovic, P., Fischhoff, B. and Lichtenstein, S. (1977) "Behavioral Decision Theory", in Rosenzweig and Porter (1977), pp. 1-39.
- Slovic, P. and Lichtenstein, S. (1971) "Comparison of Bayesian and Regression Approaches to the Study of Information Processing and Judgement", *Organizational Behavior and Human Performance*, 6, pp. 649-744.
- Slovic, P. and Lichtenstein, S. (1974) "Who Accepts Savages's Axiom?", *Behavioral Science*, 6, pp. 368-73.
- Smelser, N.J. (1959) "A Comparative View of Exchange Systems", *Economic Development and Cultural Change*, 7, pp. 173-82.
- Smelser, N.J. (ed.) (1965) *Readings in Economic Sociology* (Enelewood Cliffs, OT: Prentice-Hall).
- Smith, A. (1922) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols, (1st ed 1776) edited by E. Cannan (London: Methuen).
- Smith, A. (1976) *The Theory of Moral Sentiments* (1st edn 1759) edited by D.D. Raphael and A.L. Macfie (Oxford: Clarendon).

- Sommerhoff, G. (1974) *Logic of the Living Brain* (London: Wiley).
- Sonnenschein, H. P. (1971) "Demand Theory Without Transitive Preferences. With Applications to the Theory of Competitive Equilibrium" in Chipman et al. (1971, pp.215-23).
- Sowell, T. (1967) "The "Evolutionary" Economics of Thorstein Veblen", *Oxford Economic Papers*, 19(2), pp. 177-98.
- Sowell, T. (1972) *Say's Law* (Princeton, NJ: Princeton University Press).
- Sowell, T. (1980) *Knowledge and Decisions* (New York: Basic Books).
- Spencer, H. (1899) *The Principles of Sociology* (New York: Appleton).
- Spradley, J. P. (ed.) (1972) *Culture and Cognition: Rules, Maps and Plans* (San Francisco: Chandler Publishing).
- Sraffa, P. (1960) *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory* (Cambridge; Cambridge University Press).
- Stanfield, R. (1986) *The Economic Thought of Karl Polanyi* (London: Macmillan).
- Steedman, I. (1980) "Economic Theory and Intrinsically Non-Autonomous Preferences and Beliefs", *Quaderni Fondazione Feltrinelli*, no. 7/8, pp. 57-73.
- Stegmuller, W., Balzer, W. and Spohn, W. (eds) (1982) *Philosophy and Economics* (Berlin: Springer-Verlag).
- Steinbruner, J.D. (1974) *The Cybernetic Theory of Decision: New Dimensions of Political Analysis* (Princeton NJ: Princeton University Press).
- Stepan, A. (1978) *The State and Society: Peru in Comparative Perspective* (Princeton, NJ: Princeton University Press).
- Stephen, F. H. (ed.) (1982) *The Performance of Labour-Managed Firms* (London: Macmillan).
- Stephen, F.H. (ed.) (1984) *Firms, Organization and Labour: Approaches to the Economics of Work Organization* (London: Macmillan).
- Stewart, I.M.T. (1979) *Reasoning and Method in Economics: An Introduction to Economic Methodology* (London: McGraw-Hill).
- Stigler, G. J. (1961) "The Economics of Information", *Journal of Political Economy*, 69, pp. 213-25. Reprinted in Lamberton (1971).
- Stigler, G.J. and Becker, G.S. (1977) "De Gustibus Non Est Disputandum", *American Economic Review* 76(1), pp. 76-90.
- Stohs, M. (1980) "Uncertainty" in Keynes' General Theory', *History of Political Economy* 12(3), 372-82.
- Stohs, M. (1983) "Uncertainty" in Keynes' General Theory: A Rejoinder', *History of Political Economy*, 15(1), pp. 87-91.
- Streissler, E. (ed.) (1969) *Roads to Freedom: Essays in Honour of Friedrich A. von Hayek* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Strumpel, B., Morgan, J.N. and Zahn, E. (eds) (1972) *Human Behavior in Economic Affairs. Essays in Honour of George Katona* (Amsterdam: Elsevier).
- Sugden, R. (1986) *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare* (Oxford: Basil Blackwell).
- Sutcliffe, R. (1977) "Keynesianism and the Stabilisation of Capitalist Economies", in Green and Nore (1977), pp. 163-81.
- Sweezy, P.M. (1946) "John Maynard Keynes", *Science and Society*, 10. Reprinted in Lekachman (1964, pp. 297-314).
- Sweezy, P. M. (1968) *The Theory of Capitalist Development: Principles of Marxian Political Economy* (New York: Modern Reader).
- Sylos-Labini, P. (1969) *Oligopoly and Technical Progress*, rev. edn (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Tarascio, V. J. and Caldwell, B. (1979) "Theory Choice in Economics: Philosophy and Practice", *Journal of Economic Issues*, 13, pp. 983-1006.
- Tedeschi, J.T. (1972) *The Social Influence Processes* (Chicago: Aldine-Atherton).
- Thaler, R. H. and Shefrin, H. M. (1981) "An Economic Theory of Self-Control", *Journal of Political Economy*, 89, pp. 392-406.
- Thoben, H. (1982) "Mechanistic and Organistic Analogies in Economics Reconsidered", *Kyklos*, 35, pp. 292-306.
- Thompson, G. (1977) "The Relationship Between the Financial and Industrial Sector in the United Kingdom Economy", *Economy and Society*, 6, pp. 235-83. Reprinted in Thompson (1986).
- Thompson, G. (1982) "The Firm as a "Dispersed" Social Agency", *Economy and Society*, 11(3), pp. 233-50. Reprinted in Thompson (1986).
- Thompson, G. (ed.) (1986) *Economic Calculation and Policy Formation* (London: Routledge and Kegan Paul).

- Thurow, L.C. (1983) *Dangerous Currents* (New York: Random House).
- Tinbergen, J. (1952) *On the Theory of Economic Policy* (Amsterdam: North-Holland). Tisdall, C.A. (1976) "Rational Behaviour as a Basis for Economic Theories", in Benn and Mortimore (1976).
- Titmuss, R. M. (1970) *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy* (London: George Allen and Unwin).
- Tobin, J. (1980) "Are New Classical Models Plausible Enough to Guide Policy?", *Journal of Money, Credit and Banking*, 12, pp. 788-99.
- Tomlinson, J. (1984) "Economic and Sociological Theories of the Enterprise and Industrial Democracy", *British Journal of Sociology*, 35(4), pp. 591-605.
- Tomlinson, J. (1986) "Democracy Inside the Black Box? Neo-Classical Theories of the Firm and Industrial Democracy", *Economy and Society*, 15(2), pp. 220-50.
- Tool, M.R. (1981) "The Compulsive Shift to Institutional Analysis", *Journal of Economic Issues*, 15(3), pp. 569-92.
- Toulmin, S. (1973) *Human Understanding*, vol. 1 (Oxford: Clarendon Press).
- Trakhtenbrot, B. A. (1963) *Algorithms and Automatic Computing Machines* (Boston: D.C.Heath).
- Troub, R. M. (1982) "A General Theory of Planning: The Evolution of Planning and the Planning of Evolution", *Journal of Economic Issues*, 16(2), pp. 381-90.
- Troub, R. M. (1983) "General Adjustment Theory and Institutional Adjustment Processes", *Journal of Economic Issues*, 17(2), pp. 315-24.
- Tuchman, B.W. (1984) *The March of Folly: From Troy to Vietnam* (London: Michael Joseph).
- Tucker, D.F.B. (1980) *Marxism and Individualism* (Oxford: Basil Blackwell).
- Tugwell, R. G. (ed.) (1924) *The Trend of Economics* (New York: Alfred Knopf).
- Tversky, A. (1969) "Intransitivity of Preferences", *Psychological Review*, 76, pp.31-48.
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1973) "Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability", *Cognitive Psychology*, 5, pp. 207-32. Reprinted in Kahneman et al. (1982).
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1974) "Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, 185, pp. 1124-31. Reprinted in Kahneman et al. (1982).
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1981) "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, 211, pp. 453-8.
- Ullman-Margalit, E. (1977) *The Emergence of Norms* (Oxford: Oxford University Press).
- Ullman-Margalit, E. (1978) "Invisible Hand Explanations", *Sythese*, 39, pp.282-6.
- Van Parijs, P. (1981a) *Evolutionary Explanation in the Social Sciences: An Emerging Paradigm* (London: Tavistock).
- Van Parijs, P. (1981b) "Sociology as General Economics", *Archives europeennes de sociologie*, 22, pp. 299-324.
- Vanek, J. (ed.) (1975) *Self-Management: Economic Liberation of Man* (Harmondsworth: Penguin).
- Vaughn, K.I. (1980) "Economic Calculation Under Socialism: The Austrian Contribution", *Economic Inquiry*, 18, pp. 535-54.
- Vaughn, K.I. (1982) "Subjectivism, Predictability and Creativity: Comment of Buchanan" in Kirzner (1982, pp. 21-9).
- Veblen, T.B. (1898) "Why Is Economics Not an Evolutionary Science?", *Quarterly Journal of Economics* 12, pp. 373-97. Reprinted in Lerner (1948) and Veblen (1919).
- Veblen, T.B. (1899) *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions* (New York: Macmillan).
- Veblen, T.B. (1909) 'The Limitations of Marginal Utility', *Journal of Political Economy*, 17, pp. 235-45. Reprinted in Veblen (1936).
- Veblen, T.B. (1919) *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays* (New York: Huebsch).
- Veblen, T.B. (1921) *The Engineers and the Price System* (New York: Harcourt Brace and World).
- Veblen, T.B. (1936) *What Veblen Taught*, ed. W.C. Mitchell (New York: Augustus Kelly).
- Veblen, T.B. (1954) *Essays in Our Changing Order*, ed. L.Ardzrooni (New York: The Viking Press).
- Veblen, T.B. (1958) *The Theory of Business Enterprise* (New York: Mentor Books). Veblen, T.B. (1964) *The Instinct of Workmanship* (New York: Augustus Kelley).
- Vickers, D. (1978) *Financial Markets in the Capitalist Process* (Philadelphia: University of Pennsylvania Press).



