

## АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Статья посвящена изучению антропологических и культурологических предпосылок экономического знания. Речь, в частности, идет о теоретическом конструкте «экономический человек», базирующемся на идее рациональной максимизации. Особое внимание уделяется экспликации базовых параметров экономической рациональности.

**Ключевые слова:** экономическая рациональность, теория, идеальная модель, гносеологические предпосылки.

Одной из своеобразных черт экономических теорий является использование в них антропологических и культурологических допущений. При анализе конструкции экономического знания обнаруживается, что его фундаментальной предпосылкой выступает особая модель человека, которая обычно называется «экономический человек» (*homo economicus*). Причем это понятие – далеко не тот среднестатистический что-то продающий или что-то покупающий человек, который нам хорошо знаком по собственному повседневному опыту. *Homo economicus* – это насквозь рациональный тип. Это или предприниматель, информированный во всех деталях о ситуации на рынке и выбирающий из всех решений наиболее эффективное для себя, или потребитель, тщательно рассчитывающий перед каждой покупкой выгоду и перед принятием решения сравнивающий между собой множество цен. Отметим, что названная выше модель, хотя и не очень отчетливо, присутствовала в классической политической экономии в трудах Д. Рикардо, А. Смита, Дж. Ст. Милля и многих других исследователей [5]. Но в наиболее явном, эксплицированном виде она содержится в современной экономической теории, прежде всего в доминирующем неоклассическом направлении.

Можно предположить, что модель «экономического человека» выполняет в экономической теории роль, которую можно сравнить с такими базисными теоретическими парадигмами естествознания, как, например, генетическая модель наследственности. Однако когнитивный статус модели «экономического человека» существенно иной. Дело в том, что данная модель создавалась не для исследования человека, а для изучения *экономической* жизни. Это антропологическая предпосылка теории, но не сама антропологическая теория, не результат специального изучения человека. В целом главным критерием спецификации модели «экономического человека» от иных его теоретических концепций является способность к *рационально* выстроенному поведению. При этом структуру рационально ориентированного экономического выбора следует отличать от того понятия рациональности, которое бытует сегодня в гуманитарных науках и которое, по сути, основано на соответствующем понятии, выработанном еще философией Нового времени. Рациональность в этом широком смысле, как отме-

---

\* © Миннегалиев И.М., 2011

Миннегалиев Ильшат Маузирович (ef@ineka.ru), кафедра философии Камской инженерно-экономической академии, 423810, Республика Татарстан, г. Набережные Челны, пр. Мира, 68/19.

чал еще Макс Вебер, является весьма двусмысленным образованием, четкие границы которого очертить достаточно непросто. В частности, феномен рации может быть рассмотрен с нескольких весьма отличных друг от друга точек зрения и в различных направлениях, а подведение некоего общего знаменателя под термин «рационализм» характеризует его как понятие *историческое*, заключающее в себе целый мир противоположностей [2, с. 95].

Отечественный исследователь вопросов экономической рациональности, Н.М. Кизилова указывает на продуктивность «операционального» подхода к феномену рациональности в широком смысле. Согласно ее взглядам, «рацио» представляет собой «...понятие с меняющимся, подвижным смысловым объемом, который задается в зависимости от контекста его употребления и применения. Так, например, при ретроспективном взгляде на развитие феномена рациональности обнаруживается изменчивость его исторических форм. Если в античности рациональное знание определяется исходя из его противопоставления обыденному мнению, то в эпоху средневековья оно занимает свое место в оппозиции “знание – вера”, а просветители толкуют рациональность как оружие борьбы против догматизма и предрассудков. В эпоху Нового времени рациональное начало выступает фундаментом зарождающегося научного знания и выделяется на фоне эмпирических источников знания <...> Тем не менее из всех этих исторически изменчивых форм вполне вычленимо некое общее – пусть приблизительное и не до конца определенное, но все же внятное – понятие рациональности как разумной и адекватной ориентации в рамках какого-либо положения дел» [3, с. 149].

При такой интерпретации рационального поведения на его цели накладываются некоторые содержательные ограничения: не всякая цель может быть названа разумной, как и не всякое желание оправдано с этой точки зрения. В этой связи В.С. Автономов предлагает различать два типа рациональности – *функциональную* и *экономическую*. В первом случае речь идет о базовой модели гуманитарных «наук о духе», и осознанность поведения здесь не является необходимым условием. Тогда критерием рациональности выбора мы можем считать наличие такой поведенческой стратегии, которая кратчайшим из всех возможных путей приводит систему к сохранению ее равновесия. Во втором же случае мы имеем дело с рациональностью как совокупностью способов и процедур оптимизации экономической системы, т. е. налицо уже более узкое и чисто формальное понятие. Характерно, что для проинтерпретированной таким образом структуры полное осознание мотивов и предпосылок того или иного решения (выбора) является обязательным требованием [1, с. 13–18; 102–106].

