

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

1. Введение.

В развитии каждой науки бывают этапы, когда она начинает осмысливать свои основания. Это происходит при выяснении неспособности науки старыми наработанными методами и абстракциями описать и объяснить качественные изменения ее объекта. На наш взгляд, экономическая наука находится сейчас как раз на таком этапе развития. Одной из фундаментальных предпосылок экономической теории, требующих нового осмысления, является предпосылка рациональности экономической системы, в том числе – экономического агента. Авторы данной статьи предприняли попытку ее анализа в свете представлений, разработанных в рамках философии и социологии. Причина такого подхода в том, что философия проводит рефлекссию на основания (предпосылки) социальных наук, в том числе и экономики. В рамках некоторых философских направлений были разработаны концепции рациональности, существовавшие в экономической науке только в неявном виде. Социология «экспортировала» свои представления о рациональном в экономику на том основании, что обе науки являются общественными. В данной статье мы показываем, что экономическая теория пользуется концепцией классической рациональности, в то время как использование концепции постклассической рациональности может помочь решению некоторых теоретических проблем.

2. Основные концепции социальной рациональности в свете различения классического и постклассического подходов.

Основное представление классической философии – это идея вневличного естественного порядка, бесконечной причинной цели, пронизывающей все бытие, внешней по отношению к человеку, но рационально постижимой. Это образ мира как есть, независимого от человека и человечества, живущего своей естественной жизнью¹. Идея порядка, простого и рационального устройства мира формируется при одновременном предположении, что существует абсолютный (универсальный) субъект. Мир, субъект и познание мира этим субъектом устроены таким образом, что в какой бы точке мира субъект не находился, он всегда видит одну и ту же картину. Лейбниц назвал это предустановленной гармонией мира и человека. В этом смысле классическому рационализму в философии соответствует классическая наука, задающая объективную картину мира.

В классической рациональности мы имеем, с одной стороны, природные явления, происходящие без участия сознания, а с другой стороны, – действия, которые содержат в себе элемент целесообразности и обладают свойством быть понятыми. Отсюда возникает понятие рационального действия или рационального субъекта (его рациональность измеряется соотношением между средствами и целями, степенью адекватности одних – другим), рациональной экономики и рационального общества, при этом рациональность действия – одно из следствий или проявлений рациональности системы². Ограниченность такого представления в том, что не описываются иные действия, чем целерациональные. Эти действия можно назвать символическими и они направлены не на внешний природный или социальный предмет, а на внутренний, они формируют саму человеческую субъективность, собственно человеческие качества.

¹ «Философия в современном мире», М.: 1972, стр. 38–39.

² Мамардашвили М.К. «Классический и неклассический идеалы рациональности», Тбилиси: 1984. с. 55–58.

Постклассический рационализм отказывается от абсолютного субъекта и вводит множество локальных субъектов с ограниченными возможностями, связанных между собой и с объектом особым промежуточным звеном – системой общественных связей. Мамардашвили, вычленив постклассический ход К. Маркса, сформулировал это так: «Ход Марксова исследования показывает, что между реальным отношением или вещью, как она есть, и ими же, как они предстают в сознании, есть поле, не пробегаемое созерцанием и заполненное социальной механикой, продуктом действия которого является то или иное осознание человеком реальности...»³. Таким образом возникает триада: 1) объект, 2) сознание, 3) социальная механика. Отличительной чертой постклассики является признание независимости социальной механики от сознания, то есть ее объективного характера. Важная постклассическая категория – это так называемая превращенная форма. Превращенная форма – это «объективная видимость», которая «представляет» или «замещает» социальную механику. Превращенные формы также существуют независимо от сознательных намерений и идеальных мотивов действующего субъекта. Наличие превращенных форм в социальной системе и позволяет любому из людей-элементов данной системы с той или иной степенью рациональности существовать в ней, не зная ее устройства. Для классического теоретика это выступает признаком иррациональности их поведения, а то и системы в целом. Но для постклассического рационализма, признающего помимо теоретического еще и практический разум, это является признаком практической эффективной работы системы, и потому практической рациональности, вне зависимости от того, что творится в головах теоретиков.