- Vickers, D. (1986) "Time, Ignorance, Surprise and Economic Decisions: A Comment Williams and Findlay's "Risk and the Role of Failed Expectations in an Uncertain World", *Journal of Post Keynesian Economics*, 9(1), pp. 49-57.
- Vroom, V.H. and Deci, E. L. (eds) (1970) *Management and Motivation* (Harmondsworth: Penguin).
- Wallsten, T.S. (ed.) (1980) *Cognitive Processes in Choice and Decision Behavior* (Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates).
- Walras, L. (1954) *Elements of Pure Economics*, translated from the French edition of 1926 by W. Jaffe (New York: Kelley).
- Walsh, V.C. (1970) *Introduction to Contemporary Microeconomics* (New York: McGraw-Hill).
- Ward, B. (1972) *What's Wrong with Economics?* (London: Macmillan).
- Weber, M. (1947) *The Theory of Social and Economic Organization*, translated by A.M. Henderson and T. Parsons, and edited with an introduction by T. Parsons (Oxford: Oxford University Press).
- Weintraub, E.R. (1979) *Microfoundations* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Weisskopf, W.A. (1979) "The Method is the Ideology: From a Newtonian to a Heisenbergian Paradigm in Economics", *Journal of Economic Issues*, 8(4), pp. 869-84.
- Westergaard, J. and Resler, H. (1976) *Class in a Capitalist Society* (Harmondsworth: Penguin).
- White, H.C. (1981) "Where Do Markets Come From?", *American Journal of Sociology*, 87(3), pp. 517-47.
- Wible, J.R. (1982) "Friedman's Positive Economics and Philosophy of Science", *Southern Economic Journal*, 49, pp. 350-60.
- Wible, J.R. (1982-3) 'The Rational Expectations Tautologies', *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(2), pp. 199-207.
- Wible, J.R. (1984-5) "An Epistemic Critique of Rational Expectations and the Neoclassical Macroeconomics Research Program", *Journal of Post Keynesian Economics*, 7(2), pp. 269-81.
- Wicksteed, P.H. (1910) *The Commonsense of Political Economy*, ed. L. Robbins (London: Routledge).
- Wilber, C.K. (1979) "Empirical Verification and Theory Selection: The Monetarist-Keynesian Debate", *Journal of Economic Issues*, 13(4), pp. 973-82.
- Wilber, C.K., and Harrison, R.S. (1978) 'The Methodological Basis of Institutional Economics: Pattern Model, Storytelling and Holism', *Journal of Economic Issues*, 7(1), pp. 61-89. Reprinted in Marr and Raj (1983).
- Wilber, C.K. and Wisman, J. (1975) "The Chicago School: Positivism or Ideal Type", *Journal of Economic Issues*, 9(4), pp. 665-79.
- Wiles, P. and Routh, G. (eds) (1984) *Economics in Disarray* (Oxford: Basil Blackwell).
- Willer, D. and Willer, J. (1973) *Systematic Empiricism: Critique of a Pseudo-Science* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).
- Williams, E. E. and Findlay III, M. C. (1986) "Risk and the Role of Failed Expectations in an Uncertain World", *Journal of Post Keynesian Economics*, 9(1), pp. 32-47.
- Williams, K. (1975) "Facing Reality — A Critique of Karl Popper's Empiricism", *Economy and Society*, 4(3), pp. 309-58.
- Williamson, O.E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization* (New York: Free Press).
- Williamson, O.E. (1979) "Transactions-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 233-61.
- Williamson, O.E. (1980) 'The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment', *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), pp. 5-38. Reprinted in Putterman (1986).
- Williamson, O.E. (1981) 'The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes', *Journal of Economic Literature*, 19, pp. 1537-68.
- Williamson, O.E. (1983) "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", *American Economic Review*, 73(4), pp. 519-40.
- Williamson, O.E. (1984) "Credible Commitments: Further Remarks", *American Economic Review*, 74(3), pp. 488-90.
- Williamson, O.E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* (London: Macmillan).
- Williamson, O.E. (1986a) "The Economics of Governance" in Langlois (1986, pp.171-202).
- Williamson, O.E. (1986b) *Economic Organisation: Firms, Markets and Policy Control* (Brighton: Wheatsheaf).

- Williamson, O.E., Wachter, M.L. and Harris, J.E. (1975) "Understanding the Employment Relation: the Analysis of Idiosyncratic Exchange", *Bell Journal of Economics*, 6(1), pp. 250-77. Reprinted in Putterman (1986).
- Wilson, B.R. (ed.) (1970) *Rationality* (Oxford: Basil Blackwell).
- Wilson, R. (1975) "Informational Economies of Scale", *Bell Journal of Economics*, 6, pp. 184-95.
- Wilson, T. and Andrews, P.W.S. (eds) (1951) *Oxford Studies in the Price Mechanism* (Oxford: Clarendon Press).
- Winston, G. C. (1980) "Addiction and Backsliding: A Theory of Compulsive Consumption", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1, pp. 295-324.
- Winter Jr, S. G. (1964) "Economic "Natural Selection" and the Theory of the Firm", *Yale Economic Essays*, 4(1), pp. 225-72.
- Wohlstetter, R. (1962) *Pearl Harbour, Warning and Decision* (Stanford: Stanford University Press).
- Wohlwill, J. (1962) "From Perception to Inference: A Dimension of Cognitive Development", *Society for Research in Child Development Monograph*, 27(2), pp. 87-107.
- Wolff, K. H. (ed.) (1960) *Essays on Sociology and Philosophy* (New York: Harper and Row).
- Wong, S. (1978) *The Foundations of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory: A Study by the Method of Rational Reconstruction* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Wright, E.O. (1983) "Giddens' Critique of Marxism", *New Left Review*, no. 138, pp.11-35.

## ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Агасси Джозеф (Agassi) 104, 106  
Адлер Патриция (Adler) 414  
Адлер Питер (Adler) 414  
Азариадис Костас (Azariadis) 409  
Акерлоф Джордж (Akerlof) 152, 245, 412  
Аксельрод Роберт (Axelrod) 125, 401, 402, 415  
Алчян Армен (Alchian) 124—125, 215, 226, 283—287, 295, 408  
Альтуссер Луи (Althusser) 392, 409  
Анахарсис Скифский (Anacharsis) 253  
Ангьял Андрас (Angyal) 115, 399, 404  
Андерсон Джон Р. (Anderson) 403  
Аспромоургос Энтони (Aspromourgos) 390  
Аш Соломон (Asch) 93, 188, 399  
Балибар Этьен (Balibar) 392  
Барри Брайен М. (Barry) 147  
Бегг Дэвид К. (Begg) 331  
Бейли Мартин (Baily) 409  
Бейли Ричард (Bailey) 26  
Беккер Гэри (Becker) 42, 45, 95, 153, 160, 174, 182—183, 257, 305  
Бём Стефан (Boehm) 188  
Бенн Стэнли (Benn) 146—147, 400  
Бентам Джереми (Bentham) 96, 283, 352, 391  
Бергер Питер (Berger) 404  
Берталанфи Людвиг фон (Bertalanffy) 47  
Бест Майкл (Best) 384, 385  
Бир Стаффорд (Beer) 321, 367, 373  
Бламберг Пол (Blumberg) 377  
Блауг Марк (Blaug) 75, 82—83, 93, 397  
Бло Питер М. (Blau) 223  
Бойн Рой (Boyne) 26  
Боланд Лоренс (Boland) 68, 75, 106, 138—141, 206, 392, 394, 395, 401, 407, 422  
Болто Андреа (Boltho) 336  
Бом Дэвид (Bohm) 250  
Босанкье Николас (Bosanquet) 403  
Босор Рэндалл (Bausor) 333  
Боулдинг Кеннет (Boulding) 51, 128, 131, 138, 391, 396, 411  
Боулс Самуэль (Bowles) 304, 387, 390, 391, 412, 416  
Бродбек Мэй (Brodbeck) 397  
Бруннер Карл (Brunner) 408  
Брус Влодзимирз (Brus) 420  
Брэйнард Уильям (Brainard) 16  
Брунер Джером С. (Bruner) 184—185  
Буркхардт Р. Дж. (Burkhardt) 393  
Бхарадвадж Кришна (Bharadwaj) 400  
Бхаскар Рой (Bhaskar) 393  
Бьюкенен Джеймс М. (Buchanan) 51, 146, 175, 391, 420  
Бэр Д.В.Т. (Bear) 69  
Бэйкер Уэйн (Baker) 270, 414  
Бэрман Патрик (Burman) 117  
Бэрнетт Сара (Burnett) 401  
Бюйтер Уиллем (Buiter) 332  
Вайскопф Вальтер (Weisskopf) 391, 396  
Вайскопф Томас (Weisskopf) 387, 390  
Вальрас Леон (Walras) 28, 85, 99, 258, 266  
Вахтер Майкл (Wachter) 287  
Вебер Макс (Weber) 189  
Веблен Торстейн (Veblen) 20, 37, 50, 53—56, 99, 121, 159—160, 192, 201, 212—214, 300, 309, 345, 398, 405—406  
Вегенер Альфред (Wegener) 144—145  
Вейнтрауб Рой (Weintraub) 48  
Вестергаард Джон (Westergaard) 182  
Вон Карен (Vaughn) 175—176, 420  
Врум Виктор (Vroom) 377  
Вулли Пенни (Woolley) 104, 392  
Газенкамп Г. (Hasenkamp) 400  
Галантер Марк (Galanter) 230  
Галилей Галилео (Galilei) 117, 396—397  
Гарнер Алан (Garner) 333  
Гарфинкель Харолд (Garfinkel) 168  
Гауф Ян (Gough) 351, 356—358, 399  
Гегель Георг В.Ф. (Hegel) 399  
Гедель Курт (Gödel) 86  
Гейзенберг Вернер (Heisenberg) 82, 395  
Гемпель Карл (Hempel) 70  
Геттис Чарльз Ф. (Gettys) 401  
Гешвинд Н. (Geschwind) 403  
Гибсон Джеймс (Gibson) 403  
Гидденс Энтони (Giddens) 26, 37, 117—118, 172, 195, 210, 399, 400  
Гилмоур Грант (Gilmore) 398  
Глюксберг С. (Glucksberg) 403  
Гоббс Томас (Hobbes) 230, 233  
Гомес Густаво М. (Gomes) 331  
Граль Джон (Grahl) 382  
Гранбуа Дональд (Granbois) 168, 198  
Грин Джон (Green) 401

