

«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК» ДЖ.С.МИЛЛЯ И А.СМИТА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Чаплыгина Ирина Геннадьевна

к.э.н., доцент

МГУ имени М.В. Ломоносова

Экономический факультет

(г. Москва, Россия)

Аннотация

На основе сравнения теорий А.Смита и Дж.С.Милля демонстрируется содержательное различие понятия «экономический человек», а также два разных подхода к формированию этого понятия, которые условно можно назвать онтологическим и гносеологическим. В работе А.Смита образ «экономического человека» включает в себя в основном следование собственным эгоистическим интересам. У Дж.С.Милля ключевым является максимизационная стратегия поведения.

В методологическом плане модель А.Смита предстает как стратегия поведения, возникающая вследствие внешних обстоятельств, в рамках которых эгоистическое поведение является наиболее эффективной формой координации действий людей. Это идея, которая получила дальнейшее развитие в концепции «расширенного порядка» Ф.Хайека, а также в работе Дж.Бьюкенена «Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы». У Дж.С.Милля модель экономического человека – это чисто гносеологическая предпосылка, необходимая для создания стройной научной теории. Это, фактически, первый пример осознанного моделирования в экономической теории. Но, хотя экономический человек Милля это вообразимый человек, предпосылки модели Милля интерпретирует как сущностные, т.е. отражающие наиболее значимые реальные характеристики поведения.

Ключевые слова: экономический человек, А.Смит, Дж.С.Милль

JEL коды: B12, B41

Зарождение модели экономического человека, как известно, приписывается классической политэкономии, в частности эта модель ассоциируется с именем Адама Смита. В то же время, М.Блауг пишет, что именно у Дж.С.Милля впервые появляется эта «многострадальная концепция» (Блауг М., [1992] 2004, с. 112), а именно в его эссе «Об определении предмета политической экономии и о методе исследования, свойственном ей». При этом М. Блауг замечает, что «в работах Адама Смита нет ничего похожего на концепцию экономического человека, предложенную Миллем» (Блауг М., [1992] 2004, с. 114). На наш взгляд различие взглядов А. Смита и Дж.С. Милля на природу человека и его поведение очевидно. Их экономические агенты – два существенно отличающихся друг от друга субъекта. Но более интересным является отличие метода, благодаря которому возникают сами концепции «экономического человека» в теориях двух экономистов.

1. Модель экономического человека А.Смита.

Именно А. Смиту приписывают изобретение экономического человека, хотя в его работе нет четкого описания того, что он понимал под экономическим поведением людей. Но А. Смит, действительно, выдвигает тезис о том, что в хозяйственной жизни человек ведет себя определенным специфическим образом, и этот тип поведения является основой всей системы экономических отношений. Чтобы понять смысл смитовской концепции, нужно еще раз определить, в чем суть этого типа поведения и почему, согласно А. Смицу, оно является характерным для экономического человека. Во-первых, А. Смит исходит из того, что природа человека универсальна, и разнообразие способностей и вкусов является скорее результатом разделения труда, чем следствием врожденных различий: «Различные люди отличаются друг от друга своими естественными способностями гораздо меньше, чем мы предполагаем... Многие породы животных, признаваемые принадлежащими к одному и тому же виду, отличаются от природы гораздо более резко выраженным несходством способностей, чем это наблюдается, по-видимому, у людей, пока они остаются свободными от воздействия привычки и воспитания» (Смит А., [1776] 2007, с. 78). Эта ремарка представляется очень важной для всей системы экономики, которую выстраивает А. Смит, поскольку она предполагает качественную однородность рабочей силы и, следовательно, гибкость предложения труда, столь необходимую для работы рыночных механизмов, в частности, обеспечения свободного перетока капиталов из одной отрасли в другую.

