

МЕТОДОЛОГИЯ

В.Л. ТАМБОВЦЕВ

Типы экономических действий

В статье обсуждается понятие экономического действия, обосновывается целесообразность включения в состав типов экономических действий, наряду с потреблением, изменением (производством) и обменом, также и действия “принуждение” (присвоения, насилия).

Ключевые слова: экономическое действие, потребление, изменение, обмен, принуждение

The notion of economic action is discussed, and expediency of its expansion is grounded. Equally with consumption, change (production), and exchange, an action of coercion (appropriation, violence) is proposed to treat as economic one.

Keywords: economic action, consumption, change, exchange, coercion

Бурное развитие экономической теории в последние десятилетия, разработка и анализ все более технически усложняющихся моделей, активное проникновение в традиционно “чужие” области исследований (так называемый “экономический империализм”) – все это существенно ослабляет внимание к базовым предпосылкам теории, переводит их изучение в разряд “арьергардных боев”, не оказывающих ощутимого воздействия на движение вперед. С моей точки зрения, такой подход непродуктивен: во-первых, потому, что большая постройка требует надежного фундамента, а во-вторых, потому, что изучать основания экономической теории не менее интересно, чем ее расширяющуюся конструкцию и практические приложения. В составе таких оснований особый интерес представляет обсуждение тематики *экономических действий* (в частности, потому, что именно к индивидуальным действиям должны быть сведены анализируемые экономические феномены), если исследователь последовательно придерживается принципа *методологического индивидуализма*.

Индивиды и действия

Категория действия – одна из базовых в том направлении экономической теории, которое получило название *неоавстрийской школы*. Один из ее основателей – Л. фон Мизес – посвятил проблематике действия объемистую книгу, впервые опубликованную (на немецком языке) в 1940 г. [Mises, 1940]¹. Согласно Мизесу, “человеческое действие – это целенаправленное поведение. Или мы можем сказать: действие – это реализуемая воля, это достижение целей, это осмысленный ответ на стимулы и

¹ Академическое англоязычное издание вышло в 1949 г. (я цитирую четвертое издание 1996 г.) русскоязычное – в 2005 г. [Мизес, 2005].

условия окружающей среды, это сознательное приспособление личности к состоянию универсума, который определяет его жизнь. Такие парафразы могут прояснить данное определение и предотвратить ложное истолкование. Однако данное определение само по себе вполне адекватно и не нуждается в дополнении какими-либо комментариями” [Mises, 1996, p. 11].

Действия, таким образом, отличаются от иных проявлений человеческой активности, таких как рефлекторные (врожденные) реакции, бессознательные поступки и т.п., своей *намеренностью*, нацеленностью на достижение той или иной цели, получение того или иного желаемого результата. Действие, по Мизесу, – сознательное изменение состояния индивида от менее к более предпочтительному. Он выделяет три предпосылки осуществления действия: 1) неудовлетворенность индивида его текущим состоянием; 2) наличие у него образа более предпочтительного состояния; 3) ожидание того, что его действия могут изменить текущее состояние. Тогда выбор одного из действий и его осуществление, – если ожидания верны, – “переведет” индивида в более предпочтительное состояние.

Прежде чем рассмотреть, как используется при построении основ экономической теории введенное понятие действия, нужно несколько подробнее остановиться на содержании понятия *индивид*, или человек. Центральная роль человека в экономике, а тем более – в обществе, представляется совершенно очевидной. Ведь все, что мы можем наблюдать в общественно-экономических процессах, – результат действий индивидов. Конечно, поскольку люди живут в обществе – совокупности организованных и неорганизованных групп, – эти действия в большей или меньшей степени *отражают* и *учитывают* ожидаемые действия других людей, их намерения, цели, располагаемые ими ресурсы и т.п. Человек вне общества (например, Робинзон Крузо) может какое-то время существовать и обустраивать окружающую его среду только потому, что до момента отъединения от общественной группы был выращен в семье, которая не только поддерживала его физическое существование, но и передавала знания, опыт, воспитывала различные навыки и т.п. Известные случаи вскармливания младенцев животными ясно показывают, что полноценные личности в таких ситуациях не формируются. Таким образом, каждый человек содержит в своем сознании (и подсознании) опыт и знания своих родителей и тех малых групп, с которыми он взаимодействовал в ходе взросления. Значит ли это, что будущие самостоятельные действия индивида всецело предопределены процессом его обучения и воспитания? Разумеется, нет, поскольку, как отмечалось выше, такие действия – следствие *выбора* им того или иного их варианта, то есть проявления его *свободы воли*. Полученные же в ходе обучения и воспитания (или, как еще говорят, *социализации*) знания, навыки и умения предстают как компоненты процесса принятия его индивидуальных решений (наряду с опытом и знаниями, приобретенными им самостоятельно).

Тот факт, что единственным субъектом действий, способным ставить цели, иметь интересы и т.п., является **индивид** (а не семья, группа, общество, государство и т.п.), отражается в форме принципа **методологического индивидуализма**. С позиций этого принципа, приписывание действий, целей и интересов упомянутым социальным феноменам (например, “целью организации является...”, или “интересы общества заключаются в...”) – не более чем краткая замена более длинных выражений типа “целью руководителя (владельца, топ-менеджера) организации является...”, или “совпадающие интересы всех или большинства граждан, составляющих данное общество, заключаются в...” Если отдавать себе отчет в том, что подобные выражения, приписывающие цели и интересы совокупностям индивидов, *как если бы* они были индивидами, суть *не более чем удобные сокращения*, то ими, безусловно, вполне можно пользоваться. Если же пытаться видеть за ними некоторую реальность, то есть полагать, что организации, группы и т.п. *на самом деле* являются индивидами, такими же, как отдельный человек, может возникнуть целый ряд негативных последствий, в которых не всегда легко разобраться².

