
Петр Александрович
ОРЕХОВСКИЙ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК
И НЕОБХОДИМОСТЬ ЗЛА

Москва
Институт экономики
2015

Ореховский П.А. Экономический человек и необходимость зла: Доклад. — М: Институт экономики РАН, 2015. — 48 с.

ISBN 978-5-9940-0510-1

Модель экономического человека является основной концепцией экономического поведения. Данная концепция основана на принципе методологического индивидуализма и предполагает независимость формирования предпочтений и рациональность в принятии решений. В силу этого модель игнорирует такое социальное чувство, как зависть. Экономический человек также не подвержен злобе и рессентименту.

Данная концепция подвергалась критике уже Т. Вебленом. Результаты исследований современной школы поведенческой экономики также противоречат модели экономического человека.

В настоящей работе рассматриваются причины устойчивости традиционных представлений, которые связаны с пирамидой потребностей А. Маслоу, теорией справедливости Дж. Роулза и общим оптимистическим взглядом на прогресс человечества. Переосмысливается опыт реальной социалистической экономики, где вместо отношений обмена доминировали отношения распределения. Административное регулирование усиливало значение социальных статусных позиций, что существенно влияло на поведение советского человека.

Предлагается расширить модель, включив фактор зависти в экономическое поведение. Это приведет к существенным последствиям для ряда положений микро-, макроэкономики и теории общественного сектора.

Ключевые слова: экономический человек, зависть, статусное потребление, социализм, теория справедливости.

Классификация JEL: A12 — A 13, B40, D01, D03, Z13.

© Ореховский П.А., 2015
© Институт экономики РАН, 2015
© Валериус В.Е., дизайн, 2007

P. Orekhovsky

ECONOMIC MAN
AND THE NECESSITY OF EVIL

Moscow
Institute of Economy
2015

Orekhovsky P.A. Economic man and the necessity of evil. Moscow, RAS Institute of Economy, 2015. – 48 p.

Model of economic man is the basic concept of economic behavior. This concept is based on the principle of methodological individualism and supposes independence of the formation of preferences and rationality in decision-making. By virtue of this model ignores this social feeling as envy. Economic people are not exposed to malice and resentment.

This concept has already criticized T. Veblen. The results of studies of the modern school of behavioral economics are also contrary to the model of economic man.

This paper discusses the reasons for the stability of traditional ideas that are related to the needs of Maslow's pyramid, the theory of justice John. Rawls and general optimistic opinion on the progress of mankind. Rethought experience real socialist economy, where instead of exchange relations dominated by relations of distribution. Administrative regulation increases the importance of social status positions, which significantly affects the behavior of Soviet man.

It is proposed to extend the model to include the envy factor in economic behavior. This will lead to significant consequences for a number of provisions of the micro- and macroeconomic theory and theory of the public sector.

Key words: economic man, envy, status consumption, the theory of justice.

JEL Classification: A12 – A 13, B40, D01, D03, Z13.

Author affiliation: Institute of Economy, RAS; Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow. Corresponding author: Petr Orekhovsky, orekhovskypa@mail.ru.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава I.	
Понятие «экономический человек».	
Критика этого понятия Т. Вебленом и поведенческой школой ...	6
Глава II.	
Пирамида потребностей А. Маслоу и зависть по Г. Шёку	13
Глава III.	
Теория справедливости Дж. Ролза	
и социальные законы в интерпретации А. Зиновьева	19
Глава IV.	
Модель экономического человека и «реальный социализм»	25
Глава V.	
Некоторые следствия расширения модели	
экономического человека	34
Заключение: методологический индивидуализм	
и проблема зависти	43
Литература.	46
Об авторе.	49

Понятие «экономический человек». Критика этого понятия Т. Вебленом и поведенческой школой

Представление об экономическом человеке — это в первую очередь представление о поведении субъекта в процессе принятия экономических решений. В узком смысле — это некий алгоритм, позволяющий субъекту максимизировать его текущий доход в краткосрочном периоде и богатство в долгосрочном периоде. В широком смысле такой алгоритм предполагает оценку не только индивидуальных, частных издержек и выгод, но и общественных (*cost – benefit analyses*).

В отечественной экономической литературе, по-видимому, исчерпывающую характеристику экономического человека предложил В.С. Автономов. Обобщив огромное количество работ экономистов, использовавших это понятие, он показал, что общую схему модели экономического человека можно свести к следующим важным свойствам:

«1. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов является *ограниченным*. Он не может одновременно удовлетворить все свои потребности и поэтому вынужден *делать выбор*.

2. Факторы, обуславливающие этот выбор, делятся на две строго различающиеся группы: *предпочтения и ограничения*. Предпочтения характеризуют субъективные потребности и желания индивида, ограничения — его объективные возможности. Предпочтения экономического человека являются всеохватывающими и непротиворечивыми. Главными ограничениями экономического человека являются величина его дохода и цены отдельных благ и услуг. В ситуациях, далеких от модели совершенной конкуренции, ограничениями являются также действия других участников рынка.

Предпочтения экономического человека являются *более устойчивыми*, чем его ограничения. Поэтому экономическая нау-

ка рассматривает их как постоянные, абстрагируется от процесса их формирования и изучает реакцию индивида на изменение ограничений.

3. Экономический человек наделен способностью оценивать возможные для него варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям... Другими словами, альтернативы всегда должны быть *сравнимы между собой*.

4. Делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами, которые могут при этом включать и благосостояние других людей (например, членов семьи)... Важно то, что действия индивида определяются его собственными предпочтениями, а не предпочтениями его контрагентов по сделке и не принятыми в обществе нормами, традициями и т.д.

5. Находящаяся в распоряжении экономического человека информация, как правило, является *ограниченной*, — ему известны далеко не все доступные варианты действия, а также результаты известных вариантов, — и не изменяется сама по себе. Приобретение дополнительной информации *требует издержек*... Время, в течение которого необходимо принять решение, является наряду с доходом одним из ресурсных ограничений, а издержки поиска — одним из ценовых ограничений.

6. Выбор экономического человека является *рациональным* в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который согласно его *мнению или ожиданиям в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям* или, что то же самое, *максимизировать его целевую функцию*¹.

В свою очередь, как модель экономического человека в целом, так и свойство его рационального выбора связаны с методологическим индивидуализмом, «согласно которому все анализируемые явления объясняются только как результат целенаправленной деятельности индивидов»². Это — логичное и важное добавление, так как в случае двух и более индивидов могут возникнуть противоречия между их предпочтениями. Последние, возможно, нельзя

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и в других социальных науках. С. 24. Источник: <http://ecsocman.hse.ru/text/19151770/>.

2. Там же, с. 31.

будет согласовать между собой. Поэтому каждый человек делает свой выбор индивидуально.

Модель экономического человека является важнейшим основанием *микрoэкономик*. То обстоятельство, что индивид способен упорядочить свои предпочтения тем или иным способом и сделать рациональный выбор, лежит как в основе решений о покупке товаров и услуг (функция спроса), так и предложения труда. Используя представления С. Джевонса о негативной ценности трудовых усилий для индивида, можно получить модель равновесия, в которой субъективная отрицательная ценность предельного времени труда будет равна размеру почасовой оплаты данного работника. Соответственно, свойство ограниченности ресурсов, как и задаваемые рынком предпочтения, реализующиеся в ценах на товары, лежат и в основе модели поведения производителя (фирмы), которая является своеобразным частным случаем модели экономического человека. Поэтому последняя является весьма мощным методологическим инструментом, позволяющим решать целый ряд экономических задач.

В то же время у данной модели есть свои ограничения. Но дело не в том, что «многие критики резервируют термин «экономический человек» или «*homo oeconomicus*»... для морального осуждения холодного рационального эгоиста, образ которого якобы лежит в основе экономической теории»³. Важнее описанное В.С. Автономовым свойство под номером 4 — то, что экономический человек игнорирует нормы, традиции и руководствуется исключительно собственными предпочтениями. Но — откуда они, эти «собственные предпочтения», берутся?

Проблема в том, что в реально существующей системе предпочтений индивида присутствует критерий быть лучше (не хуже) других. Т. Веблен в свое время указывал на эффекты демонстративного потребления, праздности и т.д.⁴ Это поведение (как и предпочтение) нельзя считать иррациональным, хотя «товары Веблена», «эффект сноба» и «эффект присоединения к большинству» в микроэкономике рассматриваются как специфические исключения, связанные с ограниченной рациональностью. К сожалению,

3. Там же, с. 61.

4. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

заодно эти эффекты нельзя отнести к альтернативной модели социологического человека, поскольку они проявляются уже на уровне индивидов, а не групп. И не зря В.С. Автономов в своем фундаментальном обзоре обходит эту проблему, не упоминая о критике Веблена в принципе.

Выбор товара, услуги или должности, учитывающий критерий «лучше выбора других», не противоречит требованию рациональности, зафиксированному в п. 6. При этом индивид не считается с общественными требованиями скромности и интересами других индивидов, что соответствует характеристике п. 4. Однако даже если он напрямую попирает интересы общества, разрушая некую «общественную мораль», индивид — используем расхожую марксистскую формулировку — «не свободен от общества». Другими словами, делая свой выбор — и зачастую пренебрегая имеющимися ограничениями (в том числе ресурсными; например, принимая на себя обязательства, которые он не сможет исполнить), человек, будучи «социальным животным», удовлетворяет и свои «духовные потребности» по А. Маслоу (речь о предложенной последним пирамиде потребностей пойдет ниже). Прелесть методологического индивидуализма в том, что данный принцип изначально отсекает эту вторую, социальную половину экономического человека, а заодно предполагает, что у экономического человека «нет ни прошлого, ни будущего»⁵. Поэтому становится возможным игнорирование и целого ряда «вебленовских эффектов».

Как уже говорилось, вебленовские товары, спрос на которые не снижается при росте цены, рассматриваются в микро-

5. «Причина... неудачи австрийской школы, по-видимому, заключается в ложной концепции человеческой природы — ложной с точки зрения данной цели, однако, возможно, вполне адекватной другим задачам. Во всех имеющихся формулировках экономической теории, разработанных как английскими экономистами, так и учеными континентальной Европы, человек рассматривается с позиций гедонизма; иными словами, он представляется как пассивная и инертная, а также неизменная в своей данности человеческая сущность. Физиологические и антропологические концепции, из которых исходили экономисты, использовались уже несколькими поколениями исследователей в психологии и социальных науках. Гедонистическая концепция уподобляет человека быстродействующей машине для исчисления ощущений наслаждения и страдания, который вибрирует как некая однородная глобула стремления к счастью и приходит в движение под воздействием стимулов, оставаясь при этом неизменной. У него нет ни прошлого, ни будущего. Он представлен изолированным субъектом...» (Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? В кн. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / Редкол.: Я.И. Кузьминов, В.С. Автономов, О.И. Ананьин и др. — М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006. С.25).

