

# Социологическая составляющая концепций нобелевских лауреатов по экономике



**Анатолий Злотников,**  
профессор кафедры права и экономических теорий Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации, кандидат экономических наук, доцент

**Резюме.** *Анализируются тенденции, присущие современной экономической науке, в частности социолого-экономическое содержание концепций, авторами которых являются нобелевские лауреаты по экономике. Акцентируется внимание на тенденции признания верности разнообразных и даже противоречивых в своих выводах экономических концепций. Рассматриваются критические замечания лауреата Нобелевской премии по экономике 2017 г. Ричарда Талера относительно чисто экономической интерпретации homo economicus Адама Смита.*

**Ключевые слова:** *Нобелевская премия, экономика, социология, новая поведенческая экономика, оптимизация, равновесие, homo economicus.*

Премия в области экономики не входит в число нобелевских премий, упомянутых в завещании Альфреда Нобеля, хотя и присуждается с 1969 г. вместе с остальными наградами. Ее полное название – Премия Шведского национального банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля, которую для краткости называют Нобелевской премией в области экономики. В 2017 г. ее лауреатом стал американец Ричард Талер, чьи изыскания соответствуют доминирующим тенденциям экономической науки, что отражено в его книге «Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать», опубликованной в США в 2016 г. и изданной на русском языке в феврале 2017 г. [10]. Одна из тенденций – взаимопроникновение и взаимосвязь экономической науки с другими науками. По мнению одного из первых лауреатов Нобелевской премии по экономике (1974 г.) Гуннара Мюрдаля, «было бы ошибкой представлять себе, что экономический анализ может дать исчерпывающий ответ на эти вопросы. В действительности... нет исключительно «экономических» проблем; есть просто проблемы, так что различия между «экономическими» и «неэкономическими» факторами в большинстве случаев искусственны. Сам факт разъяснения того, что мы подразумеваем под «экономическими» проблемами и «неэкономическими» факторами, подразумевает анализ, включающий все «неэкономические детерминанты» [7]. И выводы о социальной действительности, исходя из одних лишь экономических концепций, – считал он, – являются явно непродуктивными. И только «одна наука – социология, – концентрирует все внимание на совокупности общественных отношений и берет на себя ответственность за изучение тех сторон социальной действительности, которые менее тщательно исследуются другими дисциплинами» [7]. В своей работе «Драма Азии. Исследование

Систему наук нужно рассматривать как систему природы: все в ней бесконечно и все необходимо.

Жорж Кювье

нищеты народов» в методологическом «Прологе», озаглавленном «Шоры на наших глазах», Гуннар Мюрдаль высказывает «Слово в защиту социологии познания», где обосновывает и формулирует эти выводы.

Интересно и то обстоятельство, что наряду с Мюрдалем многие нобелевские лауреаты (Г. Беккер, Дж. Бьюкенен, Э. Маскин и др.) осуществляли социологический анализ экономических проблем. При этом лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 г. Гэри Стенли Беккер, расширивший сферы микроэкономического анализа на обширную область человеческого поведения и взаимоотношений, включая нерыночные отношения, считает себя больше социологом, чем экономистом. «На меня производит сильное впечатление, – пишет он, – как много экономистов проявляет желание заниматься исследованием социальных вопросов, а не тех, кто традиционно составлял ядро экономической науки. В то же самое время экономический способ моделирования человеческого поведения нередко привлекает своей аналитической мощью... специалистов из других областей, изучающих социальные проблемы. Влиятельные школы теоретиков и эмпирических исследователей, опирающиеся на модель рационального выбора, активно работают в социологии, правоведении, политологии, истории» [1].

А лауреат Нобелевской премии по экономике 2007 г. Эрик Маскин, один из создателей теории оптимальных механизмов, с 2000 г. являлся профессором социологии в Институте перспективных исследований (Принстон, Нью-Джерси), то есть в момент объявления его номинантом по экономике был социологом.