1.1. «Стремление улучшить свое положение»

А. Смит выделяет две универсальные характеристики человеческой природы. Первая представляет собой «одинаковое у всех людей постоянное и неисчезающее стремление улучшить свое положение» (Смит А., [1776] 2007, с. 350), которое он рассматривает как «начало, откуда вытекает как общественное и национальное, так и частное богатство» (Смит А., [1776] 2007, с. 350). При этом однозначного определения того, что имеется в виду под улучшением своего положения, в работе А. Смита нет. В Главе V он пишет, что «каждый человек богат или беден в зависимости от того, в какой степени он может пользоваться предметами необходимости, удобства и удовольствия» (Смит А., [1776] 2007, с. 88). Это стандартное определение богатства как суммы всех полезных для человека благ. А далее указывает, что «действительная стоимость всякого предмета для человека... состоит в труде

и усилиях, от которых он может избавить себя и которые он может возложить на других людей» (Смит А., [1776] 2007, с. 88). Таким образом, Труд, безусловно, рассматривается А. Смитом как анти-полезность, анти-благо, которое состоит в жертвовании «доли своего досуга, своей свободы и спокойствия» (Смит А., [1776] 2007, с. 90). Таким образом, «улучшение положения» выражается как минимум в двух показателях: в возрастании числа располагаемых предметов потребления и в экономии собственных трудовых усилий.

Чтобы лучше понять взгляды А. Смита на богатство, следует ненадолго покинуть «микроуровень» и посмотреть, как это понятие понимается в масштабах нации. Богатство народов оценивается А. Смитом как приращение количества материальных благ, которые могут быть брошены в кругооборот и тем самым могут создать новый доход, а также как количество труда, которым нация может распоряжаться или которое она может купить на имеющийся у нее годовой продукт. В этой связи общепризнанно, что А. Смит выражает материалистический взгляд на природу богатства, отождествляя его с материальными запасами. В частности, за это его теорию последовательно критиковал немецкий экономист Ф.Лист, указывая, что А. Смит и вся классическая теория игнорируют движущие силы экономики, что они рисуют систему кругооборота меновых ценностей. На наш взгляд, это справедливо лишь отчасти, потому что материальные запасы в системе А. Смита играют ключевую роль не просто как набор физически ощущаемых благ, а как капитал, т.е. как те блага, которые могут создавать новые блага, новый доход. Материальный характер этих благ важен не сам по себе, а лишь потому, что в системе А.Смита только такие блага могут выполнять функцию капитала.

В этой связи обращает на себя внимание небольшой пассаж А.Смита в Главе V. Он приводит мнение Т. Гоббса о том, что богатство — это сила и, в частности, ссылается на его главу 10 «Левиафана». Напомним, что в этой главе Т. Гоббс рассуждает о могуществе и рассматривает богатство исключительно как средство для достижения этого могущества, его «инструментальную форму», наравне с репутацией, друзьями и «тайным содействием Бога, которое люди называют счастливым случаем» (Гоббс Т., [1651] 2001, с. 58). При этом само могущество интерпретируется им как «наличные средства достигнуть в будущем некоего видного блага» (Гоббс Т., [1651] 2001, с.58) или еще большего могущества. Рисуемая Т. Гоббсом картина, очевидно, является очень динамичной. В центре внимания находится власть, используемая для завоевания все большей власти. Такая устремленность к бесконечному росту характерна в целом для философии Т. Гоббса, в которой движение, порожаемое желаниями и отвращениями, играет очень важную роль. Само понятие счастья у Т. Гоббса предстает не чем иным как чистой динамикой: «счастье этой жизни не состоит в покое удовлетворенной души. Ибо того *finis ultimus* и *summum bonum*, о которых говорится в книгах старых философов морали, не существует... Счастье состоит в непрерывном движении желания от одного объекта к другому, так что достижение предыдущего объекта является лишь шагом к достижению последующего». И дальше следует очень интересный с точки зрения экономической логики пассаж: «Причиной этого служит то обстоятельство, что человек стремится не к тому, чтобы наслаждаться один раз и на один момент, а к тому, чтобы навсегда обеспечить удовлетворение своих будущих желаний» (Гоббс Т., [1651] 2001, с. 68). Фактически, Т. Гоббс пишет о том, что бесконечность движения возникает из-за того, что человек в своих действиях ориентируется не настоящее, а направлен в будущее.

Далее А. Смит пишет о том, что материальное состояние является богатством лишь в связи с тем, что оно дает человеку власть, «политическую, гражданскую или военную». И именно через понятие власти определяет значение меновой стоимости: «Меновая стоимость всякого предмета должна быть всегда в точности равна размеру той власти, которую данный предмет дает своему обладателю» (Смит А., [1776] 2007, с. 89). Таким образом, богатство – это возможность, которая выражена прежде всего в «возможности покупать, располагать всем трудом или всем продуктом труда, который имеется на рынке» (Смит А., [1776] 2007, с. 89). Интересно сравнить это высказывание А. Смита с фразой Т. Гоббса из той же главы 10 о стоимости: «Стоимость, или ценность, человека, подобно всем другим вещам, есть его цена, т.е. она составляет столько, сколько можно дать за пользование его силой» (Гоббс Т., [1651] 2001, с. 59).