² Анализ понятий “общественный интерес”, “национальный интерес” и т.п. с точки зрения принципа методологического индивидуализма представляется весьма важным, однако выходит за рамки данной статьи.

Люди как индивидуальные личности изучаются многими общественными и гуманитарными науками. В экономической теории в качестве индивида рассматривается не реальный, живой человек с бесконечным многообразием присущих ему черт, а достаточно бедный и плоский “срез” человека, обладающий существенно меньшим набором свойств, а именно – “экономический человек”.

Какими чертами должен обладать экономический человек для того, чтобы быть в состоянии осуществлять некие действия? Можно зафиксировать следующие, *как минимум*, необходимые для этого способности:

- различать объекты в окружающем его мире;
- сопоставлять их между собой, видеть сходства и различия;
- сравнивать объекты и их совокупности (ситуации) *по предпочтительности*, то есть оценивать их;
- ставить цели, то есть фиксировать (наи)более предпочтительные ситуации;
- выбирать те или иные объекты;
- выявлять связи между объектами, в том числе – между намечаемыми действиями и их последствиями;
- ожидать (предвосхищать, предвидеть, прогнозировать) будущие возможные ситуации (совокупности объектов), в том числе – последствия своих действий.

Наличие перечисленных способностей индивида позволяет ввести две важнейших категории экономического анализа: понятие *выгод* и *издержек* намечаемого или осуществленного действия. **Выгоды** – ожидаемая разность оценок будущего (более предпочтительного) и фактического состояния индивида (положения или ситуации, в которой находится индивид). Поскольку оценка более предпочтительного состояния *выше* оценки менее предпочтительного состояния, их разность, очевидно, *положительна*. **Издержки** – ожидаемая разность между оценкой средств *до* осуществления действия и такой же оценкой *после* его выполнения. Поскольку в ходе действия средства (полностью или частично) расходуются, то есть убывают, такая разность, очевидно, *отрицательна*. Исходя из этого, можно сказать, что возможное действие будет осуществлено, если связанные с ним ожидаемые выгоды *превышают* ожидаемые издержки.

Здесь необходимо сделать важное пояснение. Очень часто понятия выгод и издержек полагают настолько очевидными и “естественными”, что не считают необходимым как-то специально оговаривать условия их применимости. Между тем в части отечественной, да и зарубежной литературы существует традиция, согласно которой эти понятия “полноправно” применяются только там и тогда, где и когда действующий индивид предпринимает *рациональные действия*. В ситуациях, где индивид осуществляет действия *иного типа*, категории выгод и издержек, с точки зрения этой традиции, *неприменимы*³.

Этот тезис, хотя он высказывался рядом исследователей и ранее, в наиболее явном виде сформулировал еще А. Чаянов [Чаянов, 1989]. С его точки зрения, для крестьян их хозяйство являлось *средством выживания*, способом прокормить себя, а не *источником дохода*. Поскольку земля обрабатывалась членами семьи, а не наемными работниками, крестьянам была недоступна концепция заработной платы. Поскольку производство осуществлялось для собственного потребления, а не для продажи на рынке, крестьяне не воспринимали категорию прибыли: действия производства и потребления ими не различались. Отсутствие понятия прибыли как разности дохода (денежной выгоды) и издержек означало и неприменимость последних к пониманию мотиваций и оснований действий, предпринимаемых членами крестьянских семей. Земля – основной ресурс, используемый для “производства-потребления”, – не считалась крестьянами товаром, который можно купить или продать, поскольку его наличие обуславливало их выживание.

³ Строго говоря, в концепции человеческого действия Мизеса нет места нерациональным действиям. Ведь базовый признак действия, отличающий его от иных форм человеческой активности, – намеренность, сознательный выбор из разных вариантов.

Иначе говоря, по мнению Чаянова, ведение крестьянского хозяйства *не представляло собой совокупность или систему действий* по Мизесу, в нем не было сознательного сравнения и сопоставления возможных будущих состояний и выбора средств для их достижения, поскольку сами действия *не осознавались* как акты выбора из множества возможных вариантов. В социологических терминах это была система *традиционных*, а не рациональных действий: отсутствие сознательного выбора – одна из наиболее характерных черт традиционности.

Исследования последних десятилетий, проведенные в ряде стран, показали, однако, что такая трактовка крестьянских хозяйств не вполне корректна (см. обзор в [Деннисон, 2002]). Крестьяне были вполне способны принимать рациональные решения и действовать в своих интересах, *как они их понимали*. Другое дело, что с точки зрения стороннего наблюдателя *само это понимание было “неправильным”*. Другими словами, сторонники концепции традиционности крестьянства фактически считали, что у крестьян *должны были бы быть* другие интересы.