Социологическую окраску носит и работа лауреатов Нобелевской премии по экономике 2010 г. Питера Даймонда, Дейла Мортенсена и Кристофера Писсаридеса. Их теория оптимальных механизмов представляет собой альтернативу модели «спроса-предложения», которая долгое время доминировала в экономической науке. Проведенный ими анализ рынков с поисковыми помехами расширил экономическую и социологическую теорию применительно к рынку труда, в частности, объяснив социологические законы существования безработицы. Да и многие другие экономисты считают себя также и социологами. Так, один из лауреатов Нобелевской премии по экономике 2001 г. Джек Юджин Стиглиц, давший экономистам инструменты анализа широких спектров проблем на основе теории рынков с асимметрической информацией, также считает себя социологом [9].

Известен и факт из творческой биографии лауреата Нобелевской премии по экономике 1973 г. Василия Леонтьева о его социологической «родословной». Он поступил на учебу в Петроградский университет на философский факультет, где проучился семестр. Во втором семестре перешел на социологический факультет, но после изгнания из Советской России ведущего социолога университета Питирима Сорокина он решил «приземлиться» в экономике. Но социологические подходы Леонтьев применял, работая консультантом по экономике правительства Китая. А в своих «Экономических эссе» он писал: «Возникает вопрос: как долго еще исследователи, работающие в таких смежных областях, как демография, социология и политология, с одной стороны, и экология, биология, науки о здоровье, инженерные и различные прикладные дисциплины, с другой стороны, будут воздерживаться от выражения озабоченности по поводу состояния устойчивого, стационарного равновесия и, – иронизировал Василий Леонтьев, – блестящей изоляции» [6]. Думается, такая заслуга социологии есть и в формировании научных взглядов лауреата Нобелевской премии по экономике 1997 г. Роберта Кокса Мертона, чьим отцом был классик американской и мировой социологии XX века Роберт Мертон.

Тенденция взаимопроникновения и взаимосвязи экономической науки с другими науками проявляется, во-первых, во влиянии общественных наук на развитие экономической науки и, во-вторых, в распространении ее достижений на социальные науки. Она отражает усиление междисциплинарных отношений, расширение границ объекта и предмета науки. Более половины лауреатов Нобелевской премии получили признание за свои работы на стыке экономики с другими социально-политическими науками, что характеризует как раз социологический подход. Так что эта междисциплинарность, характеризующая экономические теории, признанные Нобелевским комитетом, отражает их социолого-экономическое содержание. В числе лауреатов – Г. Мюрдаль и Ф.А. фон Хайек (1974 г.), М. Фридмен (1976 г.), Дж. Мид (1977 г.), Г. Саймон (1978 г.), Р. Стоун (1984 г.), Ф. Модильяни (1985 г.), Дж. Бьюкенен (1986 г.), У. Шарп (1990 г.), Р. Коуз (1991 г.), Г. Беккер (1992 г.), Д. Норт и Р. Фогель (1993 г.), Дж. Нэш и Дж. Харшани (1994 г.), А. Сен (1998 г.), Дж. Стиглиц (2001 г.), В. Смит и Д. Канеман (2002 г.), П. Кругман (2008 г.), К. Симс и Т. Сарджент (2011 г.), Э. Дитон (2015 г.), О. Харт и Б. Хольмстрём (2016 г.), Р. Талер (2017 г.) и др.

Forbes выделил 10 самых выдающихся лауреатов Нобелевской премии по экономике, чьи работы оказали самое существенное влияние и на мировую науку, и на мировую экономику, а теории пользуются наибольшим спросом и по настоящее время. Один из этой десятки – Д. Канеман (№3 по номинации Forbes), исследования которого легли в основу гэллаповских, а затем и междunarодных исследований качества жизни. Барометр удовлетворенности жизнью, применяемый Институтом изучения общественного мнения Гэллапа (American Institute of Public Opinion), – результат работ Канемана, доказавшего, что субъективные ощущения людей – уровень счастья, оценка качества жизни – не менее, а, может быть, и даже более важны, чем объективные характеристики их жизни. Для этого Канеману потребовалось «операционализировать» (разложить) счастье, которое в разных странах ощущается по-разному, на компоненты.