- Грин Фрэнсис (Green) 26, 65, 390  
 Гринли Дуглас (Greenly) 405  
 Гроот Адриан Д. де (Groot) 401  
 Груши Аллан (Gruchy) 385  
 Грэнди Ричард (Grandy) 392  
 Гэлбрейт Джон Кеннет (Galbraith) 51
- Даггер Уильям М. (Dugger) 410  
 Дайер Алан (Dyer) 405—406  
 Дальман Карл Дж. (Dahlman) 290, 294  
 Данлоп Джон Т. (Dunlop) 244  
 Дарвин Чарльз (Darwin) 117, 215, 405  
 Даунс Энтони (Downs) 45, 146, 174  
 Де Алесси, Луи (De Alessi) 408  
 Дебре Жерар (Debreu) 131, 276, 399  
 Демсетц Харолд (Demsetz) 226—227, 283—287, 295, 408  
 Денисон Эдвард Ф. (Denison) 16  
 Десаи Менад (Desai) 26  
 Деци Л. (Deci) 377  
 Джарви И. (Jarvie) 397  
 Джевонс Уильям Стэнли (Jevons) 28, 254, 419  
 Дженсен Майкл (Jensen) 416  
 Джерас Норман (Geras) 420  
 Джинтис Герберт (Gintis) 391, 401  
 Джонс Дерек (Jones) 303  
 Джонс Ламар Б. (Jones) 405  
 Джонс Стивен (Jones) 404—405  
 Джорджеску-Роген Николас (Georgescu-Roegen) 51, 123, 214, 345, 401, 403  
 Диккенс Уильям Т. (Dickens) 152  
 Дитрих Майкл Д. (Dietrich) 374  
 Дойринджер Питер Б. (Doeringer) 257—258, 412  
 Дойял Лен (Dooyal) 351, 356—358  
 Допфер Курт (Dopfer) 391  
 Дор Рональд (Dore) 302—303, 386  
 Доу Александр (Dow) 414  
 Доу Шейла (Dow) 26, 400, 414  
 Дуглас Мэри (Douglas) 190, 402, 404  
 Дудича Линда В. (Dudycha) 401  
 Дьюзенберри Джеймс (Duesenberry) 199  
 Дэвидсон Дональд (Davidson) 173  
 Дэвидсон Пол (Davidson) 24, 313, 333, 414  
 Дюркгейм Эмиль (Durkheim) 58, 234—238, 250, 411  
 Дюэм Пьер (Duhem) 77—78, 142, 394
- Зиммель Георг (Simmel) 149, 413
- Итуэлл Джон (Eatwell) 414  
 Ишервуд Барон (Isherwood) 402
- Кагель Джон (Kagel) 176  
 Каменка Юджин (Kamenka) 409  
 Канеман Дэнниел (Kahneman) 137, 268, 271, 400, 401  
 Кант Иммануил (Kant) 140  
 Кантербери Р. (Canterbery) 393  
 Капек Милиц (Capek) 250, 396  
 Капра Фрительо (Capra) 49, 250, 396  
 Карабелли Анна (Carabelli) 419—420  
 Карвальо Фернандо (Carvalho) 339
- Карнап Рудольф (Carnap) 78  
 Картер, сэр Чарльз (Carter) 385  
 Кассон Марк (Casson) 26  
 Катона Джордж (Katona) 193, 198, 405  
 Каулинг Кит (Cowling) 385  
 Кейнс Джон Мейнард (Keynes) 20, 24, 55, 56, 128, 139, 142, 198, 213—214, 273—274, 277, 278, 297, 299, 311—344, 414, 418, 419—420  
 Кейнс Джон Невилл (Keynes) 63  
 Келли Клинтон (Kelly) 401  
 Кельвин, лорд Уильям Т. (Kelvin) 80, 395  
 Кестлер Артур (Koestler) 116, 143, 171, 196, 396, 403  
 Киган Джон (Keegan) 208  
 Килпатрик Эндрю (Kilpatrick) 321  
 Кинг Джон (King) 393  
 Киндльбергер Чарльз П. (Kindleberger) 382  
 Кирцнер Израиль М. (Kirzner) 94, 102, 187  
 Клауэр Роберт У. (Clower) 414  
 Колдингтон Алан (Coddington) 69, 392, 420  
 Колдуэлл Брюс Дж. (Caldwell) 68—69, 82, 84, 118, 141, 392, 395, 401  
 Коллард Дэвид (Collard) 400  
 Коллинз Хью (Collins) 231  
 Коммонс Дж.Р. (Commons) 51, 99, 221—222  
 Константин Джордж (Constantine) 400  
 Коперник Николай (Copernicus) 117, 143—144, 396  
 Корнай Янош (Kornai) 130, 202, 206, 385, 391, 420  
 Коуз Рональд Г. (Coase) 226, 263—265, 288—290, 296, 298, 300, 302, 307, 309, 408, 409, 416, 418  
 Коутс Дэвид (Coats) 395  
 Краудер Р. (Crowder) 403  
 Крафт Корнелиус (Kraft) 377  
 Крегель Ян (Kregel) 30, 277, 313  
 Крепс Дэвид М. (Kreps) 415  
 Кримерман Леонард (Krimmerman) 397  
 Кросланд Энтони Р. (Crosland) 368, 372  
 Кросс Родни (Cross) 78, 394  
 Крузо Робинзон (Crusoe) 222  
 Ку А.И. (Koo) 400  
 Куайн Уиллард ван Орман (Quine) 77—78, 142, 394  
 Кузнец Саймон (Kuznets) 388  
 Кун Томас (Kuhn) 29, 74, 89, 140, 393  
 Кунройтер Говард (Kunreuther) 137  
 Купманс Тьяллинг (Koormans) 407  
 Курно Антуан Огюстен (Cournot) 254  
 Кэй Нейл М. (Kay) 18, 116, 295, 306, 308, 373—375, 391, 404, 415, 418  
 Кэрролл Льюис (Carroll) 417—418
- Лабанд Давид Н. (Laband) 409  
 Лавуа Дональд (Lavoie) 370—372, 403, 420, 423

- Лазоник Уильям (Lazonick) 206, 387  
 Лакатош Имре (Lakatos) 83, 120, 140, 142, 393, 394—395, 396  
 Лакманн Томас (Luckmann) 404  
 Лакс Кеннет (Lux) 149, 352, 355  
 Ламарк Жан-Батист (Lamarck) 218  
 Ланге Оскар (Lange) 349  
 Ланглюа Ричард Н. (Langlois) 47, 115, 208, 294—295, 308, 391, 407, 408, 418  
 Лаудан Ларри (Laudan) 88, 395  
 Лаури С. Тодд (Lowry) 256, 414  
 Лауэ Адольф (Lowe) 391  
 Лахманн Людвиг М. (Lachmann) 107, 112  
 Лацис Спиро (Latsis) 391  
 Лейбенштейн Харви (Leibenstein) 128, 408  
 Лейонхувуд Аксель (Leijonhuvud) 307, 317, 332  
 Леонтьев Василий (Leontief) 18  
 Ли Фредерик (Lee) 405  
 Лилиенфельд Роберт (Lilienfeld) 48  
 Липси Ричард (Lipsey) 255  
 Литтл Ян М.Д. (Little) 122  
 Литтлчайлд Стивен (Littlechild) 94, 380  
 Лихтенштейн Сара (Lichtenstein) 136, 400, 401  
 Ллевеллин Карл (Llewellyn) 410  
 Ллойд Барбара (Lloyd) 185  
 Лоувелл Майкл (Lovell) 199  
 Лоусби Брайен (Loasby) 30, 38, 294, 313, 340, 401, 418  
 Лоусон Энтони (Lawson) 26—27, 30, 212, 297, 321, 330, 343, 400  
 Лукас Роберт (Lucas) 45, 85, 331, 337  
 Лукман Томас (Luckman) 404  
 Луман Никлас (Luhmann) 180, 246  
 Луц Марк (Lutz) 149, 352, 355  
 Люкс Стивен (Lukes) 98, 105, 118
- Мажумдар Танац (Majumdar) 400  
 Майкельсон Альберт (Michelson) 393—394  
 Мак-Клоски Дональд Н. (McCloskey) 80—81, 392, 395  
 Мак-Клоски М. (McCloskey) 403  
 Мак-Леод Джек М. (McLeod) 186, 404  
 Мак-Нолли Мэри (McNally) 391  
 Маколей Стюарт (Macaulay) 245  
 Макферсон Б. (Macpherson) 409  
 Мак-Эван Джон Д. (McEwan) 367, 374  
 Мандевилль Бернард (Mandeville) 232  
 Марглин Стивен (Marglin) 308—309  
 Марголис Говард (Margolis) 400  
 Маркс Карл (Marx) 20, 50, 55, 56, 76, 98—99, 142, 214, 221, 243, 247, 250—252, 272, 283, 317, 332, 345, 365, 397—398, 399, 407, 409, 411—412, 413, 414, 420  
 Марсден Дэвид (Marsden) 244, 257—258, 414  
 Марч Джеймс (March) 129, 147—148  
 Маршак Джейкоб (Marschak) 132  
 Маршалл Альфред (Marshall) 28, 85, 254, 301, 352—353, 400, 401—402  
 Масгрейв Алан (Musgrave) 67, 392
- Маслоу Абрахам (Maslow) 351, 353—358  
 Маусс Марсель (Maus) 245  
 Махлуп Фриц (Machlup) 61, 64, 140—141, 242, 397  
 Медоуз Донелла (Meadows) 391  
 Меклинг Уильям (Meckling) 416  
 Менгер Карл (Menger) 28, 352, 353, 403  
 Мерриам Торнтон (Merriam) 203, 274  
 Меткалф Стэнли (Metcalfe) 336  
 Мешлер Ллойд (Metzler) 18  
 Мид Джеймс (Meade) 276, 399  
 Мизес Людвиг фон (Mises) 28, 98, 100, 102—103, 106, 107, 162—163, 175—179, 222, 254, 349, 370, 400, 403, 411  
 Миллер Д. (Miller) 393  
 Миллер Джеймс (Miller) 404  
 Милья Джон Стюарт (Mill) 43, 96—97, 141, 352  
 Мильграм Стэнли (Milgram) 189, 207, 399  
 Мини Пьеро В. (Mini) 391  
 Минковский Герман (Minkowski) 18  
 Мински Гиман (Minsky) 382, 414  
 Митчелл Уэсли (Mitchell) 99, 155, 159—160  
 Моггридж Дональд (Moggridge) 325  
 Моргенбессер Сидней (Morgenbesser) 104  
 Морли Эдвард (Morley) 393—394  
 Мортимор Г. (Mortimore) 400  
 Мосак Джейкоб Л. (Mosak) 18  
 Мосс Скотт (Moss) 206, 255, 413  
 Мэй К.О. (May) 400  
 Мэтьюз Робин (Matthews) 293  
 Мюллер Ева (Mueller) 198  
 Мюрдаль Гуннар (Myrdal) 51, 401  
 Мюррелл Питер (Murrell) 420
- Найт Фрэнк Х. (Knight) 20, 50—51, 111, 192, 203, 274, 278, 294, 395, 418  
 Нейссер Ульрик (Neisser) 170, 185  
 Нелл Эдвард Дж. (Nell) 28, 120, 149, 392  
 Нельсон Ричард Р. (Nelson) 30, 126, 201, 214, 300, 302, 306, 309, 321, 374, 384, 405, 406  
 Нил Р.С. (Neale) 409  
 Нисбетт Ричард (Nisbett) 401  
 Нозик Роберт (Nozick) 109, 175  
 Норт Дуглас (North) 60  
 Ноув Алек (Nove) 385, 391, 420  
 Нути Д. Марио (Nuti) 408, 415  
 Нутцингер Ганс (Nutzinger) 230, 285, 416  
 Ньюмен Джеймс Р. (Newman) 86  
 Ньюмен Джеффри (Newman) 407  
 Ньюмен Джозеф У. (Newman) 198  
 Ньюэлл Аллен (Newell) 401  
 Нэйджел Эрнест (Nagel) 66—67, 86, 392  
 Нэйлор Джеймс (Naylor) 401
- Окун Артур (Okun) 258—259  
 Олсон Мансур (Olson) 388  
 Ольшанский Ричард (Olshansky) 168, 198