Однако такое “вменение интереса” полностью противоречит принципу методологического индивидуализма. Ведь только индивид имеет цели и интересы, и только он в конечном счете знает, в чем они состоят. Безусловно, наблюдатель может *выявить* эти цели и интересы, он вправе также и *оценивать* их со своей точки зрения. Однако *вывод* о том, что если такие цели не соответствуют представлениям исследователя о корректности, то они *нерациональны, уже некорректен*.

Ведь изучаемый индивид, с одной стороны, и исследователь как индивид – с другой, обладают разным опытом, разными знаниями о мире, разными способностями восприятия и переработки информации и т.п. Они могут совсем по-разному видеть как выгоды, так и издержки, связанные с теми или иными возможными состояниями исследуемого индивида.

У обсуждаемых вопросов есть и еще одна сторона, связанная с различиями между тем, что, *по мнению индивида, он делает*, и тем, *как это отражается в теории*. Типичный пример – расхождение между положением неоклассической экономической теории относительно цели фирмы⁴ как *максимизации прибыли*, и результатами многочисленных эмпирических исследований фирм, показывающих, что данные цели гораздо разнообразнее: это может быть и максимизация объема продаж, и расширение доли рынка, и повышение стоимости фирмы, и др. Из этого несоответствия многие исследователи и практики делают вывод о том, что экономическая теория фирмы некорректно трактует цели фирмы, и требуют пересмотра теории.

В действительности между указанными трактовками цели фирмы нет противоречия. Цели, выявляемые в эмпирических исследованиях, – те цели, которые ставят перед собой реальные люди, руководящие реальными фирмами. Цель фирмы в экономической теории – это *удобная* для моделирования и теоретического анализа *абстракция*, которая позволяет объяснять и, главное, прогнозировать изменения в параметрах фирмы, вызываемые изменениями ситуаций на рынке. Если получаемые теоретические выводы (прогнозы) соответствуют практике, то сделанные модельные предположения оправданы.

Вот простая иллюстрация. В некоторых ситуациях *моделью человека*, позволяющей делать *достоверные предсказания*, может служить *материальная точка*, то есть абстрактный объект, не имеющий физической протяженности или объема, но обладающий определенной массой: например, это ситуации свободного падения с высоты. Понятно, что люди, подобно руководителям фирм из рассмотренной выше ситуации, вовсе не считают себя материальными точками. Следует ли из такого несоответствия, что положения теоретической механики должны быть пересмотрены? Ответ, как представляется, очевиден.

⁴ С учетом сказанного выше напомним, что выражение “цель фирмы” – краткая замена выражения “цель высшего управляющего фирмы”.

Рассмотренные положения прямо подводят нас к обсуждению характера тех способностей, которыми должен обладать индивид, осуществляющий те или иные действия.

Ограниченная рациональность

Все перечисленные способности, без которых невозможно осуществлять успешные действия, непосредственным образом связаны с познавательными процессами. Другими словами, они представляют собой *когнитивные* способности.

В течение длительного периода развития экономической теории явно или неявно предполагалось, что когнитивные способности человека *неограниченны*. Иными словами, считалось, что у индивидов постоянно имеется полная и истинная информация относительно прошлых, текущих и будущих состояний мира, безграничные возможности выявлять закономерности, предсказывать будущие события и т.п. У такого “информационного супермена” каких-либо сложностей с выбором успешных действий для достижения своих целей не существовало и не могло существовать: ведь он был полностью, *неограниченно рациональным*, вычисляющим все будущие последствия своих шагов и безошибочно оценивающим их с точки зрения своих предпочтений. Соответственно, при таких предположениях выбираемый вариант оказывался *наилучшим* из всех возможных, *максимально* эффективным, то есть обладающим самым значительным превышением выгод над издержками.

Данная предпосылка существенно облегчала построение математических моделей в экономической теории, поскольку предоставляла возможность всякий раз, когда возникала такая потребность, предполагать, что те или иные параметры *известны*. Вместе с тем она находилась в очевидном противоречии с каждодневно наблюдаемой реальностью: люди не только не знали и не знают всего, что им хотелось бы знать, но сама возможность расширить область известного требует усилий и издержек, причем *до* их осуществления невозможно понять, окупятся ли эти усилия. Более того, даже наличие значительного объема знаний вовсе не гарантирует, что из них будут сделаны правильные и исчерпывающие выводы: не только знания, но и логические и вычислительные способности людей ограничены и разнятся от индивида к индивиду.

Эти факты были всегда ясны каждому обычному человеку, они обстоятельно изучались психологией, в частности когнитивной психологией, — однако в экономическую теорию были введены только в 1945 г., с публикацией книги Г. Саймона “Административное поведение”, идеи которой были далее развиты в его книге “Модели человека” [Simon, 1945; 1957]. Именно с именем Саймона связано понятие *ограниченной рациональности*.

Обобщенным выражением предполагаемых когнитивных способностей в экономической теории долгое время служила модель человека, получившая краткое наименование REMM [Meckling, 1976; Brunner, Meckling, 1977; Brunner, 1987] как аббревиатура следующих характеристик индивидов: *resourceful* (изобретательный): “человек ищет, исследует, решает задачи и экспериментирует, он не является пассивным существом” [Бруннер, 1993, с. 55]; *evaluating* (оценивающий): “человеку свойственно оценивать. Его нельзя считать равнодушным. Ему безразличен окружающий его мир. Он дифференцирует, сортирует и упорядочивает состояния мира и в процессе этой деятельности редуцирует все объекты, с которыми сталкивается, до соразмерной ему величины” [Brunner, Meckling, 1977, p. 71]; *maximizing* (максимизирующий): “максимизирующий человек признает, что все ресурсы, включая его собственное время, ограничены. Каковы бы ни были эти ресурсы, человек стремится обеспечить себе наилучшее положение при тех ограничениях, с которыми он сталкивается. Такая оптимизация осуществляется на основе несовершенной информации, и при этом человек познает, что само по себе принятие решений связано с издержками” [Brunner, Meckling, 1977, p. 72]; *man* (человек).