Анализ методологических позиций лауреатов Нобелевской премии по экономике показывает, что экономическая, как в целом и вся современная социальная, мысль развивается, как этого и требовали первые нобелевские лауреаты, путем взаимопроникновения и взаимосвязи различных наук. В частности, в экономической мысли обнаруживается взаимодействие и взаимосвязь: экономики и математики (В.В. Леонтьев, Л.В. Канторович, Р. Коуз, Дж. Нэш, П. Даймонд, Д. Миррлис и др.), экономики и социологии (Г. Мюрдаль, Г. Беккер, Дж. Бьюкенен, Э. Маскин, Э. Дитон, Р. Талер и др.), экономики и политологии (Г. Мюрдаль, Ф. Хайек, Дж. Бьюкенен и др.), экономики и морали (Ф. Хайек, М. Фридмен, М. Алле и др.), экономики и истории (У. Льюис, Т. Шульц), экономики и психологии (В. Смит, Д. Канеман, Р. Талер),

экономики и географии (П. Кругман), экономики и отдельных аспектов этнографии (Г. Беккер), экономики и права (Дж. Бьюкенен, Э. Остром, О. Харт, Б. Хольмстрём) и т.д.

Второй аспект этой взаимосвязи – тенденция распространения достижений экономической науки на социальные науки. Анализ выводов и положений нобелевских лауреатов по экономике свидетельствует о том, что это взаимопроникновение характеризуется распространением не только неэкономических подходов на экономические процессы, но и экономического подхода на социальные, политические и моральные явления. Такая концепция, как отмечено выше, была обоснована Гуннаром Мюрдалем и Василием Леонтьевым, которые исходили из того, что все проблемы в жизни сложны, их нельзя рассматривать как чисто экономические, психологические, социальные или политические.

Так, лауреат Нобелевской премии по экономике 1986 г. Джеймс Бьюкенен считает, что «методы анализа рыночного поведения можно применить к исследованию любой сферы деятельности, где человек делает выбор» [3]. В основе сформулированной им теории общественного выбора лежит распространение экономических позиций на политические процессы. Эта теория базируется на трех методологических китах – индивидуализме, концепции «экономического человека» и подходе к политике как к обмену. Бьюкенен обратил внимание на собственно экономический аспект стремления во власть, которое, по его мнению, подобно предпринимательской деятельности. «Но различие между рыночным и политическим обменом, – отмечает он в своей нобелевской лекции, – заключается в том, что участники политического процесса стремятся к различным целям». И в экономике, и в политике их деятельность направлена на получение прибыли: «Политика есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена» [3]. Политика, по Бьюкенену, – это сложный институциональный процесс, на основе которого люди выбирают различные альтернативы, сопоставляя их со своими ценностями, подобно тому, как они покупают на рынке товар, руководствуясь лишь собственными предпочтениями.

Прибылью стремящегося во власть являются голоса избирателей на выборах. Политик обещает удовлетво-

рить запросы и потребности электората, а людям нравится получать удовольствие, и они отвергают то, что им доставляет неприятности. В теории общественного выбора Дж. Бьюкенена налицо социолого-экономическая интерпретация поведения и политиков, и чиновников, и избирателей, что влияет на процессы взаимоотношений государства и населения [4].

Основная идея лауреата Нобелевской премии по экономике 1992 г. Гэри Беккера также состоит в распространении экономического подхода на социальные процессы. В частности, он осуществил микроэкономический анализ ряда областей человеческого поведения и взаимоотношений и пришел к выводу, что человек в своем общественном поведении, особенно принимая жизненно важные для него решения, руководствуется прежде всего экономическими соображениями, порой даже бессознательно. Так, «экономический подход к семье предполагает, что даже такие глубоко личные решения, как вступление в брак, развод и определение семьи, принимаются путем взвешивания всех плюсов и минусов, связанных с альтернативными стратегиями поведения» [1], то есть подчиняются в целом тем же закономерностям, что и рынок товаров: спрос и предложение, конкуренция и пр. Экономической оценке и измерению у него поддаются и многие психологические явления, к примеру удовлетворенность – удовлетворенность материальным благосостоянием, проявление зависти, альтруизма, эгоизма и т.д. Беккер доказал экономическую целесообразность и необходимость крупных вложений в «человеческий капитал», что, по его мнению, равноценно крупным инвестициям в создание или приобретение новых машин, оборудования и технологии. В будущем это оборачивается такими же, если не большими, прибылями.