- О'Нил Дж. (O'Neill) 397  
 Орр Дэниел (Orr) 69  
 Оукшот Майкл (Oakshott) 37, 195, 350, 361, 369, 402  
 Парето Вильфредо (Pareto) 99, 159—160  
 Парринелло Серджио (Parrinello) 391  
 Парсонс Талкотт (Parsons) 190—192, 237, 399, 402  
 Пейович Стивен (Pejovich) 94, 221, 226  
 Пейтман Кэрол (Pateman) 359  
 Пенроуз Эдит Т. (Penrose) 405, 407  
 Перри Джордж (Perry) 16  
 Песаран М. Гашем (Pesaran) 27, 199  
 Пигу Артур (Pigou) 409  
 Пил Дэвид (Peel) 336  
 Пиор Майрл (Piore) 257—258, 412  
 Пирс Айвор Ф. (Pearce) 43  
 Пирс Чарльз С. (Peirce) 405—406  
 Полан Энтони (Polan) 409  
 Полани Карл (Polanyi) 20, 282, 361  
 Полани Майкл (Polanyi) 37, 195, 369, 370, 393, 403  
 Поллак Роберт (Pollak) 305  
 Поповский Марк (Popovsky) 392  
 Поппер, сэр Карл К. (Popper) 62—63, 70, 74—80, 82, 83, 91, 104—106, 141—142, 393—396, 421  
 Птолемей Клавдий (Ptolemy) 143—144, 396  
 Пьяже Жан (Piaget) 170  
 Раднер Рой (Radner) 131—132  
 Раднер Р.С. (Rudner) 188  
 Райли Джон (Riley) 391  
 Райт Грэм (Wright) 26  
 Рассел Бертран (Russell) 28  
 Раус Э.Л. (Rowse) 327  
 Рауторн Роберт (Rowthorn) 416  
 Резерфорд Малкольм (Rutherford) 335, 398  
 Рейган Рональд (Reagan) 423  
 Рейнольдс Р. Ларри (Reynolds) 410  
 Реслер Генриетта (Resler) 182  
 Рикардо Давид (Ricardo) 18, 85, 272, 352, 414, 421  
 Ричардсон Б. (Richardson) 274—281, 301, 382, 415  
 Роббинс, лорд Лайонел (Robbins) 122, 400  
 Робинсон Джоан (Robinson) 20, 24, 267, 274, 313, 319, 334, 390, 394, 400, 415  
 Розенберг Натан (Rosenberg) 388  
 Ромер Джон (Roemer) 390, 398  
 Росс Л. (Ross) 401  
 Ротвайн Юджин (Rotwein) 392  
 Роуз Стивен (Rose) 392  
 Рушемейер Дитрих (Rueschemeyer) 409  
 Рэндалл Алан (Randall) 409  
 Рэппинг Леонард (Rapping) 385  
 Сагден Роберт (Sugden) 30, 206, 208, 210—211  
 Сайерт Ричард М. (Cyert) 129, 147—148  
 Сайлос-Лабини Паоло (Sylos-Labini) 405  
 Саймон Герберт (Simon) 20, 30, 31, 36, 129—131, 135, 138, 150, 157—158, 160, 166—167, 175, 179, 223, 280—281, 332, 401, 403, 406, 408, 412, 416  
 Салинз Маршалл (Sahlins) 408  
 Самуэлс Уоррен Дж. (Samuels) 413  
 Самуэльсон Пол (Samuelson) 18, 84, 85, 88, 122, 335  
 Сатклифф Роберт (Sutcliffe) 419  
 Сауэлл Томас (Sowell) 54, 332  
 Свейнар Иан (Svejnár) 303  
 Себба Г. (Sebba) 391  
 Секлер Давид (Seckler) 398  
 Сен Амартья К. (Sen) 400  
 Сибюри Сэмюэль (Seabury) 225, 286, 409  
 Синх Аджит (Singh) 401  
 Синх Хариндер (Singh) 26  
 Сирль Джон Р. (Searle) 172, 179  
 Скокпол Теда (Skocpol) 409  
 Скоурас Танос (Skouras) 267—268  
 Словик Пауль (Slovic) 136, 268, 400, 401  
 Смелзер Нейл Дж. (Smelser) 239  
 Смизис Дж.Р. (Smithies) 404  
 Смит Адам (Smith) 19, 49—50, 85, 272, 352, 414, 421, 422  
 Сойер Малкольм (Sawyer) 26  
 Сонненшейн Г.Ф. (Sonnenschein) 123  
 Спрэдли Джеймс П. (Spradley) 170, 404  
 Граффа Пьеро (Sraffa) 23, 272, 390, 414  
 Штейнбрунер Джон Д. (Steinbruner) 101, 155, 170—171  
 Стивен Фрэнк (Stephen) 303  
 Стиглер Джордж Дж. (Stigler) 95, 291, 292  
 Стиглиц Джозеф (Stiglitz) 409  
 Стилман Ян (Steedman) 26, 190, 391, 399  
 Сипан Альфред (Stepan) 229  
 Стогс Марк (Stohs) 313  
 Стэлин Ричард (Staelin) 198  
 Суизи Пол М. (Sweezy) 407  
 Сэй Жан-Батист (Say) 332  
 Такер Д.Ф.Б. (Tucker) 398  
 Такман Барбара (Tuchman) 402  
 Таллок Гордон (Tullock) 146  
 Твен Марк (Twain) 29  
 Тверски Амос (Tversky) 123, 268, 400, 401, 403  
 Тинберген Ян (Tinbergen) 366—367  
 Тисдолл К. (Tisdall) 130  
 Титмасс Ричард (Titmuss) 240—241, 251  
 Тобен Г. (Thoben) 391, 396  
 Тобин Джеймс (Tobin) 331  
 Томлисон Джеймс (Tomlison) 26, 293, 416  
 Томпсон Грэм (Thompson) 321—322  
 Трауб Роджер М. (Troub) 391  
 Трахтенброт Б.А. (Trakhtenbrot) 133  
 Тулмин Стивен (Toulmin) 393  
 Тэйлер Р. (Thaler) 174, 194  
 Тэйлор Лестер (Taylor) 199  
 Тэйлор Фредерик (Taylor) 349  
 Тэтчер Маргарет (Thatcher) 101, 361