Итак, вместо единого абсолютного субъекта социальной системы, мы имеем совокупность разного рода субъектов, которые не имеют представления об этой системе как целом и вынуждены строить множество ее теоретических образцов. Иными словами, способность агента экономического действия ориентироваться в системе рыночного хозяйства отличается от внешнего взгляда, который охватывал бы все точки этого пространства. Рациональная организация труда в пределах фирмы может быть полностью охвачена взглядом одного экономического агента, но есть естественный предел этому лучу прозрачности. Он упирается в самостоятельность других агентов, замкнутых отношениями частной собственности. По Марксу, в этой системе есть участки, которые рациональный взгляд ни агента, ни наблюдателя не просматривает, но система при этом живет естественно-историческим образом, независимо от способностей индивида. Непросматриваемый участок – неопределенность, которая принципиально не стремится к нулю при углублении познания экономической системы, как это представлялось с позиций классического рационализма. Эта неопределенность носит не гносеологический, а онтологический характер, так как экономическая система как объект исследования содержит неустраняемые элементы, обладающие сознанием, а, следовательно, объективирующая (натуральная или позитивная) познавательная установка является ограниченной.

Следующая концептуальная система, использовавшая в явном виде представление о социальной рациональности, – это система Макса Вебера. Вебер вводит четыре вида социального действия: 1) целерациональное, 2) ценностно-рациональное, 3) аффективное, 4) традиционное (через привычку). С точки зрения Вебера, последние два вида не являются прямо социальными действиями. Ценностно-рациональное действие относительно рационально, то есть помимо целевых ориентиров оно имеет символические. Абсолютно рациональным в смысле Вебера может быть только целерациональное действие, которое во всех отношениях поддается расчленению. Первый вид определяет специфику западной социальной рациональности, второй – социальную рациональность всех остальных цивилизаций.

Кроме определения специфики социального рационализма через тип социального действия, у Вебера есть иная классификация рациональности: на материальную и

³ Мамардашвили М. К. «Как я понимаю философию», М.: 1992, с. 255–258.

формальную. Материальная рациональность подчинена ценности, формальная – наоборот. При материальной рациональности цель задается или связана с ценностями, внешними по отношению к самому процессу целесообразной деятельности, то есть цель подчинена ценности, а, следовательно, материальный рационализм является принципиально ограниченным внешними условиями. Когда все внешние ценности рационализированы, тогда и возможен переход к тотальной (абсолютной) рациональности, рациональность становится самоцелью. Размыкается непосредственная связь между целью и ценностью, материальная рациональность становится формальной, то есть независимой от содержания. Это возможно благодаря тому, что цель приобретает количественное выражение – меру. Возможность превращения экономических понятий, в том числе экономических целей, в измеряемые величины существует благодаря всеобщности товаро-денежных отношений в рыночной экономике. Естественной числовой мерой при этом выступают деньги – всеобщий эквивалент. Таким образом, формальная рациональность по Веберу обозначает не только независимость от содержания, но и другое – калькулируемость. «Формальная рациональность в веберовском понимании – это прежде всего калькулируемость, формально-рациональное – это то, что поддается количественному учету, без остатка исчерпывается количественной характеристикой»⁴.

Калькулируемость позволяет ставить вопрос о достижении «максимума формальной рациональности» (термин Вебера). Максимум формальной рациональности, по Веберу, достижим при наличии следующих существенных условий (как мы сказали, когда все внешние ценности рационализированы): полное распределение ресурсов в частную собственность (в то время как возможности для предпринимательства общедоступны), наличие рынка труда (и менеджеров и рабочих), отсутствие регулирования, ограничивающего свободу обмена, рациональное государство и право, рациональная технология, отделение бюджета предприятия от кармана его владельца, рациональность денежной системы, шире – рациональный образ жизни и хозяйственная этика, во многом связанная с протестантизмом, а также рациональным образом мыслей, включающим науку и философию⁵. Итак, формальная рациональность – это новый этап целевой рациональности, который позволяет ввести универсальную количественную меру. Взаимосогласованная система формальной рациональности и образует основу нового этапа западной цивилизации.