экономике как относительно редкие исключения. Это позволяет сохранить теоретическую состоятельность модели спроса – предложения. Однако эксперименты представителей школы поведенческой экономики ставят под сомнение не только независимость формирования предпочтений, но и функциональную зависимость между потребностями и ценами спроса⁶. Д. Ариели, характеризуя результаты своих экспериментов в известном бестселлере, указывает: «Во-первых, с точки зрения классической экономики одной из двух составляющих рыночной цены является готовность потребителей заплатить цену (то есть спрос). Но как показывает наш пример, достаточно легко манипулировать желанием потребителей выложить ту или иную сумму, а это означает, что потребители не могут полностью контролировать ни собственные предпочтения, ни желание заплатить ту или иную цену за продукт или полученный опыт. Во-вторых, классическая экономика предполагает наличие независимости между спросом и предложением, а манипуляции с «якорями», которые мы применяли в наших экспериментах, показывают, что на самом деле эти две переменные являются взаимозависимыми. В реальном мире «якоря» формируются за счет рекомендуемых производителями или указываемых в рекламных объявлениях цен или промоакций и других инструментов, использующихся со стороны предложения...

Но и на этом история не заканчивается. С точки зрения произвольной согласованности отношения между спросом и предложением на рынке (например, покупка большего объема йогурта при скидке на покупку нескольких упаковок) основаны не на предпочтениях, а на памяти... Я подозреваю, что изменение цен может оказать значительное воздействие на объем спроса только в тех случаях, когда люди помнят прошлую цену и замечают ее изменение, а также подозреваю, что при отсутствии воспоминаний о

6. Заметим, что задолго до «поведенческой экономики» независимость формирования кривой спроса от поведения производителя (затрат фирмы) стал отрицать Э. Чемберлин. По его мнению, на положение и форму кривой спроса основное влияние оказывают «издержки сбыта», основной удельный вес в которых принадлежит рекламе. Сравн.: «Издержки сбыта определяются нами как издержки, производимые с целью изменить положение или форму кривой спроса на продукт. Впоследствии мы постараемся провести четкое разграничение между подобными издержками и издержками производства» (Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости). – М.: Экономика, 1996. С. 163).

прежних ценах влияние изменения цен на величину спроса вряд ли будет значительным»⁷.

Сказанное не означает, что большинство микроэкономических моделей неверны. Они верны, но только в той степени, в которой модель экономического человека корректно отражает реальное поведение индивидов и хозяйственных акторов. Очевидно, что применение этой модели экономического человека требует дополнительных и весьма жестких условий, в которых желание быть «не хуже других» становится наиболее слабым или полностью незначимым мотивом по сравнению с другими мотивами поведения. Попытка распространить неоклассический подход на все сферы социальной жизни и с помощью кривых предельных издержек и дохода проанализировать поведение индивидов, например на рынке сексуальных услуг, в лучшем случае вызывает улыбку, в худшем — подозрения в «лысенковщине»⁸. С другой стороны, мощностъ применяемого авторами аналитического аппарата, как и серьезностъ академического изложения этой и других многочисленных микроэкономических работ как нельзя лучше характеризуют сегодняшнее состояние дисциплины, занимающейся прикладными исследованиями структур отраслевых рынков.

Со времени критики модели экономического человека Т. Вебленом (1898), представляющей нам весьма убедительной, прошло более ста лет. Немногим меньше и срок появления работы Э. Чемберлина (1933), которая ввела в научный оборот издержки сбыта, предполагающие зависимость формирования потребительских предпочтений от решений фирмы-производителя. Идеи Веблена и Чемберлина ныне заново открываются и переосмысливаются современной поведенческой школой, однако пока это не

7. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. С. 63–65.

8. Левин М.И., Покатович Е.В. Проституция и мораль: модельный подход к исследованию. Источник: http://www.hse.ru/data/560/907/1224/Publ6_Levin.pdf. Стоит отметить, что авторы исходят из весьма высокой степени рациональности акторов, вступающих в сделки на данном рынке. Они знают свои функции полезности, максимизируют удовлетворение, минимизируют издержки и риск. При этом предпочтения потребителей являются независимыми от производителей данных услуг, количество доступных ресурсов для потребителя ограничено, как и информация, они руководствуются исключительно собственными интересами и т.д. В общем, модель экономического человека в действии.

оказывает сколько-нибудь заметного влияния на мейнстрим. В чем причина стойкости, влиятельности и распространенности рассматриваемой теоретической конструкции, которая может быть применена для решения крайне узкого круга прикладных задач? На наш взгляд, модель экономического человека связана с кругом иных, относительно независимых представлений, используемых в общественных науках. Вместе взятые, они представляют весьма оптимистический взгляд на человеческую природу и будущее человечества. Последнее, конечно, не делает модель экономического человека более инструментальной. Но связь свойств экономического человека с такими концепциями, как пирамида потребностей А. Маслоу и теория справедливости Дж. Ролза, обеспечивают сильную защиту рассматриваемой модели. Более того, рациональное, экономическое поведение становится самоочевидным и по умолчанию принимается большинством исследователей в качестве исходной правдоподобной гипотезы.

Пирамида потребностей А. Маслоу и зависть по Г. Шёку

Как известно, А. Маслоу упорядочивал потребности следующим образом: (1) физиологические; (2) потребности в безопасности — комфорт, постоянство условий жизни; (3) социальные — общение, привязанность, забота о других (иногда в этой же группе потребностей отдельно выделяют потребности в уважении и любви); (4) престижные — самоуважение, уважение со стороны других, признание, карьерный рост; (5) духовные — познание, самовыражение, самоактуализация (иногда среди них отдельно выделяют познавательные, эстетические потребности и потребности в саморазвитии). Основным принципом, положенным в основу данной классификации, — это своеобразная «мера насущности»: действительно, трудно представить, чтобы человек, испытывающий по-настоящему острый голод или жажду, мог бы думать о чем-то еще, кроме пищи и воды. Естественно, что личные особенности людей накладывают на «возвышение потребностей» свой отпечаток — по мере роста дохода одни индивиды сразу начинают испытывать потребности в красоте и познании, а у некоторых эти потребности не возникают никогда. «Пирамида Маслоу»⁹ является достаточно гибким инструментом анализа мотивации. Несмотря на критику со стороны ряда социологов¹⁰, она по-прежнему широко используется экономистами при моделировании изменений потреби-

9. В исходной работе А. Маслоу не приводится изображение пирамиды. См.: *Maslow A.H. Motivation and Personality*. — New York: Harper & Row, 1954.

10. Холл и Ноугейм (Hall and Nougaim, 1968), Лоулер и Шатл (Lawler and Suttle, 1972) показали, что теория иерархии потребностей не подтверждается и имеет низкую валидность. Главная проблема при проверке теории иерархии в том, что нет надежного количественного измерителя удовлетворенности потребностей человека. Вторая проблема теории связана с разбиением потребностей в иерархии, их последовательностью. Сам Маслоу указывал, что порядок в иерархии может меняться. Тем не менее, теория не может объяснить, почему некоторые потребности продолжают быть мотиваторами даже после того, как они были удовлетворены. См.: *Холлифорд С., Уиддет С. Мотивация: Практическое руководство для менеджеров*. — М.: ГИППО, 2008. С. 111–120. См. также: https://ru.wikipedia.org/wiki/Пирамида_потребностей_по_Маслоу.

тельского спроса. Предполагается, что по мере роста дохода люди переходят к реализации все более широкого круга потребностей, при этом удельный вес потребления товаров и услуг, связанных с физиологией и безопасностью, постепенно снижается.

Пирамида Маслоу хорошо сочетается с моделью экономического человека. Пирамида предполагает наличие у индивида только «здоровых», «нормальных» потребностей, формирующих его предпочтения. Использование рациональности позволяет добиваться реализации этих предпочтений. Увеличение дохода сопровождается не просто ростом наслаждения — или гедонизма, который критиковал Веблен, — но всесторонним развитием личности. Тем самым сочетание пирамиды Маслоу и модели экономического человека неявно предполагает реализацию идеи *прогресса*. Это сочетание, дополненное концепцией справедливости по Дж. Ролзу (см. следующую главу) позволяет сформировать и жизнеутверждающее представление о прогрессе общества (человечества).

Можно ли рассматривать чувство зависти и желание быть «не хуже (лучше) других» в качестве одного из элементов пирамиды Маслоу? На первый взгляд, зависть — это достаточно высокая «социальная» потребность, которая относится к четвертой «престижной» группе. Статусное потребление, совмещающее удовлетворение «первичных» потребностей с признанием заслуг индивида другими, а также — с потребностью в самовыражении, требует весьма высокого уровня дохода. Индивиды в бедных обществах, таким образом, должны быть лишены зависти. Соответственно, предполагается, что доисторические племена, не знавшие частной собственности, были основаны на коллективизме и «равенстве в нищете». Рост производительности связан с постепенным развитием индивидуализма. Эти факторы обуславливают увеличение богатства, которое начинает распределяться весьма неравномерно. В качестве побочного негативного эффекта всех этих процессов возникает и развивается зависть.

Г. Шёк показывает, что это характерное представление неверно. Основываясь на работах А. Холмберга¹¹ и других антропо-

11. «Сириано, племя, ведущее крайне скудное существование группами от 15 до 25 человек, демонстрирует несколько замечательных поведенческих черт, которые можно объяснить попыткой избежать зависти соплеменников. Индивид обычно ест один и ночью, потому что он не желает

логов, он показывает, что человеческих обществ, свободных от зависти, не существует и не существовало ранее: «...представление о золотом веке, когда царил гармония, потому что все люди имели одинаково мало, а [заодно и. — П.О.] представления о щедром и теплом общинном духе простых обществ на самом деле по большей части были мифом, и социологи не должны были создавать на его основе набор утопических стандартов для критики их собственных обществ»¹².