Развитием этой модели, существенно приблизившим ее к реальности, можно считать модель человека, кратко именуемую RREEMM [Lindenberg, 2001]. Это обозначение является аббревиатурой следующих свойств, присущих индивиду:

Resourceful: люди ищут и часто находят (придумывают) новые возможности для того, чтобы перейти из своего нынешнего состояния в другое, оцениваемое более позитивно;

Restricted (ограниченный): люди постоянно сталкиваются с редкостью доступных им ресурсов и вынуждены выбирать (осознанно или бессознательно) между исключаящими друг друга возможностями; выбор означает издержки – в плане утраты возможностей использования тех вариантов, от которых индивид отказывается, выбрав один из них;

Expecting (ожидающий): люди формируют ожидания (предположения и прогнозы) относительно прошлых, настоящих и будущих событий и улучшают эти ожидания посредством обучения, основываясь на опыте, примерах или предписаниях других людей;

Evaluating: люди приписывают ценность прошлым, настоящим и будущим состояниям мира, что обуславливает формирование предпочтений, то есть целей;

Motivated (мотивированный): люди стремятся достигать более высоко оцениваемых состояний, упорядочиваемых ими по предпочтениям. Такое стремление можно охарактеризовать как *операционную* цель, определяющую выбор между различными ситуациями и состояниями;

Meaning (осмысливающий): люди, сталкиваясь с неизвестной, – неструктурированной, – ситуацией, стремятся ее структуризовать, осмыслить, используя при этом другие свои способности (элементы RREEMM). Например, если происходит неожиданное событие, индивид будет пытаться встроить его в существующие у него модели причинных связей, адаптируя эти модели с учетом нового опыта, то есть обучаясь на полученных новых знаниях.

Как можно видеть, в модели RREEMM свойство максимизации *отсутствует*, что вполне соответствует концепции ограниченной рациональности.

Понятие ограниченной рациональности подчеркивает наличие лимитов по обоим компонентам рациональности: неполны, неточны и не вполне достоверны не только *данные* о мире, но и *способности* делать из них логические выводы, то есть возможности обрабатывать и перерабатывать данные, также ограничены. Интеллект – такой же ограниченный ресурс, как и практически все остальные, которые используют индивиды, осуществляя свои действия. Из этих ограничений непосредственно вытекает, что реально выбираемые варианты действий не являются и не могут быть наилучшими из числа всех объективно существующих, не являются и не могут быть максимально эффективными – разве что по случайности. Более того, сам процесс максимизации, поиски наилучшего варианта, требующий значительных интеллектуальных усилий, замещается поиском (подбором) хотя бы одного подходящего – *удовлетворительно* – варианта действия. В терминологии Саймона, признак и следствие ограниченной рациональности – замена идеи *максимизации* идей *сатисфакции*.

Ограниченность интеллектуальных (и вообще когнитивных) способностей человека связана в работах Саймона с еще одной важной идеей: объяснением существования *эвристик* – осознаваемых или не осознаваемых способов осуществления интеллектуальных операций выбора, заменяющих полный перебор и сравнение вариантов (вообще явную максимизацию) обнаружением приемлемого варианта [Epstein, 1995; Gigerenzer, 2004]. Иначе говоря, – правила выбора (и шире – правила осуществления мыслительных операций), позволяющие экономить ограниченный ресурс интеллекта (его, так сказать, “вычислительные мощности”) в более или менее стандартных ситуациях, высвобождая данный ресурс для использования в нестандартных ситуациях.

Долгое время практически все гуманитарные науки, изучавшие человека и его деятельность, включая, разумеется, экономическую теорию, были вынуждены исследо-

вать мозг как “черный ящик”, наблюдая лишь входные и выходные сигналы, будучи не в состоянии точно знать, что происходит внутри него. Ситуация изменилась лишь в самом конце прошлого века, с появлением приборов, позволяющих четко фиксировать и визуализировать активность отдельных небольших участков мозга в процессах решения человеком различных задач. Применение этой техники к изучению мозговой активности, проявляющейся в процессах оперирования индивидами теми или иными экономическими категориями при решении стандартных экономических задач (прежде всего, задач выбора в условиях определенности и неопределенности), позволило подвести под некоторые предпосылки экономической теории прочный экспериментальный базис.

Соответствующее направление исследований получило название *нейроэкономика* (*neuroeconomics*). Несмотря на молодость этого направления, в его рамках опубликованы уже десятки статей, охватывающих достаточно широкий спектр традиционной экономической проблематики (см. обзор в [Camerer, Loewenstein, Prelec, 2005]). Я ограничусь рассмотрением только одной темой, непосредственно связанной с приведенными выше характеристиками индивида, совершающего сознательные действия: *оценкой и сравнением вариантов* состояния индивида и его возможных действий.