Еще одна важная концепция социальной рациональности – ограниченная рациональность Герберта Саймона. Попытки применить эту концепцию к экономике были предприняты самим Саймоном: а также школой, называющей себя Новыми Институционалистами. Принцип ограниченной рациональности, по Саймону, звучит так: «способность человеческого ума формулировать и решать сложные проблемы едва ли сравнима по уровню с проблемами, решение которых необходимо для объективно рационального поведения в реальном мире...»⁶. Отсюда следует, что человеческое поведение рационально лишь в намерении: люди «стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени»⁷, или, по другому, «существуют практические пределы рациональности». И далее: «интенциональная рациональность действующего субъекта требует конструирования упрощенной модели реальной ситуации. Он поступает рационально в отношении этой модели, но такое поведение даже не приближается к оптимальному в отношении реального мира. Чтобы предсказать его поведение, мы должны понять, как он конституирует эту упрощенную модель...»⁸, то есть следует принять в расчет «не только рациональность выбора, но и рациональность процедур, используемых для решений

⁴ Гайдено П.П., Давыдов Ю.Н. «История и рациональность», М.: 1991, с. 76.

⁵ Weber M. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*, N-Y: 1958.

⁶ Simon H. *Models of Man: Social and Rational*, N-Y: 1967, p. 270.

⁷ Simon H. *Administrative Behavior*, N-Y: 1961, p. XXIV.

⁸ Simon H. *Models of Man: Social and Rational*, N-Y: 1967, p. 199.

выбора»⁹. Поскольку интеллект (вычислительные способности) и внимание являются ограниченным ресурсом, и человеческий разум не способен учесть все факторы, влияющие на принятие решения, используется более слабая, чем рациональность, предпосылка о разумности экономического индивида. В приложении к экономике это означает, что максимизация заменяется поиском удовлетворительного решения: «поиск максимума целевой функции крайне сложен, если вообще возможен, и индивиды преследуют стратегию поиска удовлетворения, и ищут решение удовлетворяющее наперед заданным ограничениям»¹⁰.

Попробуем вычленить основные этапы построений Саймона в явном виде: 1) рациональность действия ограничена; 2) поэтому действующий субъект конструирует упрощенную модель реального мира; 3) следовательно, необходимо понимание процедур построения модели; 4) анализ процедур показывает, что разум, интеллект, вычислительные способности – ограниченный ресурс; 5) из этого вытекает, что модель является моделью поиска решения, удовлетворяющего наперед заданным ограничениям. Из реконструкции логики Саймона видно, что он отождествляет процедуры построения модели реальной системы и действия в рамках этой модели или практический и теоретический разум. Первый пункт в реконструкции его рассуждений относится к области практического разума, а четвертый – теоретического. Отвечая на практический вопрос – как человек строит модель – Саймон "влезает" внутрь теории и переходит к ограниченности теоретического разума. Однако из той посылки, что человек в силу ограниченности своих практических возможностей действует по модели, в общем случае не выводится ограниченность возможностей теоретического разума (интеллекта). Более того, даже если в этом Саймон прав, то из ограниченности возможностей теоретического разума не следует замена поиска максимума целевой функции поиском удовлетворительного решения.

Ограниченность, приписываемая Саймоном разуму как внутреннее имманентное свойство, с нашей точки зрения, есть ограниченность, сознательно и целенаправленно избираемая экономическим агентом, имеющим в виду цену времени и информации. Итак, по Саймону рациональность экономического агента ограничена из-за того, что он не может быть абсолютным вычислителем, а между тем он не хочет и не стремится, потому что это не выгодно!

Более того: если ограничения, в рамках которых действует экономический агент, "слабы", то получается множество удовлетворительных решений и встает та же проблема: как сделать выбор из них. Максимизировать целевую функцию? Тогда мы получаем классическое понятие экономической рациональности. Если же выбрать ограничения так, чтобы решение было одно, то встает вопрос о задании ограничений, которые в общем случае не берутся из жизни. Таким образом, Саймон создает видимость решения проблемы, реально перенося задачу в область выбора ограничений и ставя на этом точку, хотя задача выбора ограничений в подходе Саймона оказывается центральной. Понятно, что это не облегчает участи экономиста. Еще одна причина, по которой концепция ограниченной рациональности не очень продуктивна, заключается в том, что на практике самые сложные проблемы решаются не индивидами, а фирмами-посредниками, обладающими знанием, опытом и ресурсами. Сложность проблем экономического выбора породила теорию посредничества.