Нетрудно заметить, что именно критерий равновесности очерчивает тот концептуальный «водораздел», по которому пролегает граница между общегуманитарной и специально-экономической трактовками рациональности. Понятие равновесия системы не задает каких-либо требований и ограничений относительно критериев оптимальности поведения, поскольку равновесного состояния можно достичь и неоптимальными средствами. В этом в общих чертах и заключается специфика сугубо экономической трактовки феномена рациональности.

Если же рассмотреть данную особенность в развернутом виде, то станет очевидным, что рациональность в экономической теории определяется исключительно формально, а именно как максимизация какой-либо целевой функции при данных ограничениях. «Ключевая поведенческая предпосылка в моделях, используемых в современной микроэкономике, заключается в том, что поведение людей мотивируется желанием максимизировать чистый выигрыш, получаемый при осуществлении операций» [6, с. 14]. Как видно из этого утверждения, поиск

оптимальных средств для достижения той или иной цели оказывается относительно независимым от содержания самих этих целей, в чем вполне отчетливо прослеживается влияние юмовской концепции рациональности как чисто формального соотношения целей и средств.

Обратимся к истокам и эволюции самой идеи и модели «экономического человека». В рамках осмысления данной методологической конструкции у исследователей появляется возможность выявить степень, характер и механизмы наложения рациональных, а стало быть, и культурологических составляющих на плоскость экономических процессов. Итак, первым и широко известным истоким интересующей нас идеи является представление о том, что в экономической жизнедеятельности люди действуют как «эгоистические индивиды», мотивированные только собственным интересом. Это представление разделяли многие экономисты XVIII в., в частности, оно тесно связано с учением А. Смита. Можно вспомнить показательное рассуждение экономиста-классика о булочнике. Итак, когда булочник продает вкусный и горячий хлеб, это вовсе не означает, что он заботится о благе других людей. Он думает только о своих интересах: чтобы у него купили больше продукции и в результате было больше прибыли. Аналогично действуют и все другие покупатели и производители. Однако рынок гармонизирует эгоистические интересы множества индивидов. Так, каждый товаропроизводитель, стремясь к собственной выгоде, производит такую продукцию, которая имеет спрос и выше ценится на рынке. Но поскольку этого же хотят и другие товаропроизводители, такой продукции будет произведено много, следовательно, она станет не столь редкой и цена на нее будет снижаться. Таким образом, стремясь к собственной выгоде, товаропроизводители вступают друг с другом в конкуренцию, производят продукцию, необходимую потребителям, и не могут произвольно завышать цену на нее. В результате, как писал А. Смит, «невидимая рука» рынка ведет производителей к общественному благу.

Другой менее явный исток модели «экономического человека» исходит из утилитаристской этики, прежде всего из идей И. Бентама о «моральной арифметике». Как известно, этот экономист считал главные этические категории «благо», «зло», «добро» слишком туманными. Вместо них он ввел два других основных вектора человеческого поведения — наслаждения и страдания. Естественно, что человек всегда стремится к первым и старается избежать вторых. Однако основным было то, что Бентам приписывал человеку способность *количественного* измерения различных страданий и наслаждений, их соизмерения и подсчета суммы как результата определенного действия. Что же касается экономической науки, то идея возможности соизмерения и оценки потребностей и желаний была очень важна, так как она, по сути, являлась прямым указанием на присутствие в основаниях здания экономики рационально-антропологических механизмов и структур. Это обстоятельство применительно к целям данной статьи дает основание для проведения аналогий между рассматриваемыми институтами — феноменами экономики и культуры. Проведение таких аналогий, в свою очередь, позволяет выявить специфику экономической культуры, на фоне чего только и возможна методологически корректная экспликация онтологического статуса экономической культуры.