Зависть к другим является проявлением человеческой злобы, поэтому естественно, что люди, которые могут оказаться объектами зависти, стремятся ее избежать, не выделяться. Высокий уровень зависти в том или ином социуме может блокировать развитие. Как полагает Шёк, именно это имеет место в «застойных обществах». Избегание зависти не позволяет внедрять ни технические, ни социальные инновации. Ресентимент, злоба, часто скрываются за требованиями равенства: «Обычно современная эгалитарная доктрина — вне зависимости от того, принимает ли она форму утверждения о фактах, морального требования или и того, и другого, — очевидным образом является продуктом ресентимента. Совершенно ясно, что во всех случаях без исключения невинное на вид требование равенства в любой форме, будь то равенство полов, социальное, политическое, религиозное или материальное равенство, на самом деле скрывает исключительно желание в соответствии с выбранной шкалой ценностей *понизить* тех, кто имеет больше преимуществ, и тех, кто находится в каком-либо отношении *выше*, и поместить их на уровень тех, кто находится ниже. Во время любой борьбы за власть, все равно — большую или ничтож-

делиться своей добычей с остальными... По большей части сириано представляют собой свидетельство крайнего индивидуализма, хотя они подчиняются некоторым групповым нормам, зачастую неохотно... Пищей (особенной редкостью является мясо) практически никогда не делятся с членами группы, которые не принадлежат к нуклеарной семье... Сириано обвиняют друг друга в накоплении запасов пищи, но не могут сделать ничего, чтобы прекратить это. Обычно каждый человек прячет все, что съедобно. Женщины могут даже прятать кусочки мяса в вагине, чтобы не делиться ими. Возвращающийся с охоты прячет добычу за пределами лагеря и присоединяется к группе, всячески демонстрируя неудачу. Ночью он возвращается, иногда вместе с женой, к месту, где спрятана добыча, чтобы съесть убитое им животное». См.: *Holmberg A. Nomads of the Long Bow. The Siriono of Eastern Bolivia* (Smithsonian Institution: Institute of Social Anthropology Publication, No. 10). — Washington, 1950. — P. 36–62. Цит. по: Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. — М.: ИРИСЭН, 2010. С. 53–54.

12. Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. — М.: ИРИСЭН, 2010. С. 54.

ную, — ни один из участников не считает, что весы благоприятствуют ему. Только тот, кто боится, что *проиграет*, требует, чтобы это было универсальным принципом. Требование равенства — это всегда спекуляция на падающем рынке. Ведь оно означает закон, согласно которому люди могут быть равны только в отношении тех характеристик, которые имеют *наименьшую ценность*»¹³.

Тем не менее, как указывает Шёк, «без зависти социальные группы любого размера не могли бы существовать. Ориентированный на другого процесс, который образует концепт зависти, состоит из эмоциональных и, вероятно, эндокринных процессов, влияющих на наше восприятие, и на наши рационализированные когнитивные акты. Зависть в такой же степени является составляющей социальной жизни, в какой ее обычно скрывают, подавляют и запрещают... Угроза зависти, возникающая между людьми практически в любой момент времени в результате любого отклонения от стандарта или нормы, выполняет не только эту, необходимую саму по себе функцию; она также постоянно устанавливает пределы вариативности моделей социального поведения и социальных организаций»¹⁴.

Таким образом, в концепции Г. Шёка зависть по отношению к социально-экономическому развитию выполняет двоякую роль. С одной стороны, она может тормозить развитие, приводить к острым социальным конфликтам, подавлять стимулы к инновациям. С другой стороны, она лежит в основе любого социального контроля, по сути — любого социального института, включая сюда и рыночный обмен, и конкуренцию, и заимствование инноваций, — принуждая членов общества действовать согласно принятым правилам. Кроме того, зависть, злоба, рессентимент являются такой же неотъемлемой частью человеческой природы, как альтруизм и любовь (жалость). Зависть не является *одной из* потребностей в пирамиде Маслоу, она является базовым *свойством* формирования *всех* потребностей, включая физиологические. Зависть оказывает влияние на формирование предпочтений, поэтому процесс удовлетворения потребностей

13. *Scheler M.* Das Ressentiment im Aufbau der Moralen (Gesammelte Werke, Vol. 3.) — Bern: Francke, 1955. P.121. Цит. по: Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. С. 338–339.

14. Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. С. 133.

индивидов невозможно отделить от одновременного процесса реализации их социального статуса.

Такой «человек завистливый» принципиально отличается от человека экономического. Во-первых, реализация модели завистливого поведения на потребительском рынке означает, что все товары и услуги становятся «вебленовскими», функциональная связь между объемом покупок и ценой разрушается. Закон спроса, предполагающий такую зависимость, становится частным случаем и описывает поведение индивидов, имеющих одинаковый социальный статус и доход; оговорка «при прочих равных условиях» должна быть в этом случае существенно расширена¹⁵. Во-вторых, предположение о наличии в природе человеческих индивидов неустранимых пороков — онтологического зла — делает идею прогресса весьма спорной, а будущее различных государств — неопределенным. Рост национального дохода в таком случае отнюдь не означает автоматический переход к реализации более высоких потребностей по А. Маслоу, как, впрочем, не исчезает и вероятность последующего застоя и деградации «передовых стран». Более того, возникают сомнения и в, казалось бы, очевидной со времен К. Маркса, идее «совершенства институтов», обеспечивающих равенство прав всех социальных групп, включая разного рода религиозные (атеистические) и сексуальные меньшинства. Признание существования онтологического зла означает, что относительно лучшей будет та социально-экономическая система, которая позволяет минимизировать ущерб, приносимый завистью и рессентиментом, однако такое требование существенно отличается от «равенства прав».

Эти обстоятельства поясняют причины существования указанного Г. Шёком «слепого пятна зависти в современных науках о поведении». Оптимистический взгляд на природу человека и неизбежность социального прогресса является, по-видимому, бессознательным убеждением для большинства экономистов и социологов. Это же является основанием для экономического рефор-

15. Тем не менее закон спроса полностью сохраняет свое значение для производственных благ и ресурсов. В этом случае цена, согласно мейнстриму, отражает не спорные предпочтения индивидов, но предельную производительность, которая является результатом совокупности реализуемых фирмами технологий (в данном месте и в данное время).

мирования и социального конструирования, что также связано с попытками ответить на извечный вопрос «что делать». Именно это обстоятельство, а не повышенная степень рессентимента и нон-комформизма представителей данных наук, как утверждал Шёк, лежит в основе игнорирования зависти¹⁶.

С другой стороны, по-видимому, следует согласиться с Г. Шёком, что способ, с помощью которого феномен онтологического зла удаляется и из экономики, и из социальной жизни вообще, это — объявление зависти специфической душевной болезнью, а людей, которые ею обладают, — ненормальными исключениями: «Любые исследования человека, практически без исключения, рассматривали зависть как серьезную болезнь. Известна латентная повсеместность этого недуга, но известно также, что ни одно общество, в котором зависть имеет статус нормативной добродетели, не могло бы существовать. Неизменно подчеркивается, что зависть, единожды укоренившись, становится неизлечимой, несмотря на то, что в норме она не свойственная человеку... Нигде, за очень малым исключением, мы не находим веры в то, что общество должно приспособиться к завистливому человеку, и постоянно — веру в то, что оно должно стремиться защититься от него»¹⁷. Напрашиваются прямые параллели с «вебленовскими эффектами», в основе которых, строго говоря, лежит завистливое сравнение. Логично, что экономисты рассматривают такие эффекты как исключения и казусы иррационального поведения, связанного с неким душевным нездоровьем; в то время как нормальный, экономический человек — лишен зависти и вполне, хоть и ограниченно, рационален.

16. «Можно легко показать, как исследователи избегают феномена и концепта зависти, как они прикрывают его эвфемизмами, как, если они очень отважны, то кратко упоминают о нем в качестве отдельной гипотезы, которую тут же отбрасывают с выражением жалостливого презрения... В американской социологии и антропологии, можно сказать, вошло в поговорку, что большинство ученых — это люди, недовольные собственным местом в обществе и культуре, бывшие представители какой-либо дискриминируемой группы или класса, — иначе говоря, люди, бунтующие против общества». Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. С. 156.

17. Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. С. 158–159.

Теория справедливости Дж. Ролза и социальные законы в интерпретации А. Зиновьева

Дж. Ролз был знаком с концепцией зависти Г. Шёка и критикой идеи равенства М. Шелером и характеризовал концепцию социального контроля, основанного на зависти, определенно негативно: «Многие консервативные авторы полагают, что тенденция к равенству в современных общественных движениях является выражением зависти. Таким образом, они стремятся дискредитировать это стремление, относя его к коллективно ущербным импульсам... однако нужно сначала доказать, что отрицаемые формы равенства на самом деле несправедливы и с необходимостью приведут к тому, что все, включая и менее удачливых, проиграют. Однако упор на равенстве, определяемом двумя принципами равенства [равенства прав и равенства возможностей (открытого доступа)]. — П.О., вовсе не означает проявления зависти. Это видно из содержания этих принципов и характеристики зависти. Это также следует из природы сторон в исходном положении: концепция справедливости выбирается при условиях, в которых, по предположению, никто не движим недоброжелательством и злобой»¹⁸. Действительно, концепция Ролза рассматривает индивидов как *моральных личностей*, а зависть, по его мнению, не относится к моральным чувствам, но является *пороком*: «Зависть не является моральным чувством. Ни один моральный принцип не приводится для ее объяснения. Достаточно сказать, что лучшая ситуация других привлекает наше внимание. Мы удручены их удачей и не ценим того, что имеем, столь же высоко, как прежде; и это чувство ущерба и потери возбуждает нашу злобу и враждебность. Таким образом, надо быть осторожным, чтобы не спутать зависть и негодование. Негодование — моральное чувство. Если мы негодуем по поводу того, что имеем меньше, чем другие, то это потому, что

18. Ролз Дж. Теория справедливости. — М: Издательство ЛКИ, 2010. С. 466–467.

мы думаем, что их лучшее благосостояние является результатом несправедливых институтов или неправильного поведения с их стороны. Те, кто выражает негодование, должны быть готовы показать, почему некоторые институты несправедливы или в чем заключается причиненное им зло. Зависть отличается от моральных чувств другим способом объяснения, углом зрения, под которым рассматривается ситуация»¹⁹.

Любопытно отметить, что Ролз, уже исключив зависть и злобу, присущую индивидам, из своей концепции справедливости, все же оговаривается: «Пороки суть распространенные нежелательные черты, явными примерами которых являются злоба и зависть, поскольку они наносят ущерб каждому. Стороны, конечно, предпочтут концепции справедливости, реализация которых не возбуждает этих наклонностей... Однако иногда обстоятельства, возбуждающие зависть, непреодолимы, так что если брать людей такими, как они есть, никаким разумным образом нельзя преодолеть их злобные чувства... Действительно, мы можем негодовать, если ситуация вызывает в нас зависть, так как общество может допускать настолько большие несоразмерности в благах, что при существующих социальных условиях эти различия не могут не вести к потере положительного самоуважения. Для страдающих от этого ощущения чувство зависти не иррационально; удовлетворение их злобы сделало бы самочувствие лучшим. Когда зависть является реакцией на потерю чувства собственного достоинства в обстоятельствах, где было бы неразумным ожидать, что человек будет чувствовать иначе, я буду говорить, что она извинительна...»²⁰.