Социологический характер носит тенденция признания верности нескольких, порой противоречивых в своих выводах, экономических концепций нобелевских лауреатов. Премии по экономике часто вручаются ученым, придерживающимся разнообразных, даже диаметрально противоположных в своих выводах концепций. Такой подход Нобелевского комитета отражает объективное существование нескольких точек зрения на общественные процессы, легитимизацию путей разнообразного решения социальных проблем, что требует осуществления в науке принципа дополнительности. Об этом афористично высказался испанский социолог Ортега-и-Гассет, выделивший два типа истины, один

из которых точный, но не достаточный, а второй – достаточный, но не точный. Их совмещение позволяет обеспечить и точность, и достаточность. Это свидетельствует о многообразии социальной реальности, а следовательно, и о переходе от концепции монизма в науке к концепции множественности (полипарадигмальности, мультипарадигмальности), отходе от старой модели познания, согласно которой к истине ведет только один путь, а остальные приведут к заблуждениям.

В 1974 г. нобелевская премия была разделена между Гуннарсом Мюрдалем и Фридрихом фон Хайеком. Они стоят на разных научных позициях, но премию получили за одно и то же – анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений. Но у Мюрдаля, одного из «отцов» шведской модели социализма, Нобелевским комитетом признаны заслуги в теоретическом анализе защитного общественного воздействия на экономические процессы, а у фон Хайека оценены взгляды, разделяющие позицию невмешательства в механизмы свободного рынка. Эта же тенденция отражает и проблему границ полезности тех или иных научных идей, теорий. В одних конкретных социально-экономических условиях одни и те же теории разделяются общественным мнением, а в других общественным мнением они не поддерживаются. И происходит так называемый массовый «тихий саботаж». И практика постсоветского реформирования экономики, перехода от командно-административных методов хозяйствования к рыночным подтверждает это.

Так было и в 1993 г., когда Нобелевский комитет отметил достижения Роберта Фогеля и Дугласа Норта. В 2002-м премия была разделена между Верноном Смитом и Даниэлем Канеманом, также стоящих на различных исходных методологических позициях. Вернон Смит – сторонник концепции «человека экономического» Адама Смита (вероятно, и его фамилия этого требует), а Д. Канеман ее отрицает [8]. Также различна методологическая позиция лауреатов разных лет Джеймса Миррлиса (1996 г.) и Эрика Маскина (2007 г.) по отношению к homo economicus Адама Смита: Миррлис этой концепции оппонирует, а Маскин ее разделяет [8].

Аналогичная ситуация и в кажущемся противоречии (правда, более 30-летней дистанции) в концепциях международной торговли. Бертиль Улин (Олин) в 1977 г. был удостоен звания лауреата за теорию роста международного обмена за счет использования преимуществ

специализации. А в 2008-м Нобелевский комитет номинировал Пола Кругмана, исходившего из новых реалий – существования и усиления внутриотраслевой торговли на основе близкой замещаемости товаров: страны одновременно и экспортируют, и импортируют товары одной группы. И данная тенденция имеет непосредственное отношение к признанию полезности той или иной теории. Но эта конкретная реальность уже определяется не различием социокультурных ценностей, менталитета народа той или иной страны, а разницей исторических временных дистанций и, следовательно, условий.