- Уибл Джеймс Р. (Wible) 331  
 Уикстид Филипп (Wicksteed) 400  
 Уиллер Джудит (Willer) 392  
 Уиллер Дэвид (Willer) 392  
 Уилсон Брайен (Wilson) 400  
 Уилсон Е.О. (Wilson) 392  
 Уилсон Роберт (Wilson) 292  
 Уильямс Карел (Williams) 395  
 Уильямс Эдвард (Williams) 236  
 Уильямсон Оливер И. (Williamson) 30,  
 55, 230—233, 235, 263, 287, 289, 296,  
 298, 300, 302, 304, 305, 307, 309, 408,  
 410—411, 416—417, 419  
 Уинстон Гордон (Winston) 174, 194  
 Уинтер Сидней (Winter) 30, 126, 201,  
 214, 215, 300, 306, 309, 405, 406  
 Ульман-Маргалит Эдана (Ullman-  
 Margalit) 206, 208, 308  
 Уолвилл Иоахим (Wohllwill) 178  
 Уолдмен Майкл (Waldman) 337  
 Уолкер Артур (Walker) 26  
 Уолстеттер, Роберта (Wohlstetter) 401  
 Уолш Вивьен (Walsh) 401  
 Уонг Стэнли (Wong) 84, 400
- Фама Юджин Ф. (Fama) 416  
 Фейбельман Джеймс К. (Feibelman) 392  
 Фейерабенд Пол К. (Feyerabend) 393,  
 396—397  
 Фелпс Браун, сэр Генри (Phelps Brown)  
 387  
 Фельдман Юлиан (Feldman) 135  
 Фербер Роберт (Ferber) 198  
 Фиби Джон (Pheby) 26  
 Филлипс Олбэн Уильям (Phillips) 87  
 Финдлэй М. Чэпмен (Findlay) 236  
 Фицрой Феликс Р. (FitzRoy) 377  
 Фишберн Питер С. (Fishburn) 401  
 Фишер Стэнли (Fischer) 289  
 Фланеган Роберт Дж. (Flanagan) 409  
 Фокс Алан (Fox) 244, 251, 413  
 Фрей Бруно (Frey) 271  
 Фрейд Зигмунд (Freud) 76, 166—167,  
 171—172  
 Фридман Милтон (Friedman) 19, 61—71,  
 75, 76, 81, 83, 85, 89—92, 124—125,  
 141, 155—156, 370, 392, 407, 412  
 Фримен Кристофер (Freeman) 306  
 Фриц Джуди М. (Fritz) 404  
 Фриц Ричард (Fritz) 404  
 Фрэнкель Герберт (Frankel) 246, 413  
 Фуруботн Эрик (Furubotn) 94, 226
- Хагстром У.О. (Hagstrom) 238—240  
 Хайек Фридрих А. (Hayek) 28, 42, 103—  
 105, 107, 111—114, 128, 139, 177—  
 179, 187, 209—211, 339, 349—350,  
 370, 391, 394, 403, 412—413, 420  
 Халтивангер Джон (Haltiwanger) 337  
 Хан Фрэнк (Hahn) 413, 414  
 Ханда Джаглиш (Handa) 332  
 Хансон Норвуд (Hanson) 392  
 Харкорт Джеффри (Harcourt) 26, 390,  
 415  
 Харрис Джеффри (Harris) 287
- Харрисон Росс (Harrison) 400  
 Хауард Найджел (Howard) 367, 421  
 Хаутэккер Хендрик (Houthakker) 199  
 Хауэлл Уильям (Howell) 401  
 Хей Джон (Hey) 132  
 Хейнер Рональд (Heiner) 30, 132—133,  
 171, 403, 406  
 Хикс сэр Джон Р. (Hicks) 18, 88, 102,  
 319—320  
 Хиндесс Барри (Hindess) 26, 78—79, 82,  
 84, 155, 162, 174, 392, 400  
 Хирст Пол О. (Hirst) 104, 392  
 Хирш Фред (Hirsch) 386  
 Хиршлейфер Джек (Hirshleifer) 391, 408  
 Хитч Чарльз Дж. (Hitch) 405  
 Холл Роберт (Hall) 21  
 Холл Роберт Л. (Hall) 405  
 Холлис Мартин (Hollis) 120, 149, 392,  
 400  
 Холмс Питер (Holmes) 385  
 Холтон Джеральд (Holton) 393  
 Хоманс Джордж (Homans) 245  
 Хомски Ноам (Chomsky) 404  
 Хорват Бранко (Horvat) 355  
 Хьюз Алан (Hughes) 385  
 Хэр Пол (Hare) 385
- Цимбалист Эндрю С. (Zimbalist) 377—  
 379
- Чалмерс Алан Ф. (Chalmers) 393  
 Чампернаун Дэвид (Champernowne) 311  
 Чандлер Альфред (Chandler) 373  
 Часс Джон Д. (Chasse) 402  
 Чаффи Стивен (Chaffee) 186, 404  
 Чейз Уильям (Chase) 401  
 Чипман Джон С. (Chipman) 123
- Шекспир Уильям (Shakespeare) 413, 414  
 Шерер Фридрих М. (Scherer) 269  
 Шефрин М. (Shefrin) 174, 194  
 Шиллер Р.Дж. (Shiller) 199, 333  
 Шифолд Бертран (Schefold) 391  
 Шоттер Эндрю (Schotter) 204, 206,  
 208—209, 278—280, 407, 415, 420  
 Шоун, сэр Роберт М. (Shone) 401  
 Шумахер Фриц (Schumacher) 52  
 Шумейкер Пол (Schoemaker) 20, 97,  
 220, 250—252, 345, 413  
 Шумпетер Йозеф А. (Schumpeter) 401  
 Шэкл Джордж Л.С. (Shackle) 20, 30,  
 128, 138—139, 214, 269, 274, 281, 313,  
 329—330, 333, 340, 391, 398, 401
- Эванс Питер Б. (Evans) 409  
 Эдвардс Дэниэл (Edwards) 26  
 Эдвардс Уорд (Edwards) 401  
 Эйзер Дж. Ричард (Eiser) 399  
 Эйнштейн Альберт (Einstein) 75, 144,  
 393  
 Эйсенк Ганс (Eysenck) 392  
 Эйхнер Альфред (Eichner) 60, 405  
 Экинс Пол (Ekins) 391  
 Эккофф Рассел Л. (Ackoff) 38

- Эли Ричард Т. (Ely) 409—410  
Элиот Джордж (Eliot) 422  
Эллиот Джон (Elliot) 413  
Эллисон Грэхем Т. (Allison) 101, 402  
Элстер Джон (Elster) 150, 398, 399, 402  
Эльбаум Бернад (Elbaum) 387  
Эмери Фред (Emery) 38, 115, 366  
Энгельс Фридрих (Engels) 365, 407  
Эндрюс Филип У.С. (Andrews) 405  
Эрл Питер (Earl) 26, 123, 340, 401, 403, 415
- Эрроу Кеннет Дж. (Arrow) 85, 116, 130, 131, 136—138, 242, 246, 276, 289, 399, 400, 401, 413, 415  
Эспехо Рауль (Espejo) 367, 421  
Эспиноса Хуан (Espinosa) 377—379  
Эстрин Сол (Estrin) 385  
Эшби У. Росс (Ashby) 248, 366—367, 372, 373, 391
- Юм Дэвид (Hume) 81



# ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Австрийская экономическая теория  
28, 30, 33—34, 39—41, 57—59, 85,  
102—115, 127—130, 148—149, 158,  
162—163, 167, 173—179, 184, 186,  
187—188, 193, 205, 209—211, 222,  
254—255, 311, 312, 338—341, 345—  
346, 350—353, 368—372, 380—381,  
390, 391, 397—398, 399, 403, 407—  
408, 421  
целустремленный индивид в а.э.т. 39,  
98, 102—106, 166—167, 175—179
- Аксиоматический метод и его ограничен-  
ность 86—87
- Альтруизм 125—126, 211, 232, 240—241,  
296, 302, 400
- Античность классическая 362—365
- Антропология 21, 34, 183, 245, 353, 402,  
412  
а. и экономическая наука 61—62, 188—  
190
- Аша эксперименты 188
- Байесова вероятность 38, 124, 135, 137,  
268
- Безработица 17, 87, 315—316, 334—335,  
366, 377—378, 389, 409, 412, 421
- Бесконечного обратного хода объяснен-  
ный проблема 108—111, 161
- Биология 90, 116—117, 124—127, 155—  
157, 192—193, 215—219, 309—310,  
392, 405—406
- Бихевиористская психология 403
- Бихевиористская экономическая теория  
20, 41, 129—132, 146—148, 157—158,  
160, 166—167, 175, 179, 332—333,  
340, 403—404, 406, 408
- Брак, см. также Домашнее хозяйство  
257, 262, 287
- Великобритания 15, 56, 85, 208—209,  
228, 322, 361, 378, 387, 394, 423  
относительный спад в экономике В.  
15, 387
- Венгрия 364
- Венская школа 75
- Версаль 325
- Власть 183—184, 188—190, 283—284,  
286—287, 307—310, 327—328, 353—  
354, 377—378
- Воды и бриллиантов парадокс 421
- Война 207—208
- Восточный блок 363
- Выбор  
значение в. 38—39, 98—99, 156—157,  
174—179, 222  
лексикографический в. 104—105, 401  
предпосылки в. 353—355  
человеческая потребность в праве в.  
257—259
- Выявленных предпочтений теория 84,  
122—124, 400
- Гейзенберга принцип неопределенности  
82, 395
- Гены, рутины как г. 126—127, 201, 215—  
219, 300, 309
- Германия 398—399
- Гёделя теорема 86
- Гиппократова клятва 238
- Гоббсовский правитель 230, 233
- Голосования парадокс 146, 148
- Государственные расходы 361, 381  
сокращение г.р. 18—19, 333, 335—336
- Государство 221, 226—233, 237, 243—  
244, 311, 315—316, 326—327, 347—  
350, 358—359, 381, 384, 397, 407,  
409, 410, 412—413, 420, 421  
вмешательство г. в экономику 226—  
230, 315—317, 331, 358—362  
либеральные воззрения на г. 221, 227—  
233, 236—237, 326—327, 407, 409  
г. в отношении к обществу 227—233,  
236—237, 407, 410
- Декартовский дуализм 162—163, 180—  
181
- Декартовский тип мышления 248—250,  
403
- Демократия 359  
д. как участие работников в управле-  
нии предприятием 302—303, 310, 355,  
359  
д. как цель 359  
производственная д. 302—303, 310,  
355, 377—379, 411, 419
- Деньги 282, 332, 407, 412—413  
гипотеза об устойчивом спросе на д. 78  
государственная монополия на  
производство д. 412—413  
д. как цель и средства 149—150  
доверие к д. 245—246, 412—413
- Детерминизм 38—40, 46, 81—82, 107—  
108, 113—114, 179, 212—213, 317,  
322—323, 341, 391, 418—419