Итак, Маркс использовал принципы постклассической философии для разработки общей концепции общества и экономических отношений. Целью Вебера было построить более детальную картину. Однако многие из его концепций, включая концепции рациональности, являются фрагментарными, и не доведены до состояния законченной системы, каковой является марксова философия общества. Кроме того, веберовский взгляд на общество несколько аисторичен и метафизичен по сравнению с социальной

⁹ Саймон Г. «Рациональность как процесс и продукт мышления», *Thesis*, 1993, № 3, с. 27.

¹⁰ Саймон Г. «Рациональность как процесс и продукт мышления», *Thesis*, 1993, № 3, с. 26.

диалектикой Маркса. В общем, Веберу принадлежит ряд перспективных идей о социальной рациональности, но он отходит назад к классической эпистемологии и фиксирует социальные отношения в формах донемецкой классической философии 17 века. Критика методологии Вебера в еще большей степени относится и к Саймону, который в погоне за дальнейшей детализацией превратился в законченного классического рационалиста и в эпистемологии и в онтологии.

3. Рациональность экономического агента как предпосылка современной экономической теории.

Предпосылка рациональности поведения экономических агентов является одной из фундаментальных предпосылок, на которых строится неоклассическая экономическая теория. Рациональный экономический человек максимизирует выгоду – полезность, богатство или доход, то есть действует в пределах формальной рациональности в веберовском понимании. При этом заданы предпочтения, бюджетные и др. ограничения и варианты выбора экономических агентов. Применительно к ситуации неопределенности или риска максимизируются ожидаемые величины.

В самой абстрактной форме неоклассическая теория описывает поведение идеализированных переменных в очень упрощенных условиях (экономические агенты действуют исходя исключительно из соображений денежной выгоды; все ресурсы полностью распределены и находятся в частной собственности; предпочтения стабильны, не существует трансакционных издержек и т.п.). С точки зрения такой теории реальное поведение экономическое поведение представляется по крайней мере частично иррациональным. Соответственно, нужны дополнительные гипотезы для того, чтобы привязать теорию к феноменам реального мира. Построение этих гипотез шло по нескольким направлениям, в том числе: 1) подвергался сомнению вид целевой функции (максимизация заменялась на поиск приемлемого решения или оптимизацию); 2) менялись вышеприведенные условия или аргумент целевой функции (например, максимизация прибыли заменялась на максимизацию продаж, темпов роста или размеров фирмы и т.п.); 3) субъективировались экономические категории, ранее считавшиеся объективными; 4) постулировалось, что экономические законы применимы к усредненному или агрегированному поведению.

Ослабление условий и реализм модели максимизации

Первый подход – проанализированная выше концепция ограниченной рациональности Саймона, поэтому начнем свой анализ со второго подхода. Мы не случайно совместили в одном подходе изменение условий и изменение аргумента функции, хотя большинством экономистов они различаются как разные. На наш взгляд, изменение аргумента целевой функции может быть выведено из изменения условий. Например, ниже будет показано, что из ослабления того условия, что все экономические субъекты действуют исходя из денежной выгоды, и, соответственно, введения в рассмотрение социальных или неденежных выгод (типа престижа) может следовать замена максимизации прибыли на максимизацию размеров фирмы. В целом, логика второго подхода состоит в уменьшении абстрактности экономических моделей. Естественно, таким путем снимается часть критики предпосылки о рациональности, так как моделируемое экономическое поведение начинает больше походить на реальное. Остановимся на некоторых подробностях.