Для иллюстрации этой концепции приведем примеры из отечественной практики. В далеких 20-х гг. XX в. после предшествующего демографического «взрыва», когда численность населения белорусских территорий за период 1861–1914 гг. увеличилась почти вдвое, известный белорусский, украинский и российский историк, экономист, организатор экономического образования Митрофан Викторович Довнар-Запольский ратовал за необходимость экстенсивного развития промышленности в Беларуси. Когда спустя 50 лет – в середине 1970-х гг. БССР столкнулась с низкими показателями демовоспроизводственного процесса, белорусские демографы (А.А. Раков, Л.П. Шахотько) обосновали необходимость перехода от экстенсивного к интенсивному экономическому развитию.

Интересной тенденцией работ нобелевских лауреатов является критическое отношение к чисто экономической интерпретации homo economicus. Экономика, исследуя социальные проблемы, смотрит на человека как на «компетентного эгоиста»:

- *некоего атомизированного индивида с независимыми предпочтениями, вне конкретных социальных связей, нечто усредненное – своеобразного «профессора экономики»;*
- *эгоистичное существо, стремящееся только к своей выгоде, что и предопределяет его поведение;*
- *существо рациональное, осознающее свою выгоду и, выбирая цель, просчитывающее издержки процесса ее достижения;*
- *хорошо информированного участника процесса производства, знающего и свои потребности, и пути их удовлетворения.*

Конечно, и раньше эти положения человека экономического подвергались критике. Так, по характеристике русского социолога Сергея Булгакова, это человек, который не ест, не спит, а все считает интересы, стремясь к наибольшей выгоде с наименьшими издержками; это

счетная линейка, с математической правильностью реагирующая на внешний механизм распределения и производства, который управляется своими собственными железными законами [2]. Да и во взглядах самого Адама Смита, как показал другой Смит – Вернон Ломакс, лауреат не только нобелевской премии, но и премии им. А. Смита (1995 г.), в работе «Адам Смит в двух лицах» [8]: существуют вроде бы противоположные оценки «человека экономического» – и как эгоиста (в работе «О богатстве народов»), и как альтруиста (в работе «Теория нравственных чувств»). Добавим, что самая популярная фраза из его книги «О богатстве народов», хваленая так называемая невидимая рука, в самом ее тексте появляется только один раз, и сам Смит пишет об этом как бы между прочим. Но большинство ученых ставят ее в центр экономической теории.

Ричард Талер, по сути дела, вбил последний гвоздь в концепцию «человека экономического» – по поводу его рациональности. И до него другими нобелевскими лауреатами в этом отношении были высказаны обоснованные сомнения. Так, лауреат Нобелевской премии по экономике 1978 г. Герберт Саймон, удостоенный ее за новаторские исследования процесса принятия решений внутри экономических предприятий, написал несколько работ об «ограниченной рациональности», имея в виду ограниченные способности человека решать сложные задачи. Согласен с сомнением Саймона и Кеннет Эрроу, лауреат Нобелевской премии по экономике 1972 г. Свои сомнения в рациональности (оптимизации) человека экономического он объяснил тем, что оптимизация не является чем-то необходимым или достаточным для того, чтобы сформулировать хорошую экономическую теорию, и потому рекомендовал отбросить ее за ненадобностью.

За полтора десятилетия до Талера – в 2001 г. нобелевскими лауреатами стали Джордж Акерлоф, Майкл Спенс и Джозеф Стиглиц за концепцию неполноты, асимметрии информации (в отношении теории рынков), которая гласит: люди, действующие в рыночной сфере, не являются хорошо информированными субъектами экономического рыночного механизма – они действуют в условиях неполноты информации. Их поведение основано на законах малых чисел.

По мнению Ричарда Талера, традиционная экономическая теория устарела: «человек рациональный» – слишком ограниченная модель, чтобы объяснить решения и поступки людей. Иррациональность не случайна и не бессмысленна – напротив, она вполне си-

стематична и предсказуема: «Человек совершает выбор вовсе не беспристрастно. В словаре экономистов, может, и нет слова «самонадеянность», но все же это неотъемлемая черта человеческой природы, а кроме нее есть еще масса других предрасположений, которые заставляют людей принимать необъективные решения» [10]. Книга Талера «Новая поведенческая экономика» направлена на переосмысление человеческого поведения. В отличие от представителей выдуманного мира homo economicus (человека рационального, или, как его называет автор, Рационала) «люди часто ведут себя неправильно, а это означает, что экономические модели дают ошибочные прогнозы, последствия которых могут оказаться очень серьезными... Так, никто из экономистов не предвидел кризиса 2007–2008 гг., и, что еще хуже, многие считали, что и кризис, и его последствия были чем-то, что просто не могло случиться» [10].