Из приведенных цитат можно сделать два вывода, которые дополняют наши представления о том, что А. Смит имеет в виду под «улучшением положения». Во-первых, это рост возможностей, рост власти. Во-вторых, это динамическое понятие, т.е. стремление к улучшению направлено в будущее и, вообще говоря, не имеет цели. Оно самоцельно и потому бесконечно. На уровне нации это выражается в постоянном стремлении накапливать не просто материальные блага, а капитал, т.е. те блага, которые хранят в самих себе возможность будущего дополнительного дохода.

Как интерпретировать предложенную А. Смитом мотивационную модель поведения человека? Во-первых, является ли она эгоистической моделью? Однозначно можно сказать лишь то, что эта модель носит индивидуалистический характер. И этот индивидуализм последовательно проявляется во всей работе А. Смита. Он, безусловно, исходит из того, что человек ориентируется на собственные суждения о том, как наиболее эффективно распорядиться своими капиталами в своих интересах; и более того, что он является единственным авторитетным лицом, способным выносить подобного рода суждения. Его позицию по этому вопросу хорошо иллюстрирует его знаменитая фраза: «государственный деятель, который попытался бы давать частным лицам указания, как они должны употреблять свои капиталы, обременил бы себя совершенно излишней заботой, а также присвоил бы себе власть, которую нельзя без ущерба доверить не только какому-либо лицу, но и какому бы то ни было совету или учреждению и которая ни в чьих руках не оказалась бы столь опасной, как в руках человека, настолько безумного и самонадеянного, чтобы вообразить себя способным использовать эту власть» (Смит А., [1776] 2007, с. 443). В то же время говорить о том, что такое поведение является прямым следствием эгоизма человеческой природы, можно лишь с оговорками. Эгоизм предполагает концентрацию только на своих интересах. Экономический человек А. Смита, безусловно, занят улучшением своего положения, но, на наш взгляд, скорее потому, что это единственное, что он умеет делать более-менее успешно, а не потому, что интересы окружающих не представляют для него никакой ценности.

Второй вопрос – является ли эта мотивационная модель максимизационной? По всей видимости, нет, поскольку речь не идет о выборе оптимального решения из возможных. А. Смит использует более мягкое условие – экономический агент стремится улучшить свое положение, т.е. выбирает состояние, лучшее в сравнении с предыдущим, но не максимально

лучшее. Такой подход ближе, в частности, к теории ограниченной рациональности Г.Саймона, согласно которой экономический агент выбирает не наилучшее, а «удовлетворительное» решение.

1.2. «Склонность к обмену»

Еще одним универсальным свойством человеческой природы А.Смит, как известно, называет склонность к обмену, к торговле. Эта склонность, которая, по мнению А. Смита, выделяет человека из всего многообразия других животных, дает ему возможность вступать в соглашения с другими людьми. Таким образом, она относится не к мотивации, а является тем инструментом, который человек использует для координации своих действий и действий других людей с выгодой для себя. А. Смит выделяет два способа, с помощью которых человек может добиться от другого нужных ему благ или действий, два способа коммуникации. Первый – обращение к милости, попытка добиться расположения. Второй – обращение к эгоизму, попытка заинтересовать другого. С точки зрения А. Смита, животные способны использовать только первый способ (причем именно по отношению к человеку, между собой животные вообще не выстраивают коммуникаций). Он пишет: «Когда животное хочет получить что-либо от человека или другого животного, оно не знает других средств убеждения, чтобы снискать милость тех, от кого ожидает подачки...» (Смит А., [1776] 2007, с. 76).