Эта оговорка не случайна. С одной стороны, теория справедливости Дж. Ролза полностью отвечает модели экономического человека и согласуется с мейнстримом, с другой — само понятие справедливости требует от индивида признания существования и учета интересов других людей. Для того, чтобы согласовать модель и объект исследования, приходится ввести неявное допущение о том, что эти экономические индивиды имеют примерно те же потребности и ту же шкалу формирования предпочтений, что и субъект, требующий справедливости. Другими словами, Ролз не-

19. Там же. С. 462–263.

20. Там же. С. 463.

явно вводит *посылку однородности*, характерную для неоклассических моделей. Отсюда он логично приходит к замечательному выводу о том, что справедливость в своей основе тождественна *честности*. И действительно, в условиях равенства прав и равенства возможностей «однородных экономических людей» получить одностороннее преимущество, не связанное с более высокими затратами труда и более высокой индивидуальной производительностью, возможно только за счет обмана (т.е. оппортунизма и использования асимметрии информации). Нечестность индивидов и позволяет сформироваться несправедливым институтам, в которых негодование и даже зависть могут оказаться морально оправданными. В таком случае естественным представляется и совершенствование институтов, а построение справедливого общества будет сочетаться и с долгосрочным ростом эффективности, и с развитием индивидуальной свободы (обязательное условие по Ролзу). При этом либеральные свободы могут сочетаться даже с общественной собственностью (социализмом), если соблюдаются основные принципы справедливости²¹.

Любопытно отметить, что в обширном предметном указателе к книге Дж. Ролза отсутствуют два важных понятия — однородность и власть. Понятно, что однородность является неререфлексируемой посылкой, а власть в условиях справедливого общества не нужна и даже невозможна, заменяясь нейтральными организацией и управлением. Если общество устроено справедливо, то отношения господства — подчинения между индивидами исключаются, это противоречит принципам равенства. Тем самым, несмотря на свой анализ зависти, Дж. Ролз не допускает реального присутствия зла ни в природе отдельных индивидов, ни в обществе в целом.

Но индивиды, как и общество, неоднородны. Как показывает С. Жижек, достаточно ввести в анализ хотя бы половое различие, как эта оптимистическая концепция справедливости начинает ломаться: «Когда Джон Роулз, начиная рассуждать о дистрибутивной справедливости, утверждает, что его гипотеза исключает наличие зависти у рациональных субъектов, он тем самым исключает желание как таковое в его конститутивном отождествлении с же-

21. Там же. С. 242–245.

ланием Другого. Однако логика «зависти» вовсе не одинакова для обоих полов. В чем же тогда различие в «желании, которое является желанием Другого» для мужчин и женщин? Мужской вариант, выражаясь проще, — это вариант соревнования/зависти: «Я желаю это, потому что ты желаешь это получить, и желаю в той мере, насколько ты этого желаешь», — то есть степень желанности объекта для мужчины определяется тем, насколько он уже желаем другим. Целью здесь является окончательное унижение Другого, что, разумеется, обесценивает и сам объект — в этом и состоит парадокс диалектики мужского желания. Женский же вариант желания — прямая противоположность: «я желаю посредством Другого», в том смысле, что «пусть Другой делает это (владеет и наслаждается объектом, и так далее) за меня» (пусть мой муж, мой сын... достигнет успеха вместо меня), а также и в смысле «Я желаю то же, что желает он, я лишь хочу исполнить его желание»²².

В соответствии с приведенной логикой индивиды могут получать удовольствие от унижения других, возникающего как результат конкуренции (соревнования, зависти). При этом *способы* такой конкуренции различаются уже «по половому признаку». Но гендер — только одно из возможных социальных различений. Все разнородные индивиды, участвующие в процессе конкуренции, имеют свои способы получения удовольствия от «унижения Другого». Последнее, вообще говоря, предполагает, что человек «наслаждается злом», удовлетворяя не только свои «нормальные потребности» по Маслоу, но и унижая других.

Именно такой взгляд на социальные отношения отстаивал столь неоднозначный российский социальный мыслитель, как А. Зиновьев: «Принято думать... что человеческое общество есть одно из самых сложных явлений и что по этой причине его изучение сопряжено с необычайными трудностями. Это заблуждение... с чисто познавательной точки зрения... законы общества примитивны и общедоступны. Если бы это было не так, общественная жизнь вообще была бы невозможна, ибо люди живут в обществе по этим законам и по необходимости осознают их... Это действует удручающе на современного ученого человека, которому голову за-

22. Жижек С. Чума фантазий. — Харьков: Изд-во Гуманитарный Центр, 2012. С. 211–212.

били идеями математизации, формализации, моделирования... Социальные законы суть определенные правила поведения (действия, поступков) людей друг по отношению к другу. Основу для них образует... стремление людей и групп людей к самосохранению и улучшению условий своего существования в ситуации социального бытия. Примеры таких правил: меньше дать и больше взять; меньше риска и больше выгоды; меньше ответственности и больше почета; меньше зависимости от других; больше зависимости других от тебя и т.д.

Социальные законы не фиксируют явно вроде правил морали, права... Но они и без этого общеизвестны и общедоступны. Легкость, с какой люди открывают их для себя и усваивают, поразительна. Это объясняется тем, что они естественны, отвечают исторически сложившейся природе человека... Нужны исключительные условия, чтобы тот или иной человек выработал в себе способность уклоняться от их власти и поступать вопреки им. Нужна длительная кровавая история, чтобы в каком-то фрагменте человечества выработалась способность противостоять им в достаточно ощутимых масштабах...

Хотя социальные законы соответствуют природе человека и групп людей... люди предпочитают о них помалкивать... Почему? Да потому, что прогресс общества в значительной мере происходил как процесс изобретения средств, ограничивающих и регулирующих действие социальных законов. Мораль, право, искусство, религия, пресса, гласность, публичность, общественное мнение изобретались людьми в значительной мере... как средства такого рода. И хотя они, становясь массовыми организациями людей, сами попадали под действие социальных законов, они так или иначе выполняли и выполняют... антисоциальную роль. Социальный прогресс общества был прежде всего прогрессом антисоциальности. Людей веками приучали облекать свое поведение в формы, приемлемые с точки зрения морали, религии, права, обычаев, или скрывать от внешнего наблюдения как нечто предосудительное. И неудивительно, что социальные правила поведения представляются им как нечто, по меньшей мере, неприличное, а порой даже преступное...

Примем мы концепцию, согласно которой зло необходимо, а добро случайно, или противоположную концепцию, соглас-

но которой добро необходимо, а зло случайно, мы тем самым не решаем вопроса о том, что чаще встречается — зло или добро, а указанные концепции сами по себе обе не объясняют ни того, ни другого, а значит, в равной степени могут быть использованы для того и другого»²³.

Последнее положение несколько противоречит предыдущей логике, в которой правила жизни «за счет других» (зло) объявлялись естественными социальными законами, а мораль, религия, право (добро, справедливость по Ролзу) — «антисоциальными». Подход, при котором «зло является необходимым, а добро — случайным», напоминает манихейскую доктрину доминирования зла в материальном мире, поэтому Зиновьев смягчает свою позицию. Однако в целом предложенная интерпретация социальных законов не противоречит сказанному в предыдущей главе — прогресс общества не достигается автоматически, с ростом дохода и внедрением все новых социальных и технических инноваций. Соответственно, неоднородность общества и онтологическое зло не позволяют реализовать оптимистическую концепцию справедливости Дж. Ролза (удовольствие, которое получают индивиды и элитные группы от унижения других, проигравшим им в конкуренции, не может быть компенсировано общим приростом дохода, даже если последний распределяется относительно равномерно).

23. Зиновьев А. Зияющие высоты (книга первая). — М.: ПИК, 1990. С. 42–45.

Модель экономического человека и «реальный социализм»

Идеи справедливости и равенства часто характеризуются как «социалистические». В связи с этим возникает необходимость осмысления исторического опыта СССР. Была ли советская экономика *социалистической*? Каков был алгоритм принятия хозяйственных решений индивидами и субъектами хозяйствования?

Рассматривая модель экономического человека, перенесенную в советские условия, легко заметить ее параллели с характеристикой «разумного эгоизма» в известном утопическом романе Н. Чернышевского. Такой индивид вполне отвечает всем критериям экономического человека, выделенным В. Автономовым, и полностью лишен зависти. Кроме того, он еще и «сверхрационален»: предвидя отдаленные последствия своих поступков, этот актер стремится соблюдать библейское правило (не делать окружающим ничего того, чего он не хотел бы в отношении себя самого). Учитывая популярность идей Чернышевского среди первого поколения российских социал-демократов, неудивительно, что принципы ограниченности ресурсов, независимости (свободы) формирования собственных предпочтений, рациональности и т.д. вполне разделялись советской политэкономией социализма. Более того, и «возвышение потребностей», т.е. переход к удовлетворению потребностей более высокого порядка, по Маслоу, вполне соответствовало этим представлениям. При моделировании выбора социалистических потребителей использовался практически тот же математический аппарат, что и для потребителей «капиталистических»²⁴. «Закон распределения по труду» также вполне соответствовал представлению о мотивах экономического поведения. В этом отношении остается только констатировать, что никакой специфической модели поведения «социалистического человека» в СССР так и не было создано.

24. См., например: Гранберг А.Г. Моделирование социалистической экономики. — М.: Экономика, 1988. С. 128–147.

Если имелось такое совпадение во взглядах на экономическое поведение, что представлял собой СССР? Уже многократно упоминавшийся выше Г. Шёк полагал в середине 60-х годов прошлого века: что «Современные русские так же склонны к приобретательству и так же изобретательны в способах получения того, чего им хочется, как и были всегда; правда, Советский Союз никогда и не стремился всерьез уничтожить частную собственность — в некоторых отношениях, например, что касается прогрессии подоходного налога, он гораздо менее враждебен ей, чем США»²⁵, и еще в «1959 г. ... Советский Союз недвусмысленно взял курс в направлении частной собственности и потребительского общества...»²⁶. Такой подход не разделяет западное и советское общества как имеющих полностью различную природу.