Допущение у экономического человека неденежных интересов означает переход к рациональности в широком смысле, при которой экономические субъекты максимизируют функцию, включающую в себя социальную составляющую (или так называемые неденежные выгоды). В случае наличия единой фигуры менеджера-

собственника (предпринимателя) проблемы реализации социальных (неэкономических) целей в рамках экономических отношений как таковой не возникает. Имеется в виду, что предприниматель, максимизирующий рост фирмы, а не ее прибыль, платит за это из своего кармана, что ограничивает его интерес действовать неэффективно с экономической точки зрения. При выделении отдельных фигур менеджера и собственника у менеджера появляется очевидный интерес реализовывать свои социальные цели в рамках фирмы, так как убытки несут не они – собственники. В этом случае ортодоксальная неоклассическая максимизация прибыли, продолжает оставаться интересом акционеров, но не интересом менеджеров. А менеджеры получают возможность преследовать свои социальные интересы, управляя фирмой, благодаря неполному прописыванию контрактов между ними и собственниками ресурсов. Из-за этого возникают так называемые агентские издержки, включающие издержки написания контрактов, расходы по контролю за их исполнением со стороны нанимателя и на демонстрацию агентом того, что он исполняет контракт. Кроме того, агентские издержки включают потери доходов из-за того, что расходы на контроль за полным исполнением контрактов превысили бы выгоды от этого, а также потери от неполного прописывания контрактов. Агентские издержки равны нулю только при отсутствии разделения фигур собственника и менеджера. Введение широкого понятия рациональности можно рассматривать как первое частичное снятие постановки о иррациональности экономического субъекта: поведение, представляющееся иррациональным с позиции узкого экономического рационализма оказывается рациональным с позиции социального рационализма.

Ослабление условия полного распределения ресурсов дает два направления развития экономической науки. Первое связано с введением предпосылки неполного распределения ресурсов, которая может использоваться для отражения различных экономических феноменов в переходных экономиках, например, поведения приватизируемых предприятий. Второе направление – в сторону анализа экономических реалий, не выводимых напрямую из частной собственности, например, экономической политики государства.

Что касается стабильности предпочтений, что здесь тоже возможны два направления: допущение зависимости предпочтений от экономической ситуации (которая, кстати, подтверждается эмпирическими исследованиями) или, напротив, доказательство того, что некоторые экономические феномены¹¹ (вовсе не зависят от предпочтений экономических субъектов).

Понятие транзакционных издержек впервые было введено Р. Коузом¹². Оно является максимально широким: под него подпадают и траты времени, и издержки на получение информации – все прямые и косвенные затраты на то, чтобы два экономических агента сошлись и заключили сделку¹³. «Постулирование (транзакционных) издержек “замыкает” или “завершает” экономический подход тем же самым, отчасти тавтологическим способом, каким постулирование затрат энергии замыкает энергетическую систему и спасает закон сохранения энергии»¹⁴. Учет времени как вида транзакционных издержек привело, например, к введению такого понятия как виртуальная цена, применяемого для описания ратионируемых рынков (типа карточной системы). Виртуальная цена – гипотетическая равновесная цена в отсутствие ратионирования – равна его цене по карточке плюс денежной оценке времени, потраченного на его приобретение. Люди с низкой оценкой времени будут стоять в очереди, а с высокой купят товар на черном рынке. И то и другое будет рациональным

¹¹ Например, котировки ценных бумаг. См. Black F. and Schules M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities, *Journal of Political Economy*, 1981 May–June.

¹² Коуз Р. «Проблема социальных издержек» в: Р. Коуз «Фирма, рынок и право», М.: 1993.

¹³ Спорным является вопрос, относятся ли к транзакционным или составляют самостоятельный вид агентские издержки. Ответ на него, однако, не имеет значения для наших целей.

¹⁴ Беккер Г. «Экономический анализ и человеческое поведение», *Thesis*, 1993, № 1, с. 29.

поведением. Отсутствие информационных издержек подразумевает, что все субъекты наделены полным возможным знанием и принимают одинаковые решения¹⁵. Допущение о том, что экономические агенты обладают неполной информацией, можно также рассматривать как еще одно разрешение дилеммы "рациональность-иррациональность". Решение, кажущееся иррациональным в условиях полной информации, может оказаться рациональным при неполной информации¹⁶. Введение предпосылки об информационной асимметрии породило так называемые "сигнальные" модели, объясняющие некоторые решения агентов экономических отношений не максимизацией дохода, а подачей сигналов другим агентам.