У человека есть выбор – он может использовать оба способа коммуникации. Но, согласно А. Смицу, в хозяйственной деятельности человек склонен опираться на эгоизм в отношении с другими людьми. Именно в этом утверждении, по сути, и состоит концепция «экономического человека» А. Смита. Обоснование этого тезиса и раскрывает суть самой концепции. Можно выделить три причины, по которым выбор второго средства коммуникации является с точки зрения А. Смита наиболее эффективным. Во-первых, это более надежное средство. Следование собственным интересам является универсальным свойством человека и потому обращение к этому свойству дает больше гарантий успеха при установлении взаимоотношений: «Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них» (Смит А., [1776] 2007, с. 77), пишет А.Смит. Во-вторых, с точки зрения А. Смита, «эгоистический» тип коммуникации обеспечивает большую свободу и гибкость взаимодействия. С одной стороны, он обеспечивает человеку независимость: «никто не хочет зависеть главным образом от благоволения своих сограждан» (Смит А., [1776] 2007, с. 77). С другой стороны, сотрудничество на основе взаимной выгоды позволяет человеку не просто выступать на равных при заключении договора, а лучше приспособлять это сотрудничество к своим интересам. Смит приводит в пример нищего и говорит, что милостыня «не может снабжать его непосредственно предметами жизненной необходимости в тот момент, когда нищий испытывает в них нужду» (Смит А., [1776] 2007, с. 77). Подавая милостыню, люди ориентируются на собственные представления о нуждах нищего и личные материальные возможности. Сам характер взаимоотношений «подающий – принимающий» не позволяет нищему требовать конкретных благ и конкретного времени их передачи. Коммуникация на основе взаимной выгоды позволяет намного лучше согласовывать интересы двух сторон: «Старое платье, которое ему дарят, он выменивает на другое, более

подходящее для него или на жилище, пищу, наконец, на деньги, на которые он может купить пищу, одежду, снять помещение в зависимости от потребности» (Смит А., [1776] 2007, с. 77). Таким образом, опора на эгоизм – это намного более гибкий инструмент, которым может пользоваться человек для наиболее точного согласования своих интересов с интересами других людей.

Третья и, на наш взгляд, самая главная причина выбора «эгоистической стратегии» заключается в том, что, как пишет А. Смит, заслужить симпатию возможно только при личном общении. Хозяйственные связи являются настолько обширными, что представляется совершенно невозможным для отдельного человека установить со всеми людьми, от которых зависит его экономическое благополучие, личные дружественные отношения. Поэтому, обращение к симпатии человек использует только в отношении своих близких. В остальных случаях он обращается к эгоизму. Таким образом, А. Смит говорит о том, что выбор второго типа коммуникации диктуется условиями среды, которая характеризуется наличием большого количества вынужденно обезличенных связей. Именно среда заставляет людей опираться на эгоизм в своих взаимоотношениях.

Эта идея получила свое развитие в известных работах Ф.Хайека, в частности в его концепции «расширенного порядка». В главе 1 своей знаменитой работы «Пагубная самонадеянность» он пишет о том, что стиль поведения определяется не человеком и его природными наклонностями, а внешней средой. В «малых группах» альтруистическое поведение является эффективным и потому люди принимают такой стиль поведения. Но в «расширенном порядке» невозможно согласовать действия людей кроме как опираясь на максимально свободное следование частным интересам. У Ф. Хайека это связано с проблемой информации. В малых группах (семья, клан, община) возможна непосредственная передача информации о насущных потребностях и производственных возможностях каждого члена группы. В больших группах информация расплывлена, ее аккумуляция принципиально невозможна и потому ключевым для эффективной координации коллективных действий является создание информационного поля, которое бы обеспечило обмен этой частной информацией. Как известно, у Ф.Хайека таким механизмом выступает рынок, точнее система рыночных цен. Для нас важно то, что передача информации возможна только при условии, что каждый представитель сообщества имеет возможность беспрепятственно сигнализировать о своих потребностях и производственных возможностях, то есть максимально активно демонстрировать свои эгоистические интересы.

Аналогичные идеи выдвигал Дж.Бьюкенен в своей статье «Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы». Он говорит о «малых» и «критически больших» группах и также настаивает, что с ростом размеров группы индивиды предпочитают переходить от морального поведения (следования долгу, правилам поведения) к «следованию частным принципам». Причиной такой трансформации поведения у Дж.Бьюкенена является рост недоверия к другим участникам группы и боязнь злоупотребления с их стороны. Он пишет, что «индивидуальное решение, будь то выбор морального закона или принципа целесообразности в качестве этического правила, безусловно зависит от ожиданий индивида в отношении поведения окружающих и от его оценки сравнительных состояний общества как суммарного результата этого поведения»

(Бьюкенен Дж., [1965] 2011, с. 91). Дж. Бьюкенен описывает шесть возможных миров, в зависимости от того, каким правилам следует индивид и какие правила доминируют в обществе. Наихудшим является мир, в котором человек для себя принимает «моральный закон», но все остальные следуют частной выгоде. Наилучшей считается обратная ситуация – когда человек является эгоистом, а люди вокруг него следуют моральным нормам¹.