Конечно, между СССР и западными странами существовало множество институциональных различий. Если опираться на политэкономия социализма, то главными свойствами советской экономики, отличающими ее от капиталистических моделей, было наличие общественной — государственной — собственности «на средства производства» и отношений «планомерности». Остановимся на этих различиях подробнее.

«Планомерность есть свойственный социализму механизм действия экономических законов»²⁷ и в качестве такового противопоставляется «стихийности». В условиях, когда все стоимостные показатели устанавливались государственными органами, планомерность, по сути, представляла собой централизованное административное регулирование в отличие от децентрализованных решений хозяйственных акторов. Децентрализованные решения о ценах и зарплате, выборе номенклатуры выпуска фирмы, (что предполагало и свободу заключения договоров о поставках — закупках продукции и ресурсов) отождествлялись со стихийностью.

В свою очередь, наиболее распространенным представлением о рынке является то, что это — механизм согласования множества децентрализованных, частных решений о ценах и направлениях потоков благ и ресурсов. Поэтому предполагалось, что

25. Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. С. 444–445.

26. Там же. С. 446.

27. Казакевич Д.М. Очерки теории социалистической экономики. — Новосибирск: Наука, 1980. С. 40.

в СССР рынка не было, зато действовали особые, планомерные товарно-денежные отношения. Эти отношения отличались от рынка тем, что вместо свободного торга между акторами по поводу цен и объемов действовал механизм согласования этих показателей между акторами через посредство государственных органов. Идеализированное представление согласования интересов акторов (трудовых коллективов предприятий, производственных объединений, ведомств, министерств и т.д.) через соблюдение принципа «демократического централизма» было широко распространено в советской политэкономии социализма²⁸. Предполагалось, что реализация планомерных товарно-денежных отношений позволяла добиваться более эффективного распределения ресурсов, нежели это сделал бы «стихийный рынок». Напротив, критический анализ того же самого процесса, появившийся в 80-е годы, предполагал изначальную ущербность советского планирования и административного регулирования по сравнению с идеалистически воспринимаемым «свободным рынком»²⁹. Однако если убрать нормативные оценки, были ли «планомерные товарно-денежные отношения» чем-то новым, присущим именно социалистической экономике?

В. Ойкен, используя понятие экономического порядка, указывал: «Русский экономический порядок 1949 г. состоит... из определенного сплава централизованно управляемой экономики, как формы порядка, занимающей господствующее положение, различных форм рынка, присущих рыночному хозяйству, и денежных

28. «Демократический централизм — имеющий объективные основы важнейший принцип построения управления социалистической экономикой. Тенденция централизации управления экономическими системами вытекает из самого характера современного крупного машинного производства. В социалистическом обществе благодаря обобществлению всех средств производства эта тенденция находит завершенное выражение...». *Казакевич Д.М.* Очерки теории социалистической экономики. С. 47.

29. «Участники согласования, как правило, имеют неодинаковую возможность влиять на окончательное решение. Она определяется их «весом»: способностью поощрять удобные действия и наказывать неудобные — «если вы так, то я...». В результате каждое хозяйственное решение становится предметом административной бюрократической торговли... Поскольку вес органа власти тем больше, чем выше его иерархический уровень, решения в целом ориентируются на «верх» больше, чем на «низ». В результате система управления народным хозяйством стремится обслуживать не его нужды, а самое себя, заниматься самооблажением. Происходит отрыв системы управления от объекта управления». *Найшуль В.А.* Высшая и последняя стадия социализма. Источник: http://www.libertarium.ru/1_libnaul_brezhnev#ch3.

систем разного рода»³⁰. При этом под «социализмом», как и «капитализмом», Ойкен понимал лишь определенные идеологии, но не «стадии развития человечества» или «экономические системы». Соответственно, какая-то часть любой национальной экономики всегда, по Ойкену, является «централизованно управляемой», и в этом отношении «плановые товарно-денежные отношения», как и «административный рынок», представляют собой просто путаницу, присущую марксизму с его идеей стадийного развития. Такой вывод является естественным следствием морфологического подхода, которого придерживался В. Ойкен.

Н. Флигстин, используя политико-культурный подход, определяет рынки следующим образом: «Стабильные рынки можно описать как «самовоспроизводящиеся ролевые структуры», в которых доминирующие предприятия и претенденты постоянно воспроизводят свои позиции... Социальную структуру рынка обычно создают продавцы, так как на кону стоит выживание их предприятий, если стабильный рынок так и не появится... операциональное определение рынка состоит в том, что рынок — это ситуация, в которой постоянно воспроизводятся статусная иерархия и, соответственно, выживание ведущих продавцов»³¹. Рынки представляют собой социальные конструкторы, организации, которые рождаются, живут и умирают (трансформируются; кризисы связаны с упадком бывших доминирующих предприятий, что происходит в течение 60–80 лет). В этом отношении советские министерства и ведомства, регулировавшие процессы обмена, было бы вполне правомерно рассматривать как форму такой социальной организации, отвечающей институциональным критериям Флигстина (на социалистических рынках товаров, ресурсов и услуг присутствовали определенные *структуры управления, правила обмена, концепции контроля* и — с некоторыми оговорками, о которых речь пойдет ниже, — *права собственности*). Вопрос об эффективности советского конструктора рынка — особенно в свете международной конкуренции — представляет собой отдельную проблему.

30. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М.: Прогресс, 1995. С.76.

31. Флигстин Н. Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века. — М.: ИД ВШЭ, 2013. С. 65.

Если оценивать обмен между советскими предприятиями с позиций рыночного механизма, о котором пишет Н. Флигстин, то очевидным недостатком товарно-денежных отношений в СССР была неопределенность прав собственности. Для того, чтобы охарактеризовать обмен между государственными предприятиями, политэкономия социализма использовала понятие «экономической обособленности» имущества. В идеале, при условии соблюдения «прав социалистических предприятий», такой обмен можно описывать как рыночный: за предоставленные товары или услуги поставщик должен был получить соответствующую оплату. Но, с другой стороны, и поставщика, и покупателя можно рассматривать как *агентов*, действующих по доверенности и распоряжениям *одного и того же принцепала*. В этом случае их взаимоотношения можно идентифицировать уже не как обмен, но как *распределение* ресурсов. При этом каждый из агентов должен иметь определенный статус, обеспечивающий его права на распоряжение ресурсами: «Советский административный рынок мог существовать в условиях, когда административные статусы торгующихся были однозначно определены. Это было необходимо в первую очередь для определения того, на какую долю из «общака» мог претендовать каждый обладатель должности, носитель почетного звания и других социально-учетных характеристик. Каждая из иерархий власти на каждом уровне своей организации эмитировала до перестройки свои административные деньги, как знаки своих прав на долю. Но «физические» размеры доли не были однозначно определены, и поэтому при реальном распределении власти возникал торг. При этом все знали, что бумажки с грифом «ЦК КПСС» давали право на большую часть доли, чем бумажки с грифом обкома партии или Совета народных депутатов...»³².

32. Кордонский С.Г. Рынки власти: Административные рынки СССР и России. — М.: ОГИ, 2000. С. 18. Иерархии власти в СССР организовывали соответствующие сословия, которые, по мнению С.Г. Кордонского, сохраняются и в современной России. Это дополняется соответствующим «контролем над территорией», поэтому и в «ельцинской», и в «путинской» России рынка нет, а есть лишь изъятие и перераспределение ресурсов. Такое устройство государства, напоминающее Древний Египет с поправкой на современное развитие индустрии и агротехники, Кордонский характеризует как «сословно-служилое». Оно является изначально внутренне присущим российскому менталитету: «порядок обращения с ресурсами, сословная социальная структура и уникальное административно-территориальное деление как феномены, конституирующие государственность, остаются преимущественно невидными... привычка описывать Россию как «обычное государство»

Естественно, что модель экономического человека, описывающая хозяйственное поведение и принятие решений в условиях рынка, не подходит к описанию «служилого индивида», участвующего в процессе распределения. Общественное устройство, описываемое С. Кордонским, основано на сословных правилах поведения, в рамках которых индивид пытается максимизировать свою статусную ренту. Если абстрагироваться от негативных коннотаций, которые возникают при использовании терминов «общак», «сословие» и пр., то можно констатировать, что индивиды в СССР действительно были намного сильнее вовлечены в процесс административного регулирования или — в «планомерные товарно-денежные отношения». Другими словами, отношения обмена и отношения господства-подчинения (власти) здесь оказывались связаны между собой гораздо сильнее, чем в западных обществах³³. Указанные связи наличествуют и в западных рыночных экономиках, но удельный вес «централизованно управляемой экономики» в СССР, если воспользоваться термином В. Ойкена, конечно, был намного выше. Это приводило (и приводит, если рассматривать общественный

чревата особой российской болезнью — реформаторством... существуют инварианты, смешанные с административно-территориальной и сословной структурами, которые воспроизводились и воспроизводятся в по видимости антагонистических властных идеологических и политических формах Российской империи, СССР и Российской Федерации...» (*Кордонский С.Г.* Россия. Поместная федерация. — М.: Европа, 2010. С. 7–8. См. также: *Кордонский С.Г.* Сословная структура постсоветской России. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008).

Аналогичного мнения придерживается и О.Э. Бессонова, описывая СССР и Россию как служилое общество, существующее за счет «сдач — раздач» (см.: *Бессонова О.Э.* Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. — М.: РОССПЭН, 2006).

Несмотря на определенную экстравагантность и даже парадоксальность подобных взглядов, они не являются уникальными, и вполне ложатся в характеристику «азиатского способа производства». К.А. Виттфогель, описывая «ирригационные империи» (распространенный термин — «гидравлические общества»), в которых основные средства производства (земля, вода, плотины, каналы) принадлежали государству, прямо относил эту характеристику и к сталинскому СССР (см.: *Wittfogel K.A.* Oriental Despotism; a Comparative Study of Total Power. — Yale University Press, 1957; а также: *Wittfogel K.A.* Russia and Asia: Problems of Contemporary Area Studies and International Relations // *World Politics*, vol. 2, no. 4, 1950). Любопытно, что ни С. Кордонский, ни О. Бессонова на К. Виттфогеля не ссылаются.

33. Сам Кордонский пишет по этому поводу, имея в виду, правда, уже не СССР, а постсоветскую Россию: «Система связей — блага — коррупции, порожденная принципиально непреодолимым дефицитом ресурсов, функционально эквивалентна «буржуазному обществу», то есть обществу, отделенному от государства. Однако она, в отличие от буржуазного общества, которое дополняет государство, всегда противопоставлена ему и в то же время полностью в него интегрирована. Впрочем, можно сказать, что и государство полностью интегрировано в сословное общество» (*Кордонский С.Г.* Сословная структура постсоветской России. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008. С.116).