Проблема иррациональности в рамках расширенной модели

Итак, частично критика рациональности снимается ослаблением предпосылок модели и уменьшением уровня ее абстракции. Часть критики, по нашему мнению, можно игнорировать в силу некорректности¹⁷. Однако существуют многочисленные исследования, корректность которых не вызывает сомнений, показывающие, что даже в рамках более реалистичной модели с ослабленными условиями некоторые формы поведения не только отдельных индивидов, но и целых групп будут считаться нерациональными. Это ведет к третьему подходу, который предлагает решение проблемы иррациональности через субъективацию таких категорий, как денежная ценность, риск, вероятность. Ярким примером того, как субъективируются объективные категории, является гипотеза субъективных вероятностей¹⁸: предполагается, что в условиях неопределенности агенты формируют ожидания исходя из субъективных вероятностей возможных событий, несмотря на то, что данные об объективных вероятностях существуют. Оправданием существования этой гипотезы являются эмпирические исследования, показывающие, что люди переоценивают вероятность редких событий, и недооценивают – частых и т.п. Несмотря на наличие таких эмпирических свидетельств, гипотеза субъективных вероятностей подверглась теоретической критике, в частности, со стороны специалистов по теории игр. Они утверждают, что человек, принимающий решения, постоянно оценивает и взвешивает их, что ведет к корректировке субъективных вероятностей в сторону приближения к объективным.

Однако более фундаментальная проблема данного подхода в том, что не ясно, насколько далеко можно зайти, чтобы оставаться в рамках методов, приемлемых для экономической науки. Кроме того, нет уверенности, что экономическая наука выиграет, лишившись таких понятий объективного характера (определяемых вне зависимости от субъективных вкусов) как вероятность и риск.

¹⁵Заметим, что для принятия одинаковых решений не достаточно полноты знаний экономических агентов, нужно чтобы их целевые функции и предпочтения были одинаковы, а целевая функция имела единственный максимум. Введение одинаковости предпочтений, то есть одинаковых атомизированных агентов, есть попытка представить экономическую систему, в которой действуют множество разных агентов, в виде однородной системы, что эквивалентно замене множества агентов на абсолютного субъекта. Такой подход означает возврат к концепции классической рациональности.

¹⁶ Стиглер Дж. «Экономическая теория информации» в кн. «Теория фирмы» под ред. В.М. Гальперина, С-П.: 1995.

¹⁷ Примером является тестирование транзитивности экономического выбора К. Кумбсом (Coombs C. Portfolio Theory and the Measurement of Risk in Karlan H., and Schwartz S. Human Judgment and Decision Process, N-Y: 1975) на основе опроса о предпочтительности различных лотерей. Во-первых, декларируемое поведение может не совпадать с реальным поведением, а, во-вторых, предлагавшиеся выигрыши в один-два доллара не являются достаточными стимулами для проведения расчетов. Исследования, базирующиеся на основе реального поведения, также не всегда убедительны. Например, авторы исследования покупок страховок от землетрясений и наводнений делают выводы о нерациональном поведении тех, кто не покупает такие страховки, без учета ограниченности денежных ресурсов и возможностей альтернативного использования денег. (Kunreuther H., and R. Ginsberg Disaster Insurance Protection: Public Policy Lessons, N-Y: 1978.

¹⁸ Savage L. The Foundations of Statistics, N-Y: 1954.

Более удачной, на наш взгляд, попыткой разрешения проблемы иррационального проведения экономического агента является формулирование гипотезы рациональных ожиданий как агрегированных и как предельного случая адаптивности. Логика этого подхода параллельна критике субъективных вероятностей со стороны специалистов по теории игр. Ожидания считаются адаптивными, если прогноз значения какой-либо переменной зависит от прошлого прогноза. Попросту говоря, если ожидания не совпали с реальностью, в новом прогнозе будет произведена корректировка, однако не сразу, а постепенно. Предельный частный случай адаптивности – когда скорость корректировки ожиданий бесконечно велика – и есть рациональность. При рациональных ожиданиях агенты экономических отношений не делают ошибок в прогнозах из-за того, что они еще не научились правильно прогнозировать. Они прогнозируют не хуже, чем сама экономическая теория, а расхождения с реальностью возникают в силу неопределенности, заложенной в самой экономической системе. Таким образом, рациональность ожиданий зависит от стабильности экономической среды: в стабильной среде легче прогнозировать корректно¹⁹. Кроме того, рациональность ожиданий не предполагает, что предсказания предпринимателей идеальны или одинаковы, следовательно, понятие ”рациональность” относится к агрегированным ожиданиям²⁰. Таким образом, при тестировании гипотезы о рациональности важен выбор объекта наблюдения²¹.