Не будем пока углубляться в его аргументацию, это тема отдельной статьи, остановимся на главной мысли нашего анализа – социолого-экономическом содержании концепций ведущих экономистов мира, за которые они были удостоены высокой премии. Вроде бы кажется, что Талером опровергнута теория «человека экономического». Но, критикуя рациональность такого человека и обосновывая необходимость обновленного подхода к проведению экономических исследований, который признает существование и значимость людей, Ричард Талер исходит из диалектических постулатов. Он заявляет, что есть и хорошая новость, которая заключается в том, что «нам не придется выбрасывать все, что мы знаем о функционировании экономики и рынков. Теории, построенные на предположении о том, что каждый человек является Рационалом, не стоит отвергать. Они пригодятся в качестве стартовой точки построения более реалистичных моделей» [10]. И в этом заключается социологический подход к человеку, включенному в экономическую деятельность. Во-первых, с одной стороны, это индивид свободный, независимый, а с другой – эта свобода ограничена конкретными условиями его существования, то есть он не является полностью независимым. Во-вторых, с одной стороны, это эгоист, а с другой – одновременно и альтруист. В-третьих, с одной стороны, это Рационал (в терминологии Р. Талера), а с другой – человек с его страстями, предрассудками, самонадеянностью и другими чертами, что отражает его иррациональность. И, в-четвертых, с одной стороны, люди обладают определенным знанием о предмете и сфере своей деятельности, но с другой – это зна-

ние, информированность большинства (не энштейнов) – всегда неполные. А это означает, что экономическая составляющая homo economicus дополняется социологической интерпретацией.

Это вытекает и из концепции одного из классиков экономической теории и социологии – Вильфредо Парето, проводившего различие между социологией и экономической наукой. Его аргументация основана на том, что экономическая наука имеет дело лишь с одним из аспектов человеческого действия, а именно с логическим, который представляет собой рациональный выбор средств, наиболее подходящих для достижения заданной цели. Социология же, по его мнению, интересуется процессами нелогическими, составляющими большую часть жизни. Это различие нелогических социальных и логических экономических действий является методологической основой экономико-социологического подхода. Теоретики менеджмента считают, что такой подход лежит, к примеру, в основе концепции человеческих отношений, согласно которой рабочие руководствуются иррациональными чувствами, тогда как менеджерская деятельность представляет собой результат принятия рациональных экономических решений.

Социолого-экономическое содержание идей нобелевских лауреатов в целом и Ричарда Талера в частности свидетельствует о важности учета человеческого капитала в экономической сфере. И это требует изучения наследия как классиков – основателей экономической науки, так и классиков современной социолого-экономической науки, яркими представителями которой являются нобелевские лауреаты по экономике. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ.; сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М., 2003.
2. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. – М., 1990.
3. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994, №4. С. 104–113.
4. Злотников А.Г. Социология и экономическая мысль. – Минск, 2002.
5. Злотников А.Г., Злотникова Л.М. Экономика и социология в XXI веке // Социология. 2010, №4. С. 128–137.
6. Леонтьев В.В. Экономические эссе: Теория, исследования, факты и политика. – М., 1990.
7. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». – М., 1972.
8. Смит В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / пер. с англ. под науч. ред. Р.М. Нуреева. – М., 2008.
9. Стиглиц Дж. Ю. Ревущие девяностые. Семена развала / пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. Вступит. статьи Г.Ю. Семигина и Д.С. Львова. – М., 2005.
10. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – М., 2017.

SEE [http://innosfera.by/2018/04/nobel\\_skill](http://innosfera.by/2018/04/nobel_skill)