- Децентрализация 338—339, 368—369, 383—386, 388—389
- Диктатура 347—350, 358—359
- Дилемма заключенного 415
- Диссонанс сознания 152, 326
- Доверие 180, 200—201, 238—241, 243—247, 251—252, 301—305, 306—307, 385—387, 412—413
- Домашнее хозяйство 362, 412  
д.х. как неунитарный феномен 113  
экономическая теория д.х. 45, 113, 257, 305
- Допущения, реалистичность д. 53—54, 56, 61—65, 76, 89—90
- Древняя Греция 363
- Дрейф материков 144—145
- Дюэма—Куайна тезис 77—79, 142, 394
- Еврейская нация 380
- Естественный отбор 90, 124—127, 155—156, 193, 309—310, 401
- Женщины, подчиненное положение ж., см. также Феминизм 208
- Загрязнение окружающей среды 226—227
- Западная Германия 16
- Запросы  
отличие з. от потребностей 351—352  
формирование з. в ходе деятельности 150, 408  
неограниченные з. 408
- Заработная плата 15, 16, 223, 225, 257, 284, 334—335, 386, 409  
з.п. и безработица 15, 16, 334—335, 409  
неэластичность з.п. 225, 342—343
- Здравоохранение 238, 240—241
- Злоупотребление служебным положением 284, 304
- Знания  
з., которым нельзя обучить 217, 405  
з., получаемые косвенным путем 32—35, 69—73, 134, 169—171, 174—175, 184—185, 324—325  
непредсказуемость з., которые предстоит обрести в будущем 81, 306—307  
неявные з. 32, 195, 369, 403  
практические з. 37, 195, 370, 405
- Игр теория 24, 30, 125—126, 133—134, 204, 206—209, 278—281, 398, 407, 415—416  
ограниченность и.т. 280—281, 415—416
- Идеология и ортодоксальная экономическая теория 17, 46, 65, 154, 167—168, 310
- Изддержки плюс наценка 271, 405
- Изддержки трансакционные 58, 129, 231, 263—265, 272—273, 288—300, 305—307, 410, 414, 416—417, 418
- Индивид  
и. как проблематичное понятие 114—117  
и. как социальная единица 93, 114—117, 184—187
- Индивидуализм 34, 46, 50, 101—102, 104—105, 111, 226—230, 237, 260—262, 304, 322, 327—328, 338, 339, 350, 358, 380, 411, 412
- институциональный и. 106
- методологический и. 57, 93—119, 207, 397—398, 399, 400, 402, 407—408
- политический и. 94, 106, 358—359, 400
- психологический и. 106
- Индукция, проблема и. 75, 139
- Иновации 49—50, 54, 305—307, 373—389
- Институты  
информация и и. 192, 202—219, 266—281, 296—300, 383—384, 407  
определение и. 37, 192  
функции и. 20, 34—35, 58—59, 94—95, 106—111, 180—219, 226—227, 246—247, 255—256, 258—259, 260—262, 268—281, 295—300, 320, 322—323, 340—344, 379—387, 407
- Институциональная школа 20, 51, 52—56, 83, 85, 99, 155, 159, 160, 221, 406, 409—410  
и.ш. и человеческая целеустремленность 99, 155, 159—160  
методология и.ш. 54—55  
эмпиристский уклон в и.ш. 50—51, 53
- Инструментализм 68—70, 392
- идеологический и. 68—69, 392  
и. и методология Фридмана 71—74, 392
- Инфляция 87, 336, 412, 414  
затруднения, порождаемые и. 414
- Информационный редукционизм 291, 307—308, 404, 414
- Информация  
дефицит и. 127—134, 173—178, 207, 290—300, 313, 333, 374  
децентрализованная и централизованная и. 338—339, 369, 383—384  
значение и. в современной экономике 242  
издержки и. 128—129, 242, 286—287, 290—300, 317  
и. и принесение в дар 239—247  
отличие и. от знаний 32—33, 134, 169—171  
перегруженность и. 36—37, 123, 128—129, 130—134, 139, 169—171, 173—178, 193—194, 198—199, 202, 296, 332—333  
проблемы и. 22, 33—35, 36, 46, 123, 127—134, 139, 169—171, 177—178, 194, 199, 202—214, 242—243, 263—265, 286—287, 290—300, 348—349, 360, 369, 415  
рынки и. 242, 292  
спрос на и. и предложение и. 242, 292
- Капитала теория, полемика в связи с к.т. 23, 85, 390
- Капитализм 308—309, 314, 383—384, 408, 409  
судьба к. 247—252, 412
- Кейнсианская экономическая политика 311—312, 315—317, 333—334, 337, 381, 388
- Кейнсианская экономическая теория 20, 23—24, 30, 41, 53—56, 60, 64, 83—

- 88, 142, 213—214, 235—236, 274—278, 296—297, 311—344, 361, 381, 393, 400, 408, 419—420  
интерпретация к.э.т. с позиций “несовершенств” рыночной экономики 342—343  
обесценивание к.э.т. 23—24, 311—312, 323—324, 342—344, 361  
формалистические варианты к.э.т. 24  
Кельвина тезис 80, 395  
Кибернетика, см. также Систем теория 366—368  
Китай 364  
Классическая школа 85, 272—273, 352, 414, 421  
Класс общественный 101, 321—322, 327, 369, 398  
Когнитивистика 32—33, 57, 134, 151, 178, 180, 184—190, 403, 404  
эпистемологические следствия из к. 33, 53, 72—73, 134, 185—186, 187—188, 324—325  
Конвенции 58—59, 200—219, 236—247, 255—256, 274—281, 296—298, 299—300, 314—317, 320, 324, 342—343, 414, 418, 420  
Конкуренция 361, 414  
невозможность совершенной к. 273—281, 361  
Контрактация отношенческая 259, 265—266, 301—303, 376, 386  
Контрактное право 100, 224—233, 398, 410  
Контракты 58, 100, 220—252, 256—257, 259, 303, 411  
к. и целеустремленность 100, 224—226, 398—399  
к. найма 223, 243—245, 282—287, 377—378, 412, 416  
невозможность чистого к. 234—252, 411, 413  
не полностью специфицированные к. 234—238, 242—244, 286—287, 290—300  
подразумеваемые к. 225—226, 285—287, 409  
Кооперативы 310, 364  
Космология 116—117, 143—144, 145, 396—397  
Кризисы, причина к. 213—214, 218—219, 251—252, 313—315  
Кровь  
заготовка к. для переливания 240—241  
рынки к. 241  
Кумулятивная причинно-следственная схема 212—214  
Лакатоша методология 120—121, 394—395  
Легитимация, принципы л. 189—192, 209, 232, 272, 297—298  
Лексикографическая модель выбора 104—105, 401  
Либерализм 98, 232, 358, 383, 397, 409, 420  
классический л., см. также “Новые правые” 20, 46, 52, 58, 96, 168, 195, 221, 227—237, 251, 262, 327, 346, 347, 358—359, 403, 407, 420  
Ловушка ожиданий 336—337  
Макроэкономическая и микроэкономическая теория 93—96, 112—117, 333—335, 343—344  
Максимизации гипотеза 22, 30, 47, 57, 64, 89—92, 101, 120—157, 204, 220, 263, 278—279, 331—332, 400, 406, 422  
м.г. как допущение или теория 89—92  
теоретическая критика м.г. 125—134, 138—142  
эмпирическая критика м.г. 135—148  
Максимизирующее поведение, привычки и м.п. 173—174, 194—195  
Марксизм 24, 75, 101, 250, 251—252, 326, 365, 369, 397—398, 399, 402, 409, 411, 412, 421  
Марксистская экономическая теория 30, 51—52, 55—56, 64, 83, 85, 98—99, 142, 243, 283, 317, 332, 387—388, 390, 399, 407, 412, 421  
Методологический догматизм 84  
Методологический индивидуализм 57, 93—119, 207, 397—398, 399, 400, 402, 407—408  
м.и. и политический индивидуализм 94, 105, 116—119  
м.и. и функционализм 399, 402  
определение м.и. 97, 398  
Методология 56—92, 120—122, 395—396  
модернистская м. 80—82, 395  
поиски “единственно верной” м. 61, 82—83, 395  
попперовская м. 62—63, 74—80, 91, 141—143, 145, 393—394  
Методологический нигилизм 83—84, 396—397  
Мильграма эксперименты 189, 207, 399  
Монетаризм 28, 55, 78, 79, 85, 87—88, 142, 336  
Мышление и познание  
культурная специфичность м. и п. 184—187  
культурные и институциональные влияния на м. и п. 20, 33—35, 97, 184—190, 204—205, 261—262, 296, 319—320, 322—323, 340, 343, 347—348, 385, 407  
расхождения в м. и п. 184—188, 293, 325, 327—328, 336, 341, 369  
процесс м. и п. 32, 53, 135, 166—172, 184—190, 401  
Наука 69—70, 73, 75—76, 238—239, 396—397, 413  
н. и современная культура 189  
н. как вид социальной деятельности 73, 88—89  
неоклассическая экономическая теория как н. 60  
позитивная и нормативная н. 63, 80—81  
попперовское определение н. 76  
Научная революция по Куну 29  
Научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) 305—307, 384