4. Концепция постклассической экономической рациональности и направления ее дальнейшей разработки

Как мы видели из предыдущего изложения, Маркс и Вебер обсуждали рациональности самой экономической системы, а некоторые экономисты-неоклассики используют иной подход: они обсуждают рациональность агента, подразумевая, что экономическая система рациональна и рациональны связи агента с ней²². Но, по нашему мнению, рациональность экономического агента имеет смысл только как его рациональное отношение с рациональной системой, а без этой связи – не имеет смысла вообще. Рациональность следует рассматривать не как качество, присущее или неприсущее экономическим индивидам, а как объективную реальность по аналогии с тем как современная философия рассматривает язык и деятельность²³. В свете такого подхода экономическая рациональность не есть способ мышления и действия конкретного индивида, а способ практической организации хозяйственной жизни (экономическое устройство) в развитых западных странах. При этом рациональность конкретного

¹⁹ Следовательно, рациональность поведения не может оцениваться на основе экспериментов, в которых предлагалось решать новые для подопытных задачи. Это относится, например, к получившим широкий резонанс результатам двух экспериментаторов, предлагавшим задачи, требовавших, в частности, знания центральной предельной теоремы (Tversky A., and D. Kahneman Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science*, vol. 185 (1987), p. 1124–1131). Закономерно, что полученные результаты были близки к случайному выбору.

²⁰ Muth J. Rational Expectations and the Theory of Price Movements, *Econometrica*, XXIX, 1961, July, p. 316–337.

²¹ В связи с этим бессмысленным представляется доказательство иррациональности индивидов на основе тестирования индивидуального поведения, например, экспериментов по участию в лотереях. Лотерею нужно рассматривать с включением в рассмотрение ее организатора, то есть того самого агента, который и замыкает объект наблюдения до рационального.

²² В данном тексте мы оставляем в стороне взгляды ортодоксальных кейнсианцев, которые можно проинтерпретировать как отрицание рациональности экономической системы.

²³ «Человеческая социальная деятельность должна рассматриваться не как атрибут отдельного человека, а как исходная универсальная целостность, значительно более широкая, чем сами люди. Не отдельные индивиды тогда создают и производят деятельность, а наоборот, она сама захватывает их и заставляет вести себя определенным образом. По отношению к частной форме деятельности – речи-языку – В. Гумбольдт выразил сходную мысль так: не люди овладевают языком, а язык овладевает людьми. Люди оказываются принадлежащими к деятельности, включенными в нее либо в качестве материала, либо в качестве элементов...» (Щедровицкий Г. П. «Исходные представления и категориальные средства теории деятельности» в: Г.П. Щедровицкий «Избранные труды», М.: 1994).

индивида (агента) будет определяться как следование экономическим законам. Назовем такую концепцию экономической рациональности постклассической.

Один из аргументов сторонников неоклассической экономической рациональности таков, если большинство фирм в отрасли максимизирует прибыль, и появляется фирма с другими целями, действующая менее эффективно с точки зрения максимизации прибыли, то она оказывается вынуждена выйти из бизнеса, не выдержав конкуренции, и в отрасли остаются только рационально действующие фирмы. Аналогично, инвесторы-максимизаторы обыгрывают «чайников» и «захватывают» все их богатство. Нам представляется правильным трактовать подобные рассуждения именно как констатацию того факта, что рынок имеет свои законы и заставляет участников рынка действовать по ним. Платой за отклонения от предписываемого рынком является потеря богатства (доходов, прибылей). При этом ниоткуда не следует, что на рынке остаются только рациональные фирмы (инвесторы, покупатели и т.п.). Экономические субъекты, действующие рационально на одном рынке, могут там создавать свое богатство и иррационально тратить (проигрывать) его на другом рынке.