Такие оценки в экономической теории традиционно трактуются как *оценки полезности*. Загадка, однако, заключается в том, *как человек может выражать в качественно однородных оценках чрезвычайно разные по своим свойствам параметры сопоставляемых объектов*, то есть сводить воедино совершенно разнокачественные стимулы, порождаемые этими объектами. Ведь предполагалось, что по полезности можно сопоставить, скажем, яблоко и галстук, честность и красоту, и т.п. На этом основании марксистская политэкономия, например, вообще выводила категорию полезности за рамки экономической теории.

Исследования с помощью методов компьютерной томографии мозга показали, что способность человека “сравнивать несравнимое” просто-напросто “зашиита” в нейронные структуры. В экспериментах, где перед испытуемыми ставилась задача сопоставлять столь разные объекты, как виды фруктового сока, фотографии человеческих лиц (для сравнения их по привлекательности), картины разных художников, спортивные автомобили, кооперацию с кем-либо или отказ от нее, варианты денежного вознаграждения и т.п., *активировались одни и те же нейронные структуры*. Другими словами, мозг обрабатывает сигналы, поступающие от восприятия совершенно не совпадающих потенциальных вознаграждений, единообразно. Именно это и позволяет индивидам сравнивать различные варианты ситуаций и своих действий, чтобы выбрать из них тот или иной. Тем самым способность сравнения по полезности – не просто удобная предпосылка, но *объективная* черта устройства человеческого организма.

Отмечу еще один интересный момент, связанный с нейроэкономическими исследованиями полезности. В конце 1970-х гг. Д. Канеман и А. Тверски – основатели экспериментальной экономики, исходя из наблюдений за “внешним” поведением индивидов в задачах выбора, выдвинули гипотезу о различии между *полезностью для решения* (*decision utility*) и *испытываемой полезностью* (*experience utility*), то есть чувственно переживаемым удовольствием [Kahneman, Tversky, 1979]. Эксперименты, позволившие увидеть внутреннюю работу мозга, проведенные четверть века спустя, показали, что такое различие действительно существует [Yu, Zhou, 2006]. При оценках *ожидаемых* последствий выбора той или иной альтернативы, то есть полезности для решения, с одной стороны, и оценке *реально получаемых* последствий, то есть испытываемой полезности – с другой, активируются *различные* нейронные сети.

Нейроэкономика как научное направление делает пока еще первые шаги, так что в будущем можно ожидать получения все новых результатов, как подтверждающих, так, возможно, и опровергающих поведенческие предпосылки, принятые в экономической теории. Уже само ее появление, однако, важно тем, что в руках исследователей

появился инструментарий, позволяющий проверять гипотезы, выдвигаемые на основе наблюдений *поведения* людей, непосредственным изучением процессов, происходящих на нейрофизиологическом уровне.

Как было отмечено выше, действующий индивид явно или неявно *всегда учитывает* (в меру его ограниченных способностей) свои реальные и потенциальные взаимодействия с другими индивидами. Такой учет может в принципе осуществляться двояко: во-первых, *косвенно*, через учет *ожидаемых последствий в форме действий других индивидов*, возникающих как реакции на действие рассматриваемого индивида; во-вторых, *непосредственно*, когда индивид включает в *оценку собственного состояния* также и *оценки состояний других индивидов*. Конечно, вполне возможно, что по отношению к разным индивидам будет проявляться и разная форма учета, то есть обе формы станут реализовываться одновременно.

В случае *косвенного* учета индивид принимает в расчет последствия своих действий для других только в том случае, если ожидает с их стороны *ощутимой, значимой* для него реакции. Если, например, у него есть основания ожидать, что его действие ухудшит состояние другого индивида, но тот не сможет узнать, что причиной этого стало намеряемое действие, данный индивид осуществит его, улучшив свое положение и ухудшив положение другого (других). Аналогичного поступка можно ожидать и в тех случаях, когда, по мнению рассматриваемого индивида, “получатели” негативных последствий будут знать, кто их причинил, но никак не смогут противостоять действию либо впоследствии наказать виновника. Разумеется, поскольку ожидания субъекта действия относительно других индивидов могут быть и *ошибочными*, такой способ учета социальных взаимодействий чреват негативными последствиями для него самого.

В случае *прямого* учета у субъекта действия меняется структура целей, которые теперь представляют собой не только желаемое состояние самого индивида, но и желаемые им “улучшенные” состояния других индивидов. Такую структуру целей принято называть *альтруистической*. В ее рамках то состояние индивида оказывается *более предпочтительным*, более высоко оцениваемым, в котором *улучшения происходят у других* людей. Разумеется, и при этом способе учета социальных последствий действий возможны *ошибки* в представлениях о том, *что именно* улучшает состояние дел других индивидов. Вполне возможен и “эгоистический альтруизм”, когда забота о других людях оказывается следствием ожиданий индивида *их будущей заботы о нем*. В этнологической литературе это явление обозначается как феномен “обмена дарами” [Мосс, 1996].

Базовые типы экономических действий: потребление, изменение, принуждение, обмен

Действия, которые способны совершать индивиды, чрезвычайно разнообразны. Их можно классифицировать по самым разным основаниям. Для экономической теории, естественно, исходным является выделение из всего их множества *экономических* действий как предмета анализа.