Вернемся, однако, к рассмотрению процесса формирования идеи «экономического человека». Можно утверждать, что работы Бентама способствовали совершению маргиналистской революции в экономической науке в 1870-е гг. В их теориях предельной полезности впервые в достаточно четком виде была представлена модель экономического человека как «рационального максимизатора полезности». Эта же модель уже позже получила закрепление в «основном тече-

нии» экономической теории – неоклассическом направлении. В рамках этого доминирующего направления экономической науки в модель «экономического человека» вошли следующие параметры: неограниченность потребностей субъекта; наличие совокупности ограничений и предпочтений: экономическое действие всегда совершается в ситуации ограниченных ресурсов и носит характер выбора в соответствии с субъективными предпочтениями (здесь следует особо обратить внимание на то, что совокупность ограничений и предпочтений может рассматриваться как уравновешенная система двух величин, одной из которых являются предпочтения, то есть желания, другой – ограничения. Причем данная система явно имеет рациональные основания, то есть те же самые, что и сам феномен культуры: способность к оценке – субъект всегда способен сравнить альтернативные блага, они для него взаимозаменяемы (известный тезис: «все имеет цену»); субъект руководствуется только собственным интересом, что в ранней экономической науке описывалось как эгоизм, а в современных условиях – более нейтрально как безразличие к благосостоянию других; полная информированность как полное знание своих предпочтений и цен всех благ; предельная рациональность как способность всегда максимизировать полезность при рациональном выборе. Следует подчеркнуть, что эта последняя характеристика ныне признается главной, даже более значимой, чем эгоизм. Именно поэтому «экономического человека» можно кратко охарактеризовать как «рационального максимизатора полезности».

В дальнейшем, в 60-е гг. XX в., палитра рационального экономического поведения пополнилась теорией рациональных ожиданий. Для объяснения поведения экономических субъектов на макроуровне, прежде всего в период инфляции, было предложено считать, что субъекты ведут себя таким образом, будто они выстраивают свои предсказания в соответствии с предсказаниями экономических теорий. Это, казалось бы, достаточно далекое от реальности допущение, тем не менее, хорошо объясняло фактическое поведение людей во время инфляции и в других критических ситуациях. В существенной степени лучше, чем, к примеру, теория адаптивных ожиданий, которая утверждала, что люди предсказывают будущие изменения на основании прошлого опыта.

Нельзя не упомянуть также еще одно обстоятельство. На основе модели «рационального максимизатора» экономическая теория не только очень успешно развивалась сама, но и начала продвигать модель «экономического человека» в сферы объяснения человеческого поведения, казалось бы, весьма далекие от экономики. Это явление получило название «экономического империализма». В частности, были созданы экономические теории бюрократии, расовой дискриминации, политического выбора, преступного поведения, брачного рынка. И везде применялась модель рациональной максимизации. К примеру, предполагалось, что преступник действует вовсе не импульсивно, но вполне рационально: он оценивает возможную доходность от различных видов преступлений и возможные издержки (сроки наказания) и рационально выбирает самый оптимальный вариант своей «деятельности».

Зададимся вопросом: возможно ли в реальности поведение, соответствующее модели «экономического человека»? Для проблемы рациональности поведения предложенная модель «экономического человека» интересна тем, что в нее заложено столь «сильное» понимание рациональности, что более жесткого или строгого, по-видимому, даже невозможно придумать. «Экономический человек» в своем поведении, в выборе благ в соответствии со своими предпочтениями действует *предельно* расчетливо, он *постоянно* максимизирует разницу между издержками и выгодами, всегда выбирая наиболее оптимальный для себя вариант действия.

Особо подчеркнем, что изложенное здесь понимание рациональности отличается от понимания рационального действия на уровне здравого смысла. В обыденной жизни мы истолковываем рациональное действие как разумное, соответствующее ситуации. Кроме того, рациональная максимизация является более жестким требованием по сравнению с популярной трактовкой рационального действия у М. Вебера. Как известно, данный исследователь различал два его вида: ценностнорациональное действие и целерациональное действие. Первое в сравнении с рациональностью поведения «экономического человека» вообще вряд ли можно отнести к рациональному поведению. Однако и последнее из названных с этой точки зрения представляет собой слабый вариант рациональности. И вот почему: у Вебера речь идет лишь о соответствии средств и целей в действии и в явном виде не выделяется момент максимизации полезности — это во-первых. Во-вторых, его целерациональное действие как действие «социальное» предполагает ориентацию на другого. Рациональность же «экономического человека» предполагает, что он действует в соответствии с *собственным* интересом и его решения определяются только его личными предпочтениями, а цели и интересы других ему безразличны.