Но, с точки зрения Дж. Бьюкенена, выбор индивидуального поведения зависит не столько от этих абсолютных показателей выгоды, сколько от своих ожиданий того, как будет вести себя группа. И этот момент становится ключевым в его концепции. Проблема состоит в том, что в больших группах риск оказаться в «худшем из миров» значительно возрастает. В малых обществах человек склонен ожидать, что в ответ на моральное поведение он получит моральный ответ со стороны окружающих («коллективные стратегии»). В больших группах такого ответа среды скорее всего не будет. В этой связи для определения характера группы – большая она или малая – ключевым является наличие «позитивной связи между выбором, который осуществляет индивид в отношении этических правил, и его ожиданиями выбора со стороны «других»» (Бьюкенен Дж., [1965] 2011, с. 100). Именно в связи с тем, что в больших группах люди не ожидают изменения поведения среды в ответ на свои действия, они переходят на эгоистическое поведение. Проблема информации о моральных качествах членов сообщества, с его точки зрения, не играет здесь никакой роли: «в группе критически большого размера индивид вынужден принять правило следовать принципу частной выгоды, даже если он считает, что *все* его сограждане святые» (Бьюкенен Дж., [1965] 2011, с. 102).

Таким образом, можно уже сейчас зафиксировать, что концепция «экономического человека» А.Смита это, в действительности, не столько концепция, описывающая реальную природу человеческого поведения, сколько теория координации, наиболее эффективной стратегии поведения людей с целью получения индивидуальной выгоды от сотрудничества в условиях широких хозяйственных связей. Эта концепция не является моделью, поскольку не имеет строгих предпосылок (нет четкой формулировки личного интереса, нет принципа максимизации) и, самое главное, не является абстракцией. Как пишет В.С.Автономов, «Смит выводит своего эгоиста не из умозрительных соображений о природе человека, а из своих наблюдений за окружающим его реальным миром» (Автономов В.С., 1993, с. 12). Согласно А. Смиту, человек в реальной жизни выбирает определенную «эгоистическую» стратегию поведения под влиянием внешних обстоятельств.

2. Модель «экономического человека» Дж.С.Милля.

В работе Дж.С.Милля экономический человек возникает в результате следования автором совершенно другой логики. Это результат сознательного абстрагирования, которое предпринимает ученый с целью создания научной теории. Именно поэтому, М.Блауг пишет, что у Дж.С.Милля впервые экономический человек возникает как модель.

¹ При этом следует уточнить, что выбор между эгоизмом и моралью в модели Дж. Бьюкенена основан на расчете экономических выгод этого выбора. При этом он сознательно не включает возможную самооценку морального поведения, хотя допускает, что ее существование возможно, но в то же время учитывает «выгоды кооперации», т.е. выгоды совместного морального поведения группы.

На наш взгляд, Дж.С.Милль – первый автор, который четко формулирует и применяет совершенно новый подход к созданию научного экономического знания. Если А.Смит стремится описывать реальную экономику и делает это в ущерб логической стройности теории, а Д.Рикардо, напротив, видит идеал теории как раз в ее стройности и непротиворечивости, но зачастую в ущерб реализму, и оба автора не осознают, по крайней мере на страницах своих работ, возникающие у них сложности как важную методологическую проблему, то теория Дж.С.Милля – это сознательная концептуализация реальности, которая представляет собой строго логичное знание, не претендующее на отражение реальных фактов в силу их сложности и текучести.

2.1. Метод моделирования Дж.С.Милля.

Дж. С. Милль одним из первых экономистов уделяет большое внимание методу научного анализа экономики. Отталкиваясь от того, что реальность слишком сложна, Дж. С. Милль утверждает, что любая специализированная наука может быть построена только на основе выделения отдельных существенных именно для этой науки элементов реальности и сознательном абстрагировании от всех остальных составляющих. Научный идеал строгого знания требует выявления однозначных причинно-следственных зависимостей. Если анализируемые процессы являются следствием множества причин, то единственным способом «контроля над следствием», т.е. методом, позволяющим определить следствия из одной конкретной причины, является метод абстрагирования: «Когда следствие зависит от скопления многих причин, эти причины должны быть изучены по отдельности, и их законы исследованы также отдельно, если мы хотим посредством этих причин получить возможность или предсказания, или контроля над следствием, поскольку закон следствия составлен из законов всех причин, определяющих следствие» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 57).