У социологов классическим считается определение М. Вебера, согласно которому “экономическое действие (*wirtschaften*) есть установление актором мирными средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели” [Weber, 1978, р. 63]. Наряду с собственно экономическим, Вебер выделяет также и “экономически ориентированное действие”, трактуя его как любое действие либо изначально ориентированное на неэкономические цели, но при стремлении к ним принимающее во внимание экономические соображения, либо действие, изначально ориентированное на экономические цели, но использующее в качестве средств их достижения неэкономические методы. Понятие экономической *деятельности* соединяет при этом как собственно экономические, так и экономически ориентированные действия.

Для более полного понимания этого подхода необходимо учитывать и известную типологию *социальных действий* Вебера, содержащую четыре “идеальных типа”, имеющих различные *мотивации*:

- целерациональное действие как осознанное использование условий и средств для достижения поставленной цели;
- ценностно-рациональное действие как выполняемое для реализации некоторых высших ценностей (например, религиозных или этических);
- аффективное действие как обусловленное непосредственными эмоциональными реакциями индивида;
- традиционное действие как осуществляемое по привычке или в соответствии с обычаем [Вебер, 1990, с. 628–629].

Поскольку, согласно Веберу, “необходимо принимать во внимание тот факт, что экономическая деятельность так или иначе ориентирована на определенные конечные цели (*for derungen*); будь то этические, политические, утилитарные, гедонистические цели, достижение социального отличия, равенства или чего-нибудь еще“ [Weber, 1947, р. 181], она, очевидно, относится к категории целерациональных действий. Итак, собственно экономическое действие, согласно этим определениям, ориентировано на определенные “конечные” цели, имеет рациональный характер, то есть предполагает осознанный выбор средств (ресурсов) для их достижения, а также имеет “мирный” характер, то есть не сопряжено с принуждением или насилием.

В экономической теории ее базовый элемент, – экономические действия понимаются более широко. Согласно трактовке Мизеса, “сферы рациональной и экономической деятельности... совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна” [Мизес, 1994, с. 77]. Рациональность здесь, как и в социологическом подходе, означает прежде всего осознанный выбор. Однако в само понятие выбора вносится существенное уточнение: он предполагает расчет (или хотя бы оценку, примерный расчет) и *сопоставление выгод и издержек* реализации цели тем или иным вариантом использования средств. Это дает возможность уточнить, что «область “экономического” есть то же, что область рационального, а “чисто экономическое” – это всего лишь область, в которой возможны денежные вычисления» [Мизес, 1994, с. 85].

С моей точки зрения, все многообразие экономических действий по своему содержанию можно свести к четырем основным типам: потреблению, изменению, присвоению и обмену.

Потребление – действие по *непосредственному*, без каких-либо предварительных изменений, использованию ресурса. Значительная часть ресурсов (за исключением информационных и так называемых “предметов длительного пользования”) в результате потребления прекращает свое существование, становясь частью открытой системы “индивид”. Наиболее очевидный пример – продукты питания, потребление которых поддерживает энергетический баланс организма.

Изменение – действие по *преобразованию* имеющихся ресурсов к тому виду, в котором они могут стать объектами потребления. Важнейшим частным случаем изменения является действие **производства**, в ходе которого некоторая совокупность ресурсов преобразуется индивидом в новый ресурс, пригодный либо непосредственно для потребления, либо для использования в качестве ресурса в других производственных действиях.

Действия потребления и изменения (производства) индивид может осуществлять только с теми объектами, которые *доступны* ему. Доступность – категория, имеющая как *физическое*, так и *общественное* измерение. В физическом измерении доступны те объекты, до которых можно дотянуться, пройти и т.п. В общественном измерении доступно то, использование чего не столкнется с противодействием других индивидов. Очевидно, далеко не все объекты, которые индивид *хотел бы* потребить (или изменить так, чтобы их можно было использовать), являются таковыми. Следовательно, как потреблению, так и изменению объектов часто должны предшествовать иные

действия, направленные на обеспечение их доступности. Эту функцию могут выполнять два типа действий: присвоение (отчуждение, изъятие, принуждение) и обмен.

Принуждение (присвоение) – действие по физическому, “силовому” отделению объекта от того места в пространстве, которое оно занимает, и переносу в сферу доступности индивида. Простейший пример – сбор грибов или ягод. Более сложные примеры – насильственный отъем какой-либо вещи у другого индивида, который ранее включил ее в свою сферу доступности⁵. Всегда ли, когда индивид, стремящийся выполнить действие присвоения относительно какого-то объекта, сталкивается с *противодействием* других людей, его намерение присвоить остается не реализованным, то есть действие оказывается неуспешным? Разумеется, нет. Присвоение не удастся, если потенциал насилия первого индивида *меньше* потенциала насилия второго (или группы индивидов). В противном случае действие оказывается успешным, и индивид *отбирает* вещь у другого (других).

Включение данного вида действий в состав экономических находится, как легко видеть, в *противоречии* с социологической трактовкой экономического действия по Веберу, который подчеркивал его “мирный” характер. Экономическая теория до сравнительно недавнего времени также рассматривала лишь такие типы экономических действий, как обмен, производство и потребление (а также распределение). Лишь во второй половине XX в., в рамках тенденции, получившей название “экономический империализм”, то есть применение методов экономического анализа за пределами собственно экономики, различные элементы содержания данного типа действий стали трактоваться экономически. Здесь нужно указать, прежде всего, на статью Г. Беккера “Преступление и наказание: экономический подход” [Becker, 1968], в которой преступления, в том числе насильственные, действия трактовались с точки зрения соотношения их издержек и выгод. В рамках такого направления современной экономической теории, как экономический анализ права (*law and economics*), такая трактовка распространяется в целом на правовые системы и отдельные отрасли права, в том числе на уголовное право.