сектор) к последствиям, которые, на наш взгляд, можно назвать эффектами Веблена в сфере государственного управления.

Необходимо разделять понятия *власти* и *управления*. Обычно под *управлением* понимают процессы координации, организации и контроля деятельности индивидов, связанные с достижением общей цели³⁴. Управление, таким образом, всего лишь один из видов деятельности, связанный с обработкой информации и принятием решений. Работа менеджера, управленца важна и необходима, однако сама по себе она не является более социально значимой, чем деятельность людей других профессий. Напротив, *власть* представляет собой отношения господства – подчинения. Это не *деятельность*, но структура социальных *позиций*. Часть управленческой деятельности, особенно связанная с государственным управлением, неотделима от таких позиций, от власти, однако эти понятия не следует смешивать. Очевидно, когда говорят о «злоупотреблениях власти», то имеется в виду использование отношений господства для получения статусной ренты, а не управленческой деятельности, осуществляемой для достижения общей цели.

Пафос работ С.Г. Кордонского как раз и исходит изсылки о том, что российское (как советское, так и постсоветское) общество представляет собой жесткую, детально расписанную иерархию властных позиций, где акторы стремятся к получению статусной ренты и где рациональная управленческая деятельность, в сущности, невозможна; а экономический рост является случайным непредсказуемым результатом борьбы за ресурсы. Зависть и стремление занять более высокую властную позицию является в его модели «служилого индивида» главным мотивом поведения. Такой индивид получает «двойное удовольствие»: от чувства господства над другими людьми, и от потребления благ, которые ему обеспечивает занимаемая властная позиция. В этом Кордонский совпадает с А. Зиновьевым: «Отношение руководства (господства) и подчинения есть такое отношение, в котором подчиненные вы-

34. См. например: «Менеджмент – это эффективное и рациональное достижение целей организации посредством планирования, организации, руководства и контроля организационных ресурсов» (Дафт Р. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2008. С. 30). Или: «Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации» (Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1988. С.38.

ступают в роли безвольного немыслящего тела, а руководители — в роли сознания и воли этого тела. Позиция руководителя есть более выгодная социальная позиция, чем позиция руководимого, что очевидно всем нормальным людям. Потому руководство не есть функция, которую благородные великомученики выполняют на благо народа. Это позиция, за которую идет ожесточенная борьба... Основным принцип социальных действий руководителя — представить свои личные интересы как интересы руководимой группы и использовать руководимую группу в своих интересах»³⁵.

Условия советской экономики, когда любой контракт, кроме горизонтального обмена правами, требовал еще и административной санкции, легитимизирующей вертикальное перераспределение прав, были идеальными для формирования и последующего доминирования таких «служилых индивидов». При этом объективные задачи управления все больше отрывались от целей властного доминирования, естественным образом включавшего в себя злобу, рессентимент и зависть и порождавшего естественную ответную реакцию ненависти у населения. Единственным противоядием против этих изоциренных бюрократических издевательств, имеющих прямые аналогии с демонстративным потреблением, открытым Вебленом, были репрессии. Страх наказания в определенных ситуациях значительно снижал возможности «злоупотребления властью».

Такая экономическая модель, возможно, имела весьма далекое отношение к идеологическому, официальному социализму, в связи с чем, видимо, ее правильнее называть «реальным социализмом». Экономический человек на фоне «служилого индивида» представлялся либеральным и гуманным индивидом³⁶. Действительно: «Социализм рассматривает себя как итоговый результат эволюции морали, а также как неизбежный ответ на те проблемы неравенства, которые возникли в основном в ходе развития современной капиталистической жизни. Его сторонникам неизвестно,

35. Зиновьев А. Зияющие высоты (книга первая). С. 124.

36. Характерно, что, по мнению многих критиков советской экономики, включая В. Найшуля, А. Нечаева, П. Авена и многих других авторов либеральных реформ, современная Россия не имеет отношения к либеральной экономической модели, с которой отождествляется все «капиталистическое хорошее» против «социалистического плохого». По-видимому, уже пришло время для категории «реальный либерализм».

что их способ рассуждений существовал и до сих пор продолжает существовать почти на всех примитивных уровнях социальной жизни и что зависть человека сильнее всего там, где все люди почти равны; призывы к перераспределению громче всего звучат тогда, когда перераспределять почти нечего»³⁷.

37. Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. С. 431.

Некоторые следствия расширения модели экономического человека

Если расширить модель экономического человека в соответствии с рекомендациями поведенческой экономики и включить в нее, с одной стороны, альтруизм, а с другой — зависть и злобу, то объясняющая сила модели существенно увеличится. Расширение модели должно оказать большое влияние на целый ряд положений экономической теории. Остановимся на некоторых важных следствиях для микро- и макроэкономики, а также для теории общественного сектора.

Макроэкономика. Кроме «вебленовских товаров», в микроэкономике выделяется еще одна категория благ, которая рассматривается как исключение. Это — антиблага, т.е. блага, обладающие отрицательной полезностью. С точки зрения последовательного проведения в жизнь принципов методологического индивидуализма антиблаго представляет собой оксюморон: если нечто имеет для человека отрицательную полезность, приносящую страдание вместо удовольствия, то рациональный индивид откажется от такого потребления, а тем более — от затрат на приобретение такого товара. Конечно, можно привести различные паллиативные объяснения феномена антиблаг — например, попытаться свести их к внешним негативным эффектам. Например, потребитель может получать удовольствие от покупки сексуальных услуг, одновременно причиняя моральный ущерб своей семье и знакомым. Или использовать концепцию ограниченной рациональности, в соответствии с которой индивид знает о краткосрочном наслаждении от потребления алкоголя, табака или участия в азартных играх, но не может принять в расчет страданий, которые ожидают его в длительной перспективе. Вне зависимости от вопроса о логической обоснованности подобных аргументов такие паллиативные объяснения позволяют сохранить адекватность модели экономического человека, защитить неоклассический анализ спроса — предложения, а заодно

и вновь укрепить оптимистический взгляд на рыночные механизмы, спонтанно обеспечивающие прогресс человечества. Это — относительно стандартный метод защиты мейнстрима, который становится все меньше адекватным современному рынку.

В свою очередь, расширение указанной модели за счет включения онтологического зла позволяет изменить угол зрения как на антиблага, так и на обычные товары и услуги. Так, важнейшей характеристикой потребления алкоголя, участия в азартных играх или даже потребления слабых наркотиков, разрешенных в отдельных странах, является *мера*. Именно превышение меры потребления антиблаг вредит физическому и душевному здоровью; напротив, использование «яда» в малых дозах может приносить пользу. Однако то же самое справедливо и в отношении потребления «нормальных» благ: превышение норм потребления пищи ведет к ожирению, превышение времени досуга, отпущенного для компьютерных игр, ведет к развитию игромании, и т.д. В этот список можно добавлять самые разные, хорошо известные феномены, включая трудо- и шопоголизм. Несмотря на то, что в данных случаях вроде бы удовлетворяются нормальные, естественные потребности, и здесь превышение меры может оказывать такое же разрушительное воздействие на состояние индивида, как и неумеренное потребление алкоголя, наркотиков, сексуальных услуг, участие в азартных играх и т.д. Если продолжать использовать паллиативные объяснения, то в категорию антиблаг придется отнести почти все товары и услуги конечного потребления. Как уже указывалось, «нормальными» в этом случае остаются только полуфабрикаты и ресурсы производственного назначения (производительные блага).

Превышение меры потребления ведет к возникновению ситуации «фиаско рынка», когда цены на товары и услуги не отражают всю необходимую акторам для принятия решений информацию, а заключаемые контракты задевают интересы других сторон (имеют место внешние эффекты). Фиаско рынка требует проведения определенных институциональных корректировок, на которые указывает в своей работе Н. Флигстин. Это могут быть изменения в правилах обмена и концепции контроля, включающих определенные «стандарты блага» и налоговые выплаты, а также изменения в структурах управления. Необходимо отметить, что

часть такого рода изменений уже давно используется хозяйственной практикой – начиная с ограничений, стандартов и налогов на рынках труда, городских и сельскохозяйственных земель, лекарственных препаратов, табачной и вино-водочной продукции. Но неоклассическая микроэкономическая теория игнорирует реальные особенности конкретных благ и ресурсов, пожалуй, за исключением рынка труда. Рынки потребительских благ рассматриваются как рынки однородной продукции, а с помощью коэффициентов эластичности замены (предельных норм замещения) их, по сути, можно свести к одному рынку. То же самое справедливо и в отношении рынка производственных благ (ресурсов). По нашему мнению, основная часть проблем, связанных с отраслевыми рынками, выводится из поля зрения микроэкономики, основанной на модели экономического человека. Хотя в какой-то мере эти проблемы затрагиваются экономической социологией и институционализмом, но эти направления, в силу специфики их аналитического инструментария, мало что могут сказать о конкретных особенностях ценообразования на рынках.

Макроэкономика. Признание обществом тех или иных товаров и видов деятельности «вредоносными» приводит к тому, что в их отношении вводятся особые налоги. Высокие акцизы на табак и алкоголь, как и дороговизна лицензий на игорный бизнес – обычные экономические мероприятия, призванные, с одной стороны, обеспечить соблюдение некоторой общественно приемлемой меры потребления тех или иных антиблаг, а с другой – обеспечить перераспределение средств для удовлетворения (по А. Маслоу) потребностей более высокого порядка – познавательных, эстетических и т.д. Существенная часть благ, необходимых для удовлетворения потребностей такого рода, производится либо за счет бюджетных средств, либо при государственной поддержке.

Но сторонники поведенческой экономики идут гораздо дальше. Они признают, что зависть является неотъемлемой частью экономического поведения, что приводит к вебленовским эффектам демонстративного расточительства. Как уже неоднократно указывалось, невозможно отделить «нормальные» потребности от потребности в статусе. Если рассматривать – вполне в соответствии со взглядами Дж. Ролза – зависть как порок, то этот порок

также следует облагать налогом, как алкоголизм и наркоманию. Р. Фрэнк предлагает ввести прогрессивный налог на «позиционное потребление»: «В основе этого подхода лежит наблюдение о том, что позиционность в гораздо большей степени свойственна предметам роскоши, чем предметам первой необходимости. В причислении конкретных благ к предметам роскоши скрываются очевидные ловушки. Но с учетом того, что роскошь — это явление, по своей природе зависящее от контекста, мы не впадем в особое противоречие, если будем считать, что последние доллары, потраченные теми, кто тратит больше всех, пойдут на оплату предметов роскоши. Таким образом, резко прогрессивный налог на потребление будет представлять собой налог на роскошь, устраняющий необходимость объявлять конкретные блага предметами роскоши.