В естественных науках для выявления строгих причинно-следственных связей применяется эксперимент, в ходе которого исследователь может исключить влияние всех факторов, кроме анализируемого, и проследить его воздействие на предмет или явление. В общественных науках эксперимент невозможен, поэтому единственным способом выявления причинно-следственных связей является мыслительный эксперимент или моделирование. Милль описывает его следующим образом: «метод мыслителя-практика состоит из двух процессов: первого – аналитического и второго – синтетического. Он должен разлагать существующее состояние общества на элементы, не потеряв и не просмотрев по дороге ни одного из них. После обращения к опыту отдельного человека, для того чтобы понять, каковы естественные следствия каждого из них и насколько значительным является следствие, вытекающее из такой-то по значимости причины, когда ей не противодействует какая-либо другая причина, остается операция синтеза – собирание всех элементов вместе и из того, что они представляли собой по отдельности, соединение в целое, означающее рассмотрение того, каково будет следствие от всех причин, подействовавших одновременно» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 72). Таким образом, речь идет о конструировании реальности на основе четко осмысленных предпосылок и упрощений. Собственно, в этом проявляется позитивистский метод, которого придерживается Дж.С.Милль.

2.2. Модель экономического человека.

Модель экономического человека возникает именно в ходе применения этого смешанного метода индукции и логического мышления к поведению людей в экономике. Дж. С. Милль пишет, что «для того, чтобы судить о том, как человек будет вести себя под влиянием всего многообразия симпатий и антипатий, действующих на него одновременно, он должен знать, как бы он действовал под исключительным влиянием каждого из них в отдельности» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 57). В уже упоминавшемся «Эссе» он пишет, что экономическая наука изучает лишь один аспект жизни и поведения человека. Она концентрируется только на одном мотиве, который играет доминирующую роль в его хозяйственной деятельности и таким образом стремится «показать, каким будет образ действий человечества ..., если бы этот стимул ... был абсолютным властелином всех действий человека» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 56). Тем самым, экономическая наука «полностью абстрагируется от всех других человеческих страстей и побуждений».

Модель экономического человека сформулирована Дж.С.Миллем намного строже, чем в теории А. Смита. Во-первых, четко определена предметная область. Дж. С. Милль пишет о том, что экономическая наука рассматривает человека в его стремлении обладать богатством, а все «человечество вовлеченным исключительно в приобретение и потребление богатства» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 57). Таким образом, мотивация строго ограничена рамками хозяйственных целей. В то же время Дж. С. Милль не говорит о нацеленности только на свой частный интерес. В модели предполагаются и противодействующие основному мотиву силы. Это два фактора, находящиеся «в антагонизме к желанию богатства»: антипатия к труду и желание «наслаждаться дорогостоящими привилегиями в настоящем» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 56).

Во-вторых, в явном виде сформулирован максимизационный принцип. В «Эссе» Дж. С. Милль пишет, что экономическая наука исходит из того, что человеку свойственно «желание получить как можно большее количество богатства с наименьшими затратами труда и самопожертвования» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 56). В своей экономической работе «Основы политической экономии» он вновь подчеркивает, что анализирует экономические явления (в частности, цены) лишь в той степени, в какой они являются следствием максимизирующего поведения экономических агентов. В главе, посвященной обмену, он пишет, что его теория имеет отношение только к коммерческим ценам, которые устанавливаются лишь тогда, когда «купля, так же, как и продажа, является деловой операцией; где покупатели не жалеют сил, чтобы узнать, и обычно действительно узнают, минимальную цену, по которой может быть получен товар данного качества», где «покупатели столь же усердно стараются покупать подешевле, как продавцы продавать подороже» (Милль Дж.С., [1848] 1980, с. 177).