В этой связи важно отметить, что насилие или его угроза обеспечивает функционирование *большинства экономических институтов*, за исключением самоосуществляющихся, то есть таких, выполнение требований которых непосредственно *выгодно их адресатам*. Во всех же других институтах именно присутствие в них *механизмов принуждения* правил к исполнению позволяет выполнять институтам их функции – координирующую, ограничительную и распределительную. Поэтому исключение действия принуждения (или насилия) из множества экономических действий фактически исключит из экономического анализа и институты.

Обмен – действие по “встречному” перемещению вещей или услуг между двумя индивидами (или большим их числом), в результате которого каждый из них получает объект, *желательный*, но непосредственно *недоступный*. В современном мире обмен приобрел форму *торговли* – обмена, в котором вещи и услуги обмениваются на *деньги*, которые, в свою очередь, могут быть далее обменены на другие вещи или услуги.

Как взаимосвязаны между собой перечисленные базовые типы человеческих действий? Поскольку любое действие, в одном из его определений, приведенных выше, – изменение состояния индивида от менее предпочтительного к более предпочтительному, то *потребление* – наиболее “естественное”, “*первичное*” действие, ибо непосредственно изменяет состояние индивида, прямо влияет на достижение его целей. Без потребления невозможно само существование человека. Вместе с тем, как отмечалось, потребить можно лишь то, что доступно, поэтому три других базовых типа действий можно рассматривать как *вторичные*, обеспечивающие создание объектов для потребления путем либо *преобразования* имеющихся объектов, либо *изъятия* таких объектов у природы или других индивидов, либо *обмена* с другими индивидами.

⁵ Более строгий разбор этого примера требует понятий *прав собственности* и *режимов собственности* (см., например, [Тамбовцев, 2006]).

В истории человечества соотношение между масштабами распространения названных вторичных действий претерпевало значительные изменения. На протяжении сотен тысяч лет, со времени возникновения первых человеческих сообществ и вплоть до эпохи неолита (VIII–VII тыс. до н.э.) хозяйство носило *присваивающий* характер: создание объектов для потребления происходило путем собирательства, охоты и рыболовства. Поскольку охота, особенно на крупных или стадных животных, часто приобретала характер *коллективных действий* многих членов племени, приобретаемый опыт способствовал развитию *коммуникативных способностей* людей и демонстрировал важность *координации* в ходе соответствующей деятельности. Орудия труда для охоты и рыболовства частично также брались в готовом виде у природы, частично производились, а потребляемые продукты питания частично изменялись с помощью тепловой обработки на огне. Несмотря на эти действия *изменения*, наиболее массовыми в целом были именно действия присвоения.

Переход к *производящему* типу хозяйства – скотоводству и земледелию – получил название *неолитической революции*. Выявленные примерно в тот же период выгоды специализации обусловили распространение торговли между общинами. Тем самым, начиная с этого времени, преобладающими становятся действия *изменения и обмена*. Однако и действия *присвоения* (как у природы, так и у других индивидов и их сообществ) по-прежнему носили массовый характер. Об этом ясно свидетельствует социальная структура древних обществ, в которых, наряду с группами производителей (земледельцы, скотоводы и ремесленники) и координаторов (вожди и жрецы), устойчиво выделялась и группа *воинов*⁶. Это означает, что на протяжении тысячелетий военные походы с целью присвоения добычи были таким же обычным способом поставки предметов потребления, как и производство, и обмен (торговля).

Преобладание изменения и обмена при сохранении значительных масштабов присвоения (или, как минимум, его *угрозы*) характерно и для современных экономических систем. Неуменияющиеся военные расходы и крупные полицейские контингенты – очевидное тому доказательство.

С экономической точки зрения различия между изменением (производством) и обменом, с одной стороны, и присвоением – с другой, вполне очевидны. Первые два типа действий обеспечивают *создание стоимости*, последний же – только ее *перераспределение*. Однако с точки зрения *индивида* (или организованной группы) его *частные выгоды* от силового присвоения какого-либо объекта могут оказаться при определенных условиях *много выше*, чем выгоды от производства или покупки этого объекта. Поэтому, несмотря на архаические корни такого вида действий, уходящие в донеолитические эпохи, *стимулы* к силового присвоению систематически появляются и в современном обществе.

Такого рода стимулы особенно велики в тех странах, где существуют достаточно богатые (и концентрированные) источники *природной ренты* – полезные ископаемые, пользующиеся спросом на мировом рынке. Именно в таких странах у государства – организации, обладающей сравнительными преимуществами в осуществлении легального насилия, – возникают стимулы к тому, чтобы присваивать эту ренту, не прилагая заметных усилий к обеспечению защиты прав собственности в остальном экономическом пространстве [Тамбовцев, Валитова, 2007].