- Нахождение удовлетворительного результата 129—130, 147  
 н.у.р. как поведение, минимизирующее издержки, см. *также* Рациональность ограниченная; Бихевиористская экономическая теория 129—130
- Недетерминированность 39—40, 46, 81—82, 316—317, 329—331, 338—340, 341, 367—368, 376, 380, 419—420, 422—423  
 н. человеческих действий 39—40, 46, 107—108, 110—111
- Недостаточного разнообразия закон 367, 373—379, 421—422
- Немецкая историческая школа 85
- Необходимого разнообразия закон 248, 366—368, 391
- Неоклассическая экономическая теория детерминизм н.э.т. 46, 99, 154, 156—157  
 институты с точки зрения н.э.т. 205—206, 260—262, 279  
 концепция обмена в н.э.т. 222—223, 230  
 методологическая оборона н.э.т. 56—57, 60—71, 76, 394, 395  
 научные “регалли” н.э.т. 60—61  
 н.э.т. и идеология 17, 46, 65, 154, 167—168, 310, 346  
 определение н.э.т. 22, 390  
 отсутствие серьезных информационных проблем в н.э.т. 22, 291—292  
 подразделения внутри н.э.т. 28, 85  
 происхождение термина “н.э.т.” и его употребление 390  
 реализм н.э.т. 53—54, 60—71, 401  
 рынок с точки зрения н.э.т. 58, 205, 253—254, 258—262, 266—281  
 рыночный уклон н.э.т. 16—17, 48, 260—262, 281  
 сраффианская критика н.э.т. 23, 390  
 “твердое ядро” н.э.т. 22, 23, 29—30, 41—42, 120—121, 400  
 теоретические построения равновесного толка в н.э.т. 22, 30—31, 47—48, 54, 130, 206, 214, 253, 266—268, 298, 300—301, 345—346, 379, 391, 422  
 формализм н.э.т. 17, 18, 52—53, 80—81  
 человеческая целеустремленность в н.э.т. 99, 155—161, 179  
 экзогенный характер предпочтений и технологии в н.э.т. 41—48, 51—52, 95—96
- Неопределенность 22, 30, 31, 38, 46, 55, 81—82, 127—128, 135, 137, 204, 207, 219, 236—238, 247, 268, 276—277, 280—281, 286—299, 306—307, 311—315, 317, 322, 323, 328—329, 332—333, 339—340, 343, 349, 374, 390, 406, 412, 418  
 отличие н. от риска 273—274, 294, 313, 332—333, 418
- Несдержанность 173
- Неявное знание 32, 195, 369, 403
- Нищета 17, 19, 354, 389
- “Новые правые”, см. *также* Либерализм 18—19, 98, 251, 279—280, 326—327, 348—351, 358, 370—372, 400, 423
- “Нормальная наука” по Куну 74
- Нормы  
 возникновение н. 206—211  
 поведенческие н. 200—219, 420  
 функция н. 58, 202—219, 236—247, 266—273, 277—278, 297—299  
 ценовые н. 253, 255—256, 266—273, 277—278, 297—298, 300, 414
- Нюрнберг 398—399
- Обмен 58, 220—226, 297, 300, 410, 411—412  
 о. и институты 220—226, 361  
 о. и рынки 254—273  
 определение о. 221—223
- “социальный” и экономический о. 223, 250
- Общего равновесия теория 48, 138, 142, 276, 294, 345, 399, 413, 418
- Ограничения  
 жесткие и мягкие о. 206  
 функция о. как фактора, создающего дополнительные возможности 202—209
- Ожидания 19, 28, 33, 35, 40, 45, 124, 136, 152, 199, 201, 203—204, 209—214, 267—281, 296, 311—344, 419, 421  
 адаптивные о. 330—331, 336—337  
 взгляды Кейнса на о. 311—344  
 долгосрочные о. 312—314  
 о. в кейнсианской теории 330  
 расширяющиеся о. 336—338  
 рациональные о. 19, 28, 35, 45, 152, 199, 311, 312, 330—338, 341  
 формирование о. 311, 320—323, 329—331, 341, 343—344  
 эндогенная природа о. 311, 320—323, 329—338, 342—344
- Оппортунизм 232, 295—296, 303—305, 416
- Открытых систем теория 48
- Относительности теория 75, 393—394
- Ошибочное построение доказательства 114, 333—335
- Патенты 242—243
- Перл-Харбор 134, 401
- Планирование 358—359, 362—364, 370, 381—389  
 индикативное п. 385, 388  
 п. *versus* рыночного размещения ресурсов 17, 177—178, 249, 347, 349, 360, 369—372, 420  
 сочетание рынков с п. 362—364, 370—372, 382—383, 385, 388—389
- Планируемость 385
- Плюрализм  
 политический п. 385  
 экономический п. 362—372, 385, 388—389, 411
- Поведение потребителя 122—124, 127, 198, 217, 315, 400, 401—402
- Позитивизм 63, 195, 293, 392, 395  
 критика п. 71—81
- Полезность, см. *также* Предпочтения 101, 113, 122—124, 150, 175, 182, 352, 412, 421
- Политика регулирования доходов 386

- Политология 21, 161  
 п. и экономическая наука 62  
 Поппера методология 62—63, 74—80, 91, 141—143, 145, 393—394, 421—422  
 критика П.м. 77—80, 141—142  
 остаточный эмпиризм в П.м. 78—79  
 Порядок  
 проблема п. 234—235, 339  
 спонтанный п. 209—211, 339  
 Пособия для обеспечения минимального уровня дохода 421  
 Посткейнсианская экономическая теория, см. также Кейнсианская экономическая теория 20, 23—24, 53, 55, 60, 235—236, 277, 313, 341—344  
 Потенциальной опровержимости принцип 75—80, 394—395  
 “наивный” и “тонченный” п.о.п. 77—78, 394, 421  
 Потребления функция 65—66, 199  
 Потребности 347—359, 385, 420  
 иерархия п. 351—359  
 материальные п. 353  
 отличие п. от запросов 351—352  
 социальные п. 353—354, 356—359, 385, 420  
 физиологические п. 353  
 Правительство  
 вмешательство п. в экономику 226—230, 315—317, 331, 358—362  
 отличие п. от государства 229  
 Права собственности 58, 221—230, 255—256  
 Право  
 аспект п., обусловленный писаными законами 224, 226—230, 361, 410  
 индивидуалистические концепции п. 226—230, 231, 410  
 контрактное п. 224—233, 398, 410  
 п. и обычай 200, 224, 232, 236—238, 243—244, 249—250, 255  
 трудовое п. 243—245  
 уважение к п. 189, 209, 239—240, 404  
 Правовой централизм 230—232, 410  
 Предательство 239  
 Предпочтения  
 адаптивные п. 150—153, 204  
 допущение об экзогенной природе п. 41—46, 85, 106, 153, 154, 182—183, 207, 211, 304, 345—346, 347—348, 377, 402  
 контрадаптивные п. 151, 204  
 нетранзитивность п. 123—124, 135—136  
 формирование п. 95, 104—111, 148—154, 191—192, 204—213, 262  
 эндогенный характер п. 41—52, 58, 59, 95, 106—111, 153—154, 206—211, 304, 347—349, 377, 400, 401—402  
 Предприниматели 305—307, 317—322, 323, 339, 345, 354, 379—383  
 Предсказания  
 п. и самоосуществляющиеся пророчества 81  
 п. как методологический критерий 63—71  
 п. как цель науки 70, 80—82  
 экономическая наука и п. 40, 81—82, 89, 339  
 Преобладания принцип 249—252, 365  
 Приватизация 17, 345  
 Привычки 37, 57—58, 65, 126—127, 157, 160, 172—173, 176, 181, 183, 192—219, 236, 246—247, 296—301, 307, 323, 337, 340, 341, 343, 353, 369, 403—406, 408  
 обесценивание п. неоклассической теорией 193—194  
 обесценивание п. австрийской школой 176, 193  
 обретение п. 192, 195—196  
 п. в деловой жизни 193, 199—201, 405  
 п. в интеллектуальной деятельности 197  
 функция п. 192—197, 199—204  
 “Примесей” принцип 247—252, 362—372, 411, 422  
 Принесение в дар 225, 239—247, 287, 411—412  
 Природная среда 46—49, 52, 372  
 Производительности рост  
 неудачные попытки ортодоксальной теории дать объяснение п.р. 15—16, 44  
 определяющие факторы п.р. 15—16, 302—303, 321—322, 377, 388  
 Производительность 44  
 Производственная функция 23, 65  
 Производственные отношения 243—245, 377—379, 386—388  
 Производство  
 п. как “обмен с природой” 222  
 п. как социальный процесс 43—45, 307—308, 321  
 Промышленная политика 385, 387—388  
 Промышленная революция 308  
 Пророчество самоосуществляющееся 81  
 Проституция 257, 358  
 Профессиональные союзы 334, 343, 361, 378  
 Процесс производства 16, 43—44, 49—50, 243—245, 283—287, 293, 321, 339, 390  
 Психологизм 105, 312, 317—322, 326, 340, 341—342, 355, 357  
 Психология 21, 25, 34, 57, 103—106, 159, 160, 166—172, 183, 351, 354—357  
 бихевиористская п. 403  
 когнитивная п. 32—33, 57, 166—172, 178, 184—187  
 п. и экономическая наука 25, 42—43, 62, 103—106, 152, 178—181, 190, 318—320, 354—355  
 социальная п. 187—190, 207, 319—320  
 экспериментальные факты, почерпнутые из п. 135—139, 188—189, 207  
 Рабство 225—226, 362—363, 391, 409, 415  
 Разнообразие  
 агентов р. 368, 376—379  
 недостаточное р. 367, 373—379, 421—422  
 необходимое р. 248, 366—368, 391  
 Рационализм философский 324, 419  
 Рационалистическая концепция человеческой деятельности 57, 155—181, 312, 323—328, 331—332, 403, 419

- определение р.к.ч.д. 155
- Рациональность 24, 30, 36—37, 46, 120—154, 350—351, 369, 384, 390, 420
- неоклассическая точка зрения на р. 21, 22, 89—189
- ограниченная р. 36, 129—134, 158, 167, 170—171, 175, 276, 280—281, 305, 406, 417
- Рациональных ожиданий гипотеза 19, 28, 35, 45, 152, 199, 311, 312, 330—338, 341
- р.о.г. и научная карьера 19
- Рациональный расчет, ограниченность р.р. 37, 123, 127—134, 139—140, 155—180, 184, 194, 199, 207, 235—237, 239—240, 247—248, 273—274, 276—277, 280—281, 291—293, 297, 298—299, 304, 315, 321, 369, 373, 404, 417
- Рациональный экономический человек 57, 120—180, 190—192, 204, 220, 232—233, 240, 263, 279, 355, 400, 402, 404—405, 410—411, 417
- Реализма философия 73—74, 393
- Ренессанс 380
- Римская империя 363
- Рубика кубик 132—134, 139, 171, 406
- Рутинизация 37, 57—58, 126—127, 130, 181, 182—184, 192—219, 341, 369, 373—374, 405
- Рутины как гены, *см. также* Привычки 126—127, 201, 214—218, 300, 309
- Рынки 58, 241, 252, 253—281, 339—340, 359, 360, 407, 414, 415
- аукционные р. 258, 266—267
- возникновение р. 228, 255—266, 298, 360—361
- допущение о безналичных расчетах на р. 85, 266, 331
- индивидуалистическое воззрение на р. 260—262, 266
- информация на р. 255—256, 261—262, 267—272
- натуралистическое воззрение на р. 260—262
- неадекватность ортодоксальных определений р. 254—255, 260—262
- невозможность “чистых” р. 247, 273—281, 342—343, 360—364, 368—372, 397, 411
- ограничения, налагаемые на р. 30—31, 262, 273—281, 282—310, 313—316, 362—364, 382—383, 385—386
- потребительские р. 258
- расширение р. 18—19, 93—94, 261, 311, 337, 342—343, 345, 360—361, 370—372, 388, 397, 403
- р. и обмен 254—273, 297—298
- р. и планирование 362—364, 370—372, 382—383, 385
- р. как “естественное состояние” 260—262, 266—267, 298
- р. как институты 204, 253—281, 282, 297, 361, 413—414
- существование р. 262—266, 300—304
- финансовые р. 136—138, 269—270, 274, 314, 315—316, 318—319, 320, 384
- фондовые р. 137, 270, 274, 314, 315—316, 319, 320
- функция “неэластичности” р. 15, 200, 205—219, 262, 274—281, 342—343
- фьючерсные р. 137, 276, 280, 306, 384, 415
- “черные” р. 259
- Рынки труда 15, 200, 243—245, 282—283, 334—335, 412, 414
- внутрифирменные р.т. 257—258
- строгие правила на р.т. 15, 200
- Рынок
- определение р. 253—262, 413
- отличие р. от фирмы 282—300
- пределы роста р. 265—266
- Сбережения парадокс 333—334
- Свидетельства эмпирические
- зависимость с.э. от теорий 71—74, 78—79, 87—88, 142—143, 419—420
- роль с.э. в развитии теорий 71—73, 87—89, 142—148, 197—198
- Свобода 347—350, 391, 397
- с. выбора 38—40, 46—47, 107—108, 157, 260—262, 283—284, 391
- предпосылки с. 353—355
- Символизм 184—185, 189—190, 204, 246, 325, 413
- Синтетический (композитивный) метод 111—117
- Систем теория 38—39, 40—52, 114—115, 171—172, 248—249, 321, 366—368, 391
- ложные надежды на с.т. 48—49
- Системы неформальные 374
- Смена предпочтений на противоположные 136
- Смешанная экономика 349, 360—361, 368—372, 385—386, 411
- Собственность 221, 226—230, 249, 409—410
- индивидуалистические концепции с. 226—230, 360—361
- Советский Союз 364, 392, 409
- Соединенные Штаты Америки 16, 85, 199, 240—241, 242, 384, 390, 411
- рост производительности в США 16, 387, 390
- Сознание
- практическое с. 195
- уровни с. 36—37, 57, 157, 164—181, 183, 194—197, 353—354, 403—404
- Солипсизм 179
- Социализм 369, 411
- Социальная психология 187—190, 207, 319—320
- Социальные науки, “перегородки” внутри с.н. 21, 230, 250
- Социобиология 392
- Социология 21, 34, 42—43, 159, 160, 183, 189, 244—245, 405, 412, 414
- недоверие неоклассиков к с. 21, 182—183
- с. и экономическая наука 62, 190—191, 233, 245
- Спонтанный порядок 209—211, 339, 407, Спрос эффективный 315—316, 334—335, 337, 381, 382