Собирать прогрессивный налог на потребление будет сложно... им придется заплатить налог на свое «налогооблагаемое потребление», представляющее собой разницу между доходом и годовыми сбережениями, за вычетом стандартных налоговых льгот. Величина налоговой ставки будет расти вместе с ростом налогооблагаемого потребления. В том случае, если налог нейтрален к величине налоговых поступлений, предельные ставки налога в верхней части шкалы должны быть значительно выше, чем нынешние предельные ставки налога на доход, с тем чтобы компенсировать поступления, недополученные из-за освобождения сбережений от налогообложения...»³⁸.

Стоит отметить, что идею такого налога поддержал М. Фридман, «который вплоть до своей смерти в 2006 г. был святым покровителем американских консерваторов, выступавших за ограничение роли государства»³⁹. По-видимому, учитывая нынешнюю структуру доходов и потребления российских домохозяйств, где верхний дециль демонстрирует запредельную склонность к демонстративному расточительству, по Веблену, введение «прогрессивного налогообложения потребления» (наряду с резким снижением налога на прибыль юридических лиц) является для России гораздо более актуальным, чем для США.

38. Фрэнк Р. Дарвиновская экономика: Свобода, конкуренция и общее благо. — М.: Изд. Института Гайдара, 2013. С. 135–137.

39. Там же. С. 144.

Поведенческая школа критикует и известное равенство Рикардо – Барро⁴⁰, в соответствии с которым снижение налогов или рост государственных расходов не способствует выводу экономики из стагнации: «вся аргументация противников стимулирования сводится к ... поразительному заявлению: в тех случаях, когда правительство тратит заимствованные средства, потребители понимают, что накапливающийся долг со временем повлечет за собой повышение налогов, и это заставляет их ограничивать текущие расходы. Это сокращение потребления в точности соответствует росту государственных расходов, сводя на нет эффект стимулирования.

Подобные утверждения являются причиной того, почему многие психологи говорят об экономистах, что те «умные, но им шариков не хватает». Возможно, в мире действительно найдутся люди, которые станут меньше тратить с тем, чтобы не остаться без средств в случае возможного повышения налогов. Впрочем, маловероятно, чтобы вы когда-нибудь встречали их в жизни. Как уже десятки лет указывают экономисты поведенческой школы, подавляющему большинству людей такое поведение отнюдь не свойственно. Едва ли потребители вообще осознают, насколько велик национальный долг, и уж тем более они не станут учитывать его возможное влияние на будущие налоговые выплаты»⁴¹.

По сути, равенство Рикардо – Барро исходит не просто из модели экономического человека, но наличия в реальности массы индивидов, обладающих долгосрочной рациональностью (альтруизмом). Такие индивиды будут сберегать средства, чтобы финансировать расточительное правительство; при этом богатые, естественно, будут сберегать больше, чем бедные, с тем, чтобы впоследствии всем вместе погасить возникший национальный долг. Вера в справедливость равенства Рикардо – Барро является прерогативой ли-

40. «В долгосрочном периоде все государственные закупки должны быть оплачены за счет собираемых налогов. Поэтому если объем текущих и планируемых государственных закупок остается неизменным, то снижение уровня текущих налогов может оказывать временное воздействие на сумму налоговых поступлений, но (согласно теореме эквивалентности Рикардо) не на окончательную величину налогового бремени на потребителей. Снижение текущих налогов при неизменной величине государственных закупок не делает жизнь потребителей лучше (любое снижение налогов сегодня компенсируется увеличением налогов в будущем), поэтому они не имеют причин реагировать на снижение налогов изменением величины своего желаемого потребления» (Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. – СПб: Питер, 2008. С. 171).

41. Фрэнк Р. Дарвиновская экономика. С. 101–102.

берального направления в мейнстриме, кейнсианцы сомневаются в реалистичности такого поведения.

Теория общественного сектора. Р. Фрэнк приводит много примеров, в отношении которых поведенческая экономика подвергает ревизии традиционные решения, предлагаемые теорией общественного сектора. Это и государственное регулирование в сфере охраны природы, и проблемы строительства (и собственности) на инфраструктурные объекты (дороги, водопровод и т.д.). При этом переосмысливается и теория прав собственности Р. Коуза, и ее приложения, связанные с трансакционными издержками. Однако в свете предыдущего изложения нам представляется более важной аргументация Р. Фрэнка, связанная с либертарианскими обоснованиями прогрессивного налогообложения:

«Снова сошлемся на Рональда Коуза, чьи идеи помогли по-новому взглянуть на старую проблему. Положение в любой иерархии, подобно тем экстерналиям, которым была посвящена его работа, является реципрокным феноменом. Иными словами, ни один человек не может занимать высокое положение в какой-либо группе, если в той же группе отсутствуют те, кто занимает низкое положение. Соответственно, стремление к высокому статусу в любой группе приводит к возникновению позиционных экстерналий. За то, чтобы желающие достижения таких позиций добились поставленной цели, другим придется заплатить своим низким статусом, без которого высокий статус невозможен...

Для того чтобы изложить эту теорию в общих чертах, давайте начнем с мысленного эксперимента, выстроенного таким образом, чтобы исключить всякие возражения со стороны либертарианцев. Представьте себе, что вы и 999 других человек только что покинули ковчег после грандиозного потопа, уничтожившего все прежние социальные структуры. Ваша задача вместе с другими построить новое общество по своему усмотрению. Если другие желают создания таких социальных структур, которые вызывают у вас возмущение, то вы можете к ним не присоединяться. С другой стороны, вы не вправе принуждать других к вступлению в ваше общество, если они его не одобряют...

Предполагается, что талант и темперамент каждого человека всем прекрасно известны. Договорившись вместе с другими

о создании общества, вы вправе зарабатывать столько, сколько позволяют ваши усилия и способности, но вы обязаны также подчиняться налоговому законодательству и прочим правилам, которые установлены в вашем обществе.

Как станет ясно после недолгих размышлений, результаты во многом будут зависеть от того, что собой представляют те люди, которые согласились вступить в ваше общество. Например, если большинство из них отличается высокой продуктивностью, то ваше общество сможет получать общественные блага в большем объеме и более высокого качества, чем общество, состоящее из малопродуктивных людей. Однако вы окажетесь в явном проигрыше, если попадете в общество, члены которого в среднем будут гораздо производительнее, чем вы...

... принимая решение о том, в какое общество вступить, вам приходится учитывать ваш уровень производительности по сравнению с производительностью ваших предполагаемых сограждан. Разумеется, лучше всего быть одним из самых производительных членов весьма производительного общества, так как в этом случае вы сможете пользоваться всеми благами, которые приносит и абсолютное, и относительное богатство. С повышением средней производительности других членов любого общества ваш статус в этом обществе снизится. И напротив, по мере снижения средней производительности тех, в чьи ряды вы ступили, ваш статус будет повышаться...

...Разумеется, при прочих равных условиях большинство людей отдаст предпочтение высокому социальному статусу перед низким. А если преимущества высокого социального статуса можно будет получить задаром, то все остановят на нем свой выбор. Но невозможно, чтобы все члены какого-либо общества имели высокий статус. Поэтому встает вопрос: с какой стати кому-либо вступать в группу, в которой он будет иметь низкий статус?

Чтобы избежать низкого социального статуса, люди будут создавать отдельные общества, приглашая в них лишь тех, кто обладает точно такой же, как у них, производительностью. Самые способные люди смогут организовать свое общество равных, люди с более низкой производительностью — еще одно общество равных и т.д. В этих обществах ни у кого не будет низкого социального

статуса, но это решение также ликвидирует некоторые очевидные возможности для взаимовыгодного обмена. Например, кто будет подметать улицы в обществе, состоящем лишь из самых талантливых людей? Кто будет делать операции на мозге в обществе, состоящем из самых бездарных?

Даже помимо таких чисто практических трудностей, чистая стратификация устранил еще один потенциально важный источник выгоды, возникающий, когда вопрос статуса интересует одних людей больше, чем других. В условиях, когда ценность высокого статуса для одних превышает издержки, которые низкий статус создает для других, могут возникать группы с разным уровнем способностей, в которых всем будет лучше, чем при существовании в отдельных сообществах равных...

...в окружении, сконструированном с конкретной целью оградить убежденных либертарианцев от возможного принуждения, все возникающие добровольные общества ввели бы у себя прогрессивный подоходный налог. Степень прогрессивности налога в этом мысленном эксперименте зависела бы от того, сколько одни готовы платить за приобретение высокого статуса и сколько другие готовы получать за существование в условиях низкого статуса...

Обоснование прогрессивного налогообложения, вытекающее из этого мысленного эксперимента, в явном виде никак не связано с соображениями честности или справедливости. Напротив, налоговая структура каждого общества возникает как прямое следствие прагматичного обмена между свободными и независимыми индивидами.

Но если мы можем согласиться с тем, что высокий статус в социальной иерархии представляет ценность, то интерпретация, следующая из нашего мысленного эксперимента, оказывается полностью совместимой с традиционным дискурсом о честности и справедливости... в любом обществе, состоящем из людей с разными способностями, но не имеющем прогрессивного налогообложения, люди с высоким статусом получают ценный актив, ничего не платя за него. Этот актив не будет иметь ценности, если только другие не будут нести издержки, связанные с низким статусом, который делает возможным существование людей с высоким статусом.

сом. Никто не станет спорить с тем, что было бы несправедливо и нечестно — в традиционном понимании этих понятий, — если бы кто-то даром наживался на чужих издержках, не платя за это никакой компенсации»⁴².

На наш взгляд, данная аргументация полностью относится и к социальным группам, находящимся на верхних ступенях социальной иерархии — исполнительной и законодательной власти, а также руководителям и специалистам государственных корпораций. Управленческие задачи, стоящие перед этими специалистами, обладают примерно тем же уровнем сложности, что и перед их коллегами, работающими в частном секторе, однако зарплата разнообразных «слуг народа» выше в разы. При этом прямая зарплата дополняется различными социальными привилегиями, объем которых не сравним с привилегиями советских и партийных работников, столь возмущавших общественность СССР во второй половине 80-х годов прошлого века. Очевидно, что имеет место прямое и наглядное злоупотребление властью. Отношения господства — подчинения дополняются присвоением статусной ренты, и этот феномен является, по-видимому, общепризнанным.