Таким образом, максимальное усердие в достижении своих целей, которое Дж. С. Милль называет коммерческим поведением, имеет очень важное значение в его теории. Все законы обмена, которые он формулирует в своей работе, касаются именно коммерческих цен, т.е. цен, устанавливаемых «усердными» продавцами и покупателями. В частности, только максимизационное поведение обеспечивает установление на рынке единой цены на

товар одинакового качества, что является важной предпосылкой теории обмена. Также именно отсутствие такого усердия со стороны чиновников в случае, если им поручено вести хозяйственные дела, является для Дж. С. Милля решающим аргументом против государственного предпринимательства: «Всех тех возможностей, которыми располагает правительство для получения необходимой информации, всех тех средств, которые оно имеет для выплаты вознаграждения, а следовательно, и для привлечения в свое распоряжение самых лучших сил общества, оказывается недостаточно для возмещения одного огромного недостатка – меньшей заинтересованности в конечном результате деятельности» (Милль Дж.С., [1848] 1980, с. 346).

2.3. Реальный или «воображаемый» человек.

Итак, модель экономического человека Дж. С. Милля представляет собой сознательную абстракцию, которая используется с целью выявления строгих зависимостей между экономическими явлениями. В этой связи методологическая позиция Дж. С. Милля кажется близкой видению науки рубежа XIX-XX вв.², когда научные концепции осмысливаются именно как гипотезы, инструменты, позволяющие концептуализировать реальность, но не отражающие ее. Как пишет М.Блауг, Дж. С. Милль оперирует «воображаемым человеком» в отличие от «реального человека», свойственного и Н. Сениору, и А. Маршаллу, и большинству современных экономистов³. Это подтверждается и высказываниями самого Дж. С. Милля, который пишет, что экономическая теория применяет модель экономического человека «не потому, что всякий политэконом настолько глуп, чтобы предполагать, что человечество действительно устроено таким образом, а потому, что в этом состоит способ, каким наука обязательно должна развиваться» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 57).

Дж. С. Милль в целом уделяет большое внимание разъяснениям, каким образом сконструированная им модель может применяться к реальной экономике. Он пишет, что «политическая экономия ... рассуждает исходя из предполагаемых исходных условий – начальных условий, которые на самом деле могли бы совершенно не иметь основания и которые не посягают на универсальное соответствие действительности. Следовательно, заключения политической экономии, подобно заключениям геометрии, верны только, как обычно говорят, абстрактно, то есть они верны только при определенных предположениях, в которых не принимается во внимание ничего, кроме всеобщих причин – причин, общих для всего класса рассматриваемых случаев» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 61). Более конкретно, Дж. С. Милль пишет, что экономическая теория «предсказывает лишь те явления в состоянии общества, которые имеют место как следствие стремления индивида к богатству» [6, 56] и что даже в области хозяйственной жизни полученную «аппроксимацию следует ... скорректировать путем введения соответствующих допущений относительно действий всяких стимулов другого рода, которые в состоянии оказывать влияние на результат в каждом конкретном случае» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 57). Аналогичным образом определяются границы теории обмена в его политэкономической работе. Он пишет, что

² Речь идет о таких философах науки как Э.Мах, А. Пуанкаре.

³ Блауг ссылается на две работы: Whitaker J.K., 1975, John Stuart Mill's methodology// Journal of Political Economy, 83, 1033-1050; Machlup F., Methodology of Economics and Other Social Sciences, New Yourk: Academic Press

предлагаемые им выводы скорее отражают законы ценообразования оптовых рынков, нежели розничной торговли (Милль Дж.С., [1848] 1980, с. 178).

В то же время, предлагаемый Дж.С.Миллем подход к построению теории сохраняет элементы реализма, особенно если сравнивать его со взглядами на природу научных гипотез, распространившимися на рубеже XIX-XX веков, в частности под влиянием махизма. Согласно Э. Маху, теории — это условные соглашения, конвенции, представляющие собой лишь "упорядоченные, упрощенные и свободные от противоречий системы идей". Дж. С. Милль же, как пишет сам Э. Мах, «требовал, чтобы гипотеза была основана на допущении такой причины для того, что подлежит объяснению, существование которой уже известно, — на допущении истинной причины» (Мах Э., [1905] 2003, с. 243).

Действительно, для Дж. С. Милля является важным, чтобы в основе построения абстрактной модели лежал выбор *существенных* аспектов изучаемой реальности. Его модель экономики — это не произвольная конвенция, а отражение реальных сущностных свойств изучаемого объекта. В отношении модели экономического человека Дж. С. Милль искренне считает, что выделяет реальную и наиболее значимую мотивацию поведения хозяйствующих субъектов. Он пишет, что «желания человека и природа поведения, к которому они побуждают его, находятся в пределах досягаемости нашего наблюдения... Мы в состоянии также наблюдать, каковы те объекты, которые возбуждают эти желания.» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 65). Исследование мотивов поведения носит вполне эмпирический характер в силу того, что исследователь может обратиться к анализу собственного поведения и его причин: «В большинстве случаев данные о такого рода знании каждый человек в состоянии собрать внутри себя вместе с разумным рассмотрением тех различий между ним самим и другими людьми, существование которых обнаруживается ему в опыте» (Милль Дж.С., [1836] 2012, с. 65).