- Сраффианская экономическая теория 24, 51—52, 142, 390
- Субъективизм 33—35, 72—73, 94—95, 178—179, 187—190, 204—205, 260, 261, 296—297, 338, 341, 350—352, 357—358, 380, 383, 419, 420—421
- Сэя закон 332
- Теоретизирование с позиций равновесия 22, 30—31, 47, 48, 54, 130, 206, 212, 253, 266—268, 345—346, 379—380, 422
- Технология  
т. и умения 196—197, 201, 217—219  
т. как социально-физическое явление 43—45, 307—308  
трансформирование т. 49—51, 54, 202—203, 301—302, 305—307, 345, 373—374  
эндогенный характер т. 41—52, 346, 377
- Тинбергена правило 366—367
- Торонто 271
- Трансакционные издержки 58, 129, 231, 263—265, 272—273, 288—300, 305—307, 410, 414, 416—417, 418  
отсутствие определения т.и. 289, 416—417
- Труд  
отличие т. от рабочей силы 243, 286, 412  
разделение т. 234, 254, 283, 339
- Трудовая теория ценности 110, 399
- Умения 32, 196—197, 201, 217—219, 299—300, 373—379, 405, 414  
у. передаваемые 376—379
- Утилитаризм 57, 96, 148—154, 209, 220, 234—237, 240, 246—247, 304—305, 307, 346, 353, 401, 402, 410—411
- Участие работников в управлении предприятием 302—303, 310, 355, 359, 377—379, 411, 419  
у.р.в у.п. как цель 359
- Ученые 238—240
- Факты, постоянная зависимость ф. от понятийных схем и теорий 70—74, 79, 87—89, 142—143, 325, 392
- Феминизм, см. также Женщины, подчиненное положение женщин 153, 391
- Феодализм 362, 364—365
- Физика 75, 82, 116—117, 143—144, 145, 250, 272, 317, 393—394, 396—397
- Филлипа кривая 87—88
- Финансовые рынки 136—138, 269—270, 274, 314, 315—316, 318—319, 320, 384
- Финансовый сектор экономики 322, 336, 381—382, 388—389
- Фирмы  
вертикальная интеграция ф. 374—375  
диверсификация внутри ф. 374  
иерархия внутри ф. 373—374  
НИОКР в ф. 305—307  
организация ф. 16, 284—310  
отличие ф. от рынков 282—300  
слияние ф. 375, 401  
существование ф. 288—310, 418  
теория ф. 30, 58, 125—127, 156, 200—201, 217, 257—258, 262—266, 272—273, 282—310, 320—323, 373—379, 405, 410, 417  
ф. как неунитарные феномены 101—102, 113, 320—323, 339  
ф. как социальные системы 113, 320—323, 373—379  
ф. как “черные ящики” 16  
ф. с участием работников в управлении 302—303, 310, 355, 377—379, 411, 419  
эффективность ф. 288—310, 418—419
- Фондовые биржи 137, 270, 274, 314, 315—316, 319, 320
- Формализм 17, 18, 23—24, 52—53, 80—81, 86—87, 253, 389, 396—397
- Фрейдизм 75, 166—168, 171—172, 182, 326
- Функции полезности, взаимозависимость ф.п. 113
- Функционализм 191, 399, 402, 411  
ф. и методологический индивидуализм 399
- Фьючерсные рынки 137, 276, 280, 306, 384, 415
- Холизм 46—49, 116, 402  
определения х., см. также Целое и части; Систем теория 46—47
- Целеустремленность 38—40, 93—95, 98—111, 117—118, 175—179, 182—183, 193, 198—199, 212—213, 224—226, 380, 398—399, 407—408  
причинность и ц. 102—103  
ц. и коллективы 100—101  
ц. и контрактное право 99—100, 224—226, 234—238  
психологические объяснения ц. 103—106
- Цели  
адаптивные ц. 148—154  
воздействие средств на ц. 148—151, 346, 401—402  
ретроспективное установление ц. 150—151  
ц. и средства 148—154, 191—192, 359, 401—402
- Целое и части, см. также Систем теория 111—117, 372
- Ценности нормативные 80—81, 153—154, 346
- Ценность, трудовая теория ц. 110, 399, 409—410
- Ценовые нормы 253, 255—256, 266—273, 277—278, 297—298, 300, 414  
моральный аспект ц.н. 271
- Централизация 338—339, 358—359, 368—369, 383—386, 388—389
- Цены 258—259, 264, 266—273, 277, 279, 285, 288—290, 298, 334, 415  
ц. производства 272
- Человеческая деятельность  
недетерминированность ч.д. 39—40, 46—47, 107—108, 110—111, 114, 323, 367—368, 376—379, 422  
непредусмотренные последствия ч.д. 219, 407—408

- рационалистическая концепция ч.д.  
57, 155—181, 312, 323—328, 331—332,  
403, 419  
целесоустремленная ч.д. 38—40, 93—95,  
98—111, 117—118, 156—157, 172,  
175—179, 182—183, 193, 212—213,  
224—226  
ч.д. и институты 20, 182—219, 260—  
262, 266—268, 274—281, 296—300,  
320—323, 340—344, 347—348, 380,  
383—384, 400, 407  
ч.д. и неопределенность 128—129,  
136—137, 203—204, 219, 235—236  
ч.д. как обмен 222  
Человеческая натура 105, 292, 304, 326,  
351, 420—421  
Чикаго 395  
Шахматы 133—134, 139, 171, 422  
Школа прав собственности 55, 221,  
226—230, 234, 236, 416  
Шотландское просвещение 380  
Эволюция  
дарвинистская э. 117, 126—127, 155—  
157, 215—219, 309—310, 405  
ламаркистская э. 218  
экономическая э. 31, 47, 90, 124—127,  
201, 212—219, 300, 308—310, 403,  
405—406  
Эгоизм 125—126, 211, 232, 233—234,  
249, 251—252, 263, 295—296, 303—  
304, 326—329, 400, 402, 410—411, 417  
э. и общественное принуждение 233—  
234  
э. как социально обусловленное  
явление 191  
Экология и экономика 46—49, 52  
Эконометрика 80, 187  
Экономическая теория  
границы э.т. 40—47, 49—50, 100, 103—  
104, 111, 117—118  
конец единомыслия в э.т. 186—187  
Экономическая теория благосостояния  
59, 93—94, 206, 227, 345—359, 409  
Экономическая теория политики 45,  
146—147, 173—174  
Экономический застой, причины э.э.  
386—388  
Эксперимент типа “пари” 135—136, 148  
Экстерналии 226—227  
Эмпиризм 54—55, 56, 60, 71—74, 134,  
186, 187, 293, 324—325, 328, 335—  
336, 392, 419—420  
критика э. 71—74, 77—82  
э. и эмпирическая работа 72  
Этатизм 358, 369, 383  
Эшби закон 366—368, 372, 373  
Юма камертон 81  
Язык 73, 97, 185, 190, 324, 404, 407  
Япония 16, 303, 322, 378  
X-эффективность 128, 408

## Джеффри ХОДЖСОН

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИНСТИТУТЫ

#### Манифест современной институциональной экономической теории

Гл. редактор *Ю.В. Луизо*. Зав. редакцией *Г.Г. Кобякова*

Художник *Н.В. Пьяных*. Компьютерная подготовка оригинал-макета *В.А. Жилкин*

Технический редактор *Л.А. Зотова*. Корректоры *Ф.Н. Морозова, М.А. Миловидова*

Подписано в печать 18.07.2003. Формат 60×90<sup>1/16</sup>. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 29,0. Тираж 3000 экз. Заказ № 763. Изд. № 405.

Издательство “Дело”. 119571, Москва, пр-т Вернадского, 82

Коммерческий отдел — тел.: 433-25-10, 433-25-02

E-mail: delo@ane.ru. Internet: http://www.delo.ane.ru

ФГУП «Московская типография № 6»

Министерства Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. 115088, Москва, Южнопортовая ул., 24

ISBN 5-7749-0307-9



9 785774 903078 >