Как в экономической литературе, так и в работах по менеджменту, часто обсуждается классическая “дилемма бизнесмена”: *сделать или купить?* Ответ на этот вопрос определяет многие важные для него, да и для экономики в целом, последствия: создавать ли собственное производство нужной промежуточной продукции, то есть диверсифицировать свою фирму, или искать внешнего поставщика, искать ли возможности для слияния с соответствующей фирмой, пытаться ли поглотить ее, или, напротив, вывести имеющееся подразделение “в свободное плавание”, и т.п.

⁶ Разумеется, выделение этих групп свидетельствует также и о возникновении устойчивого разделения труда.

Как отвечает на этот вопрос каждый конкретный бизнесмен, определяется, очевидно, тем, каково соотношение общих выгод и издержек по каждому возможному варианту, какова структура выгод и издержек, каковы ресурсные возможности в данный момент и в перспективе. Однако сама постановка вопроса во всех случаях считается однотипной.

Введенные представления о базовых экономических действиях позволяют утверждать, что на самом деле этот вопрос *неполон*. Действительный вопрос, который ставит перед собой бизнесмен, звучит примерно так: *сделать, купить или отнять?*

Почему в большинстве современных экономик именно в такой постановке вопрос ставится нечасто? *Предварительный* ответ состоит в том, что в большинстве экономик мира *издержки реализации последнего варианта для бизнесменов оказываются запредельно высокими*. Иными словами, поскольку этот вариант лишь перераспределяет, а не создает стоимость, индивидам, действующим в этих экономиках, *каким-то образом*⁷ удастся добиваться того, что “силовое предпринимательство”⁸ становится в основном невыгодным. Вместе с тем в ряде других стран (в том числе и в России) такие условия пока отсутствуют, так что “полная” дилемма бизнесмена (которую можно назвать “*трилемма бизнесмена*”) для них вполне актуальна.

Поскольку, согласно данным последнего из опубликованных докладов Heritage Foundation за 2009 г. (<http://www.heritage.org>), посвященного оценке уровня экономической свободы, лишь 83 из рассматриваемых 179 стран, или около 46%, относятся к разрядам свободных, в основном свободных и умеренно свободных, в то время как остальные – к числу в основном несвободных и “репрессированных”, теоретическое и эмпирическое исследование упомянутой “трилеммы” представляет не только академический, но и практический интерес. Между тем исследования в этой области в отличие от изучения прочих типов экономических действий относительно немногочисленны (см. обзор в [Skaperdas, 2009]). С моей точки зрения, все типы экономических действий заслуживают одинакового внимания. Поэтому, если экономический анализ принуждения привлечет большее число исследователей к его проблемам, одна из целей этой статьи будет достигнута.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Т. 1. № 3.
- Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
- Деннисон Т. Muzhiki и пейзаже // Неприкосновенный запас. 2002. № 2.
- Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М., 1994.
- Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск, 2005.
- Мосс М. Очерк о даре // Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии. М., 1996.
- Тамбовцев В. Улучшение защиты прав собственности – неиспользуемый резерв экономического роста России? // Вопросы экономики. 2006. № 1.
- Тамбовцев В., Валитова Л. Ресурсная обеспеченность страны и ее политико-экономические последствия // Экономическая политика. 2007. № 3.
- Чаянов А. Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М., 1989.
- Becker G. Crime and Punishment: an Economic Approach // The Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. № 2.
- Brunner K., Meckling W.H. The Perception of Man and the Conception of Government // Journal of Money, Credit, and Banking. 1977. February.

⁷ Этот “какой-то образ” в действительности хорошо понятен: это последовательное обеспечение государством верховенства закона.

⁸ Термин “силовое предпринимательство” введен и используется отечественным экономсоциологом В. Волковым для обозначения широкого круга явлений, в которых реализуется вариант “отнять” ответа на вопрос о том, как обеспечить доступность необходимых ресурсов.

- Brunner K.* The Perception of Man and the Conception of Society: Two Approaches to Understanding Society // *Economic Inquiry*. 1987. Vol. 25. July.
- Camerer C.F., Loewenstein G., Prelec D.* Neuroeconomics: how Neuroscience Can Inform Economics // *Journal of Economic Literature*. 2005. Vol. 43.
- Epstein R.A.* Simple Rules for a Complex World. Cambridge. 1995. № 1.
- Gigerenzer G.* Fast and Frugal Heuristics: the Tools of Bounded Rationality // *Handbook of Judgment and Decision Making*. Oxford, 2004.
- Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47.
- Lindenberg S.* Social Rationality as a Unified Model of Man (Including Bounded Rationality) // *Journal of Management and Governance*. 2001. Vol. 8.
- Meckling W.H.* Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences (REMM) // *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*. 1976. Bd.4.
- Mises L. von.* Human Action: a Treatise on Economics. New Haven, 1996.
- Mises L. von.* Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens. Geneve, 1940.
- Simon H.* Administrative Behavior. New York, 1945.
- Simon H.* Models of Man. Social and Rational. New York, 1957.
- Skaperdas S.* The Costs of Organized Violence: a Review of the Evidence. CESifo WP No. 2704. 2009. July.
- Weber M.* The Theory of Social and Economic Organization. New York, 1947.
- Weber M.* Economy and Society. Vol. 1. Berkeley, 1978.
- Yu R.J., Zhou X.L.* Brain Potentials Associated with Outcome Expectation and Outcome Evaluation // *Neuroreport*, 2006. Vol. 17. № 15.

© Б. Тамбовцев, 2011