Удивительным и требующим переосмысления является другой, часто встречающийся в различных политических и экономических исследованиях тезис. Предполагается, что с помощью повышения оплаты труда чиновников и содержания депутатов можно снизить коррупцию. Однако эти феномены не связаны между собой: слишком низкая оплата управленческого труда в государственной сфере может приводить к оттоку квалифицированных специалистов в частный сектор, но никак не влияет на склонность к оппортунизму.

42. Фрэнк Р. Дарвиновская экономика. С. 210–216.

Заключение: методологический индивидуализм и проблема зависти

Можно ли включить в модель экономического человека фактор зависти, оставаясь в рамках методологического индивидуализма (МИ)? По нашему мнению, нет. Однако МИ — сильный аналитический инструмент, а его критиков достаточно часто обвиняют в его неправильном понимании. В соответствии с определением, которое развивает яростный защитник данного принципа В. Тамбовцев, «кратко говоря, МИ — принцип, в соответствии с которым единственным субъектом действий, создателем целей, носителем потребностей и интересов является индивид.

При этом вопрос о том, *каковы эти интересы и потребности*, имеют ли они чисто эгоистический (или даже оппортунистический) характер или включают в себя альтруистические устремления, ориентированы на кооперацию или противостояние, имеют чисто материальный или духовный характер — это *содержательный*, а не методологический вопрос. Как показывает жизнь, люди очень разные, и рядом с эгоистами живут альтруисты, а рядом с потребителями и стяжателями «материальных благ» — аскетические творцы благ духовных, и т.д. Методологический индивидуализм — не об этом, он предполагает, что разделяющий его исследователь будет изучать именно людей и их действия, не заменяя человека на надличностные структуры и системы. Последние также, конечно, могут (и должны) исследоваться, но как *результаты* предшествующих и текущих человеческих *действий*, а не как нечто, не зависящее от людей, как самодовлеющие сущности, имеющие к тому же собственные, внечеловеческие, цели, интересы и потребности»⁴³. Отвергая «редукционизм или атомизм» МИ, В. Тамбовцев приводит цитаты из трудов Л. фон Мизеса, К. Поппера, Дж. Бьюкенена, Р. Будона. Любопытно отметить, что в библио-

43. Тамбовцев В.А. Методологический анализ и развитие экономической науки. //Общественные науки и современность, №4, 2013. С. 45.

графии к данной статье опять-таки нет «неудобного» Т. Веблена, высказывания которого об австрийской школе, по сути, напрямую относятся к фон Мизесу и Попперу.

Проблема в том, что «разделяющий МИ исследователь» должен отталкиваться именно от индивида. Однако «интересы и потребности» последнего в таком случае поневоле принимают «эгоистический характер», даже если под этим понимать «разумный эгоизм», по Чернышевскому. Оппортунизм, вопреки мнению В. Тамбовцева, уже выпадает из поля анализа МИ, так как предполагает изначальное наличие *группы с экзогенно заданными правилами*, которые индивид может соблюдать или не соблюдать⁴⁴. Выяснить, *откуда эти правила взялись*, исходя из подхода МИ, невозможно. Единственное, что в таком случае остается, это предположить, что все остальные индивиды ничем не отличаются друг от друга, и группа представляет собой однородную совокупность. Именно такой подход и реализуют в своей теории общественного выбора Дж. Бьюкенен и У. Таллок, что делает эту теорию разновидностью микроэкономического анализа⁴⁵. Зависть в таком случае оказывается исключена — завидовать другим, таким же, как ты, исходя из подхода МИ, означает завидовать самому себе.

Напротив, поведенческая экономика рассматривает *внутригрупповую динамику*. Именно на этом строятся все эксперименты Д. Ариели. Индивид здесь — существо социальное, наделенное особыми свойствами, группа состоит из *разнородных индивидов*. И каждый из них имеет свое прошлое, свое представление о будущем, что в дальнейшем делает группу чем-то большим, нежели простая сумма входящих в нее индивидов.

И индивиды, и группы в этом случае всегда погружены *в контекст*, их нельзя рассматривать в отрыве от социальной реальности. Такая методология позволяет существенно приблизиться к

44. Собственно, это один из пунктов разграничения новой институциональной теории и неоклассического мейнстрима. Оппортунизм — или преследование личного интереса с использованием коварства, по О. Уильямсону, — неявно вводит допущение о способах поведения хозяйственных акторов, обладающих *разной склонностью к обману*. Методологический индивидуализм исходит из того, что такая склонность должна быть *одинакова*. Все дополнительные различия относятся к фактору X-неэффективности, объясняющей различие в издержках фирм, и тем самым выводятся за рамки анализа.

45. Подробнее см.: Ореховский П.А. Зрелость социальных институтов и специфика оснований теории общественного выбора // Вопросы экономики, № 5, 2011.

тому, что Т. Веблен называл «эволюционной наукой». Включение в анализ зависти и злобы для достижения этой цели, поставленной Вебленом, представляется совершенно необходимым. Как отметил М. Серто: «Социальный атомизм, служивший на протяжении трех веков историческим основанием для изучения общества, предполагает существование элементарной единицы, индивида, исходя из которого образуются любые группы и к которому, в конечном итоге, эти группы всегда могут быть сведены. Подобный подход, опровергнутый идущими уже более столетия социобиологическими, экономическими, антропологическими и психоаналитическими исследованиями (но является ли это аргументом с точки зрения истории?), не имеет ничего общего с нашим исследованием»⁴⁶.

46. Серто М. Изобретение повседневности. 1. Искусство делать. — СПб.: Изд-во Европейского университета в СПб., 2013. С. 39.

Литература

- Абель Э., Бернанке Б. (2008). Макроэкономика. — СПб.: Питер, 2008.
- Автономов В.С. (1998). Модель человека в экономической теории и в других социальных науках. Источник: <http://ecsocman.hse.ru/text/19151770/>.
- Ариели Д. (2013). Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
- Бессонова О.Э. (2006). Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. — М.: РОССПЭН, 2006.
- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. — М.: Прогресс, 1984.
- Веблен Т. (2006). Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? В кн. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса /Редкол.: Я.И. Кузьминов, В.С. Автономов, О.И. Ананьин и др. — М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006.
- Гранберг А.Г. (1988). Моделирование социалистической экономики. — М.: Экономика, 1988.
- Дафт Р. (2008). Менеджмент. — СПб.: Питер, 2008.
- Жижек С. (2012) Чума фантазий. — Харьков: Изд-во Гуманитарный Центр, 2012.
- Зиновьев А. (1990). Зияющие высоты (книга первая). — М.: ПИК, 1990.
- Казакевич Д.М. (1980). Очерки теории социалистической экономики. — Новосибирск: Наука, 1980.
- Кордонский С.Г. (2010). Россия. Поместная федерация. — М.: Европа, 2010.
- Кордонский С.Г. (2000). Рынки власти: Административные рынки СССР и России. — М.: ОГИ, 2000.
- Кордонский С.Г. (2008). Сословная структура постсоветской России. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008.

- Левин М.И., Покатович Е.В. (2007). Проституция и мораль: модельный подход к исследованию. Источник: http://www.hse.ru/data/560/907/1224/Publ6_Levin.pdf.
- Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. (1988). Основы менеджмента. – М.: Дело, 1988.
- Найшуль В.А. (1990). Высшая и последняя стадия социализма. Источник: http://www.libertarium.ru/1_libnaul_brezhnev#ch3.
- Ойкен В. (1995). Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995.
- Ореховский П.А. (2011). Зрелость социальных институтов и специфика оснований теории общественного выбора // Вопросы экономики, № 5, 2011.
- Ролз Дж. (2010). Теория справедливости. – М.: Издательство ЛКИ, 2010.
- Серто М. (2013). Изобретение повседневности. 1. Искусство делать. – СПб.: Изд-во Европейского университета в СПб., 2013.
- Тамбовцев В.Л. (2013). Методологический анализ и развитие экономической науки. //Общественные науки и современность, №4, 2013.
- Флигстин Н. (2013). Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века. – М.: ИД ВШЭ, 2013.
- Фрэнк Р. (2013). Дарвиновская экономика: Свобода, конкуренция и общее благо. – М.: Изд. Института Гайдара, 2013.
- Холлифорд С., Уиддет С. (2008). Мотивация: Практическое руководство для менеджеров. – М.: ГИППО, 2008.
- Чемберлин Э. (1996). Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости). – М.: Экономика, 1996.
- Шёк Г. (2010). Зависть: теория социального поведения. – М.: ИРИСЭН, 2010.
- Holmberg A. (1950). Nomads of the Long Bow. The Siriono of Eastern Bolivia (Smithsonian Institution: Institute of Social Anthropology Publication, No. 10). – Washington, 1950.
- Maslow A.H. (1954). Motivation and Personality. – New York: Harper & Row, 1954.
- Scheler M. (1955). Das Ressentiment im Aufbau der Moralen (Gesammelte Werke, Vol. 3.) – Bern: Francke, 1955. [Scheler M. (1961) Ressentiment. – Glenkoe, Ill. The Free Press].

- Wittfogel* K.A. Oriental Despotism; a Comparative Study of Total Power. – Yale University Press, 1957.
- Wittfogel* K.A. Russia and Asia: Problems of Contemporary Area Studies and International Relations //World Politics, Vol. 2, No. 4, 1950.

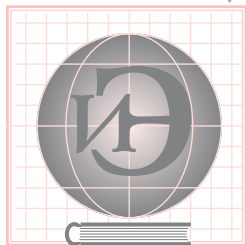
Об авторе



Петр Александрович Ореховский – гл. н.с. Института экономики Российской академии наук, профессор Финансового университета при Правительстве РФ. Закончил экономический факультет Новосибирского государственного университета в 1982 г. Доктор экономических наук (1994, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов), профессор (1997, Обнинский институт атомной энергетики). Работал в органах местного самоуправления (Новосибирск, 1991–1992 – начальник отдела, Обнинск, 1992–1993 – вице-мэр, Омск, 1997–1998 – зам. начальника управления).

Автор и соавтор более 100 работ, включая 2 индивидуальные монографии и 5 учебных пособий.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

Сайт: www.inecon.ru

Научный доклад

Ореховский П.А.

Экономический человек и необходимость зла

Оригинал-макет *Валериус В.Е.*

Редактор *Полякова А.В.*

Компьютерная верстка *Сухомлинов А.Р.*

Подписано в печать 26.01.2015. Заказ № 5

Тираж 300 экз. Объем 2,3 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0510-1



9 785994 005101