Из понимания рациональности как следования нормам рынка вытекает, что иной предпосылки, чем рациональность поведения экономического агента, в принципе быть не может. Напротив, граница экономических отношений определяется той областью, где существует экономическая рациональность, если же выясняется, что агент не следует экономическим нормам, то это может означать, что у него есть другие мотивы помимо экономических.

Постклассическая концепция экономической рациональности подразумевает, что предпосылки о склонностях человека, используемые в экономической науке, не заложены в его психологии, а опять же определяются организацией экономической жизни. Возникает вопрос: а какое отношение имеет психология человека к его экономическому поведению? Психическим строем человека определяются не столько склонности (к риску, потреблению и т.п.) сколько его способность и желание следовать экономическим законам.

Рациональным нормам экономического поведения можно обучиться, как нормам языка или этикета. Степень овладения нормами рационального экономического поведения будет зависеть от степени вовлеченности конкретного индивида в экономические отношения. Чем больше и дольше вовлечен индивид в рыночные отношения, тем больше было у него времени и возможностей научиться играть по этим правилам. Помимо этого, способности к обучению у всех игроков различны. Именно по этому не следует ожидать одинаково рационального поведения от каждого из экономических агентов. Именно поэтому мы так часто наблюдаем нерациональное экономическое поведение в переходных экономиках. Поведение «новых русских», абсурдное на взгляд здравомыслящего рационального западного человека, объясняется отсутствием опыта жизни в рыночной экономике.

Итак, понятие экономического человека – это абстракция. Реальный человек – многоплановое существо, и система экономических отношений – это только одно измерение пространства, в котором он живет. То, что экономисты называют экономическим действием, – на самом деле только проекция действия в широком смысле на плоскость экономических отношений. Если эта проекция выглядит как иррациональное поведение, то это может означать, что совершенное действие не чисто экономическое, и, следовательно, реальный человек – плохой полигон для тестирования поведения абстрактного экономического человека. Для того, чтобы получить чистый эксперимент, нужно найти действия, которые на сто процентов экономические. Но это предполагает наличие универсальной процедуры сведения (редукции) всей социальной жизни к экономической. Возможность конструирования такой процедуры отнюдь не очевидна.

Но что произойдет, если кто-то сможет смоделировать чисто экономическое действие и обнаружит, что не все индивиды ведут себя экономически рационально.

Означает ли это отрицание экономической рациональности? Нет, поскольку встанет вопрос: что в реальном мире ближе всего к абстракции экономического человека, или, другими словами, каким образом проявляет себя экономическая рациональность? В действии отдельного человека или в среднем? Усреднение вполне совместимо с методологическим подходом, утверждающим, что выявить общее в частном можно через процесс усреднения, и приемлемо в экономической науке, которая ищет общие закономерности. Однако мы не предполагаем, что уникальность отдельного человека может быть сведена к среднему, тем более к экономическому среднему. В современном обществе экономические отношения влияют на всю социальную жизнь, но из этого не следует, что экономический подход не имеет границ.

5. Заключение

Данная работа представляет собой первую попытку авторов сформулировать и развить концепцию постклассической экономической рациональности, которая является новой научно-исследовательской программой в области экономической теории. Нам кажется, что создание такой концепции позволит не только дать ответы на ряд накопившихся в экономической науке вопросов, но и наметить направления ее дальнейшего развития. Теоретический анализ постклассической экономической рациональности во многом был бы связан с определением практических структур экономической субъективности: 1) ее не персонифицированного в общем случае, а группового и функционального характера; 2) изучения разных форм постклассической рациональности в зависимости от функции того или иного экономического агента; 3) исследования различных режимов постклассической экономической рациональности экономического агента, их переключения и взаимодействия при изменении экономической функции; 4) установление границ области идентификации и единства того ли иного экономического агента и неопределенности "внутри" отдельно взятого агента; 5) обнаружения различий и связи макро- и микрорациональности в экономической системе; 6) выяснения меры различия и идентичности поведения внутри группового экономического субъекта; 7) оценки адекватности и эффективности традиционных методов исследования экономической рациональности и т.д.