Принимая во внимание столь значительную трактовку рациональности, которая заложена в идейные основания обсуждаемой модели, можно квалифицировать поведение «экономического человека» как своеобразную систему рационального действия. Однако устойчивость данного постулата зависит от ответов на ряд дополнительных вопросов. Прежде всего, рассматриваемая теоретическая конструкция явно противоречит нашему интуитивному пониманию человека и его поведения. Кроме того, модель рационального экономического поведения, как отмечалось, сложилась не в результате специального изучения индивида и его поведения, она вводилась как своего рода априорная антропологическая предпосылка для нужд выстраивания экономической теории. Поэтому оценивать ее реалистичность лишь методом соотнесения с непосредственным опытом явно недостаточно. Ни для кого не является секретом, что добротная социальная теория в целом, а также отдельные ее составляющие не должны воспроизводить здравый смысл, иначе такая теория будет просто излишней. В этом отношении предпосылки теории вполне могут быть отличными от представлений повседневного опыта. Помимо этого любая теория должна объяснять явления, которые выходят за рамки ее первоначальных задач. Это современная экономическая теория достаточно эффективно делает, если вспомнить феномен экономического империализма. Тем не менее на данном этапе рассмотрения все же остается открытым вопрос о статусе и смысле модели рационального максимизирующего поведения.

Как же на этот вопрос отвечают сами экономисты? Существует множество точек зрения, остановимся подробнее на некоторых из них. В частности, Дж. Ст. Милль считал, что поведение «экономического человека» — это абстрактный срез человеческого поведения. Действия людей приближаются к этой абстрактной картине, но только в сфере экономической жизни. Л. фон Мизес доказывал, что реально создать априорную теорию человеческой деятельности — «праксеологию», частью которой является чистая экономическая теория. Сама модель рационального максимизирующего поведения выводится здесь априорно [4, с. 33–42]. Она возможна для совершенного рынка, и ее невозможно эмпирически фальсифицировать, поскольку если она не работает, то это означает, что рынок несовершенен, что какие-то силы и факторы его искажают.

Наиболее известна и до сих пор распространена позиция М. Фридмена, предложенная им в знаменитом эссе «Методология позитивной экономической нау-

ки». В данной работе известный экономист отмечает, что достоинство предпосылок экономической теории, в первую очередь речь идет об антропологической предпосылке «экономический человек», состоит вовсе не в их «реалистичности», а в том, что построенные на их основе теории успешно предсказывают и объясняют реальные явления. В качестве поясняющего момента исследователь приводит такую аналогию. Положим, нам надо объяснить, почему хороший игрок на бильярде так успешно загоняет шары в лузу. Мы можем принять гипотетическую модель: перед очередным ударом игрок успешно оценивает координаты всех шаров, вычисляет траектории, углы отскоков и ударов, а затем выполняет оптимальный удар. Что и говорить, это не очень реалистическая гипотеза, однако на ее основе можно легко объяснить успехи игрока. При этом сам игрок скажет, что успех ему приносит, к примеру, талисман в кармане или хорошее настроение. Нетрудно видеть, что сам ученый придерживается инструменталистской эпистемологической позиции. Здесь «экономический человек» – это некая идеальная модель (идеальный тип), которую нельзя непосредственно проецировать на реальное поведение. Однако эта не очень реалистическая модель оправдана тем, что порождает хорошие теории.

Итак, из вышесказанного можно сделать вывод, что если предпринять попытку рассмотрения феномена экономики через призму рационального начала, то последняя предстанет в виде институции, что произрастает из стремления человека к рациональной максимизации полезности, выражающейся в предельной расчетливости и оптимизации разницы между выгодой и издержками.

#### Библиографический список

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экон. шк., 1998. 230 с.
2. Вебер М. Протестанская этика и дух капитализма. Избранное. М.: РОССПЭН, 2006. 656 с.
3. Кизилова Н.М. Человек и экономический порядок: философия экономики в понимании социальных процессов. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2005. 184 с.
4. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005. 877 с.
5. Сорочайкин А.Н. Homo economicus: антропологические предпосылки и эпистемологические допущения экономических теорий. Самара: Офорт, 2009. 352 с.
6. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: в 2 т. Т. 1 / пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1992. 384 с.

*I.M. Minnegaliev\****ANTHROPOLOGICAL PRECONDITIONS  
OF THE ECONOMIC THEORY**

The article is devoted to studying anthropological and culturo-logical preconditions of economic knowledge. In particular, it is about theoretical construct «the economic person», based on the idea of rational maximization. The special attention is given to the explication of base parameters of economic rationality.

**Key words:** economic rationality, theory, ideal model, gnosiological preconditions.

---

\* *Minnegaliev Ilshat Mauzirovich* (ef@ineka.ru), the Dept. of Philosophy, Kama State Engineering Academy of Economic Studies, 423810, the Republic of Tatarstan, Naberezhnye Chelny.