Таким образом, используемая Дж. С. Миллем абстракция является отражением существенной части реальности. В этой связи модель Милля отличается, например, от гипотез У. Джевонса, для которого теория не должна опираться на сущностные характеристики реальности, а лишь хорошо описывать имеющиеся эмпирические факты. В этой связи можно утверждать, что Дж. С. Милль не отказывается окончательно от поиска начал экономической деятельности. Его модель поведения носит абстрактный, но не произвольный характер. Она должна быть согласована с реальностью не только по своим выводам, но и по своим предпосылкам.

Заключение

Концепции экономического человека, представленные в работах А.Смита и Дж.С.Милля, обладают одной общей чертой – они не рассматриваются их авторами как теории, отражающие реальную мотивацию человека. И хотя концепция А. Смита более реалистична в том плане, что претендует на описание реального поведения экономических агентов, это поведение не понимается А. Смитом как отражение природы человека. Оно представляется наиболее эффективной стратегией поведения в конкретных хозяйственных условиях.

В остальном представленные модели существенно отличаются друг от друга. В содержательном плане модель А. Смита – это в первую очередь модель поведения, ориентированная на следование частному интересу и на сотрудничество на основе взаимной выгоды. Ключевым моментом модели Дж. С. Милля является максимизационная стратегия, стремление к наибольшему богатству, наименьшим издержкам, минимальной цене покупки и максимальной цене продажи. В плане методологическом, экономический человек А.Смита возникает в силу реальных условий, связанных с развитием экономических связей, в то время, как экономический человек Дж. С. Милля возникает как составная часть научного анализа, как абстракция, необходимая для построения строгого экономического знания.

Список литературы

- Автономов В.С., 1993, Человек в зеркале экономической теории, Москва, Наука
- Блауг М., [1992] 2004, Методология экономической науки, или как экономисты объясняют, М.: Журнал Вопросы экономики
- Бьюкенен Дж., [1965] 2011, Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы//Истоки, М.: ВШЭ
- Гоббс Т., [1651] 2001, Левиафан, Москва: Мысль
- Мах Э., [1905] 2003, Познание и заблуждение. Очерки по психологии исследования, М.: БИНОМ. Лаборатория знаний
- Милль Дж.С., [1836] 2012, Об определении предмета политической экономии и о методе исследования, свойственном ей// Философия экономики. Антология, под ред. Д.Хаусмана, М.: Институт Гайдара
- Милль Дж.С., [1848] 1980, Основы политической экономии, т. II, М.: Прогресс
- Милль Дж.С., [1848] 1980, Основы политической экономии, т. III, М.: Прогресс
- Смит А., [1776] 2007, Исследование о природе и причинах богатства народов, М.: Эксмо
- Хайек Ф., [1988], 1992, Пагубная самонадеянность, М.: «Новости»

“ECONOMIC MAN” OF J.S.MILL AND A.SMITH: METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE CONCEPTIONS

Irina Chaplygina
PhD, Associate professor
Department of the history of economic thought
MSU
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Abstract

Based on the comparison of Adam Smith and J.S.Mill's conceptions of "economic man" the present article demonstrates their substantial differences, as well as distinct methodological approach of the authors which can be defined as ontological and epistemological. The key characteristic of A.Smith conception is individualistic principle of action and self-interest as the basic aim and means of communication. The main feature of J.S.Mill's model is maximizing strategy of individuals seeking material wealth.

Economic behavior in Smith's conception can be represented as a result of evolution and the most effective strategy of communication in the big world. This idea was developed later in the works of Hayek and Buchanan. J.S.Mill's "Economic man" is the abstract model, which was voluntarily produced for creating positive scientific knowledge. In this regard Mill's approach is more close to the modern conception of science. But, at the same time it keeps some realistic elements because this model is based on the fundamental significant causes of the human behavior.

Key words: economic man, A.Smith, J.S.Mill

JEL коды: B12, B41