

ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

УДК 330.01 + 331.101.1

А. Д. Чернявский

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В работе рассмотрены особенности детерминистского подхода к развитию понятия «рациональность» в экономической теории. Показаны проблематичные моменты в применяемых определениях рациональности. Рассмотрена возможная взаимосвязь рациональности в экономической теории с психологией и социологией. С позиции дальнейшего практического развития данного понятия целесообразен компромиссный подход к позиции вышеперечисленных отраслей науки по отношению к понятию рациональности, ибо объектом и субъектом в них выступает человек.

К л ю ч е в ы е с л о в а: рациональность, иррациональность, экономическая теория, «человек экономический», неоклассика.

Спор о рациональности и иррациональности типичен для любой отрасли науки. Говоря о философском взгляде на проблему рациональности, отметим, что ее можно считать «сверстницей философии, ее родословную можно возвести к Пармениду и элеатам» [11, 76].

Выстраивая анализ проблемы и учитывая относительно краткосрочный период развития отечественной экономической науки в этом направлении, автор вынужден в большей части обращаться к наследию западной экономической мысли. Как аргумент в пользу такого выбора приведу следующее высказывание: «Дело в том, что российские интеллектуальные традиции (досоветские, советские и постсоветские), при всей своей специфике, очень часто выступают в виде причудливого преломления западных концептуальных схем, перевернутой ипостаси западной традиции (советский марксизм в данном случае не является исключением). Российская мысль сохраняет свой дух и вычерчивает свои планы, но предпочитает строить “подручными” инструментами из “импортного” материала. Вследствие этого логика заставляет начинать с западных течений мысли, чтобы впоследствии успешнее определить собственные координаты» [10, 7].

В известном труде «Модель человека в экономической науке» В. С. Автономов предупреждает: «Понятие рационального выбора и рационального поведения играет важнейшую роль в методологии экономической теории. Прежде всего, необходимо подчеркнуть, что обращаться с этими понятиями следует с максимальной аккуратностью» [1, 12]. С этим просто нужно согласиться, учитывая то, что цитируемый автор часто пользуется примерами из социологии, психологии и экономической теории, не делая акцента при этом, из какой отрасли науки он его заимствует. А учитывая то, что каждая из указанных отраслей науки рассматривает свой предмет в качестве «рационального (рациональности)», возникают трудности в восприятии соответствия цитируемого материала букве и духу самой экономической теории. При этом и экономическая наука все более тесно переплетается с остальными отраслями науки, размывая границы, сформировавшиеся на этапе развития понятия классической научной рациональности.

Поскольку мы рассматриваем такую отрасль науки, как экономика, то логично считать ее рациональной. Однако граница самого рационального остается в значительной мере нечеткой, поскольку это граница между «рациональностью» и «иррациональностью».

Отметим, что понятие «рациональность» имеет пространственно-временной аспект. При этом предполагается наличие у различных представителей науки в разных местах и в разные периоды отличающихся взглядов на рациональность. Результат этого — переход к релятивистской трактовке рациональности, что только усиливает спорные моменты [19]. Методологически возможен и иной подход — отсылка к анализу развития науки, который способен дать ответ о понятии рациональности в науке. Однако тогда мы получаем, что рациональным следует считать только то, что принято на данный момент в научных кругах. И при этом со сменой доминирующих в научных кругах школ произойдет и смена понятия рациональности. Причем такая трансформация может носить не только и не столько количественные изменения, сколько качественные. Последнее может существенно изменить положение линии раздела между рациональным и иррациональным.

Если обратиться к тому, что в дальнейшем понятие «рациональный» должно проходить проверку в реальной экономике, то здесь произойдет естественный отбор теорий, наиболее адекватно описывающих существующее состояние экономики и дающих верный прогноз на ее будущее развитие. При этом эволюционная проверка отбираемых критериев рациональности обогатит само понятие рациональности.

Расплывчатость границы между рациональным и иррациональным может быть оформлена с помощью такого широко используемого приема, как вероятность выбора.

При этом движущей силой изменения моделей рациональности является соответствие между самой теорией и реальностью экономического развития. Подтверждение результатов теории на последующих шагах развития ведет к их повторяемости.

Наличие на каждом шаге плюралистичности критериев рациональности приводит к плюралистичности самой рациональности. При этом используемые

критерии могут быть проранжированы по степени важности. Такой подход продемонстрирован И. С. Алексеевым: «Рациональность науки заключается в согласованности отдельных элементов знания. Именно согласованность будет выступать в качестве основной рациональности, к которой как к цели должна стремиться деятельность по его получению» [3, 115].

Если мы говорим о рациональности деятельности, то ее критерий, по мнению И. Т. Касавина, «состоит в способности наиболее эффективно и с наименьшей затратой сил удовлетворять некоторую социальную потребность» [6].

На важность определения постулата рациональности для экономической теории указывает Марк Блауг: «Этот так называемый *постулат рациональности* фигурирует в качестве предпосылки в любом неоклассическом аргументе... При этом “рациональность” соответствовала максимизации последовательной системы предпочтений в условиях определенности и полной информации. Нейман и Моргенштерн добавили понятие ожидаемой полезности в присутствии неопределенности, а еще позднее новая классическая макроэкономическая теория дала новую интерпретацию понятия совершенной информации в условиях неопределенности как совершенной осведомленности о распределении вероятностей будущих цен... Однако при этом предполагалось, что любой потребитель может обладать совершенной бесплатной информацией о вероятностях будущих результатов.

Неоклассические экономисты признают постулат рациональности «как эмпирически неопровержимый — не сам по себе и не в силу своих достоинств, но конвенционально» [5, 349–350].

Говоря о методологическом подходе к определению «рациональности», В. С. Автономов, указывает: «В зависимости от наличия или отсутствия полной информации понятие экономической информации раздваивается. При полной информации рациональным (логически эквивалентным максимизации некоторой целевой функции) является выбор, сделанный на основе всеохватывающего (полного) и непротиворечивого (транзитивного) набора предпочтений; при отсутствии полной информации рациональным является выбор варианта с максимальной ожидаемой полезностью» [1, 13]. Однако с этим трудно согласиться. Все различие в анализе состоит в том, что в случае наличия полной информации используется детерминистский подход к максимизации целевой функции, а в случае неполной информации — стохастический подход к расчету опять же максимума целевой функции.

Так же, по В. С. Автономову, «непосредственной причиной экономически иррационального поведения должна быть когнитивная несостоятельность субъекта» [Там же, 14]. При этом предлагается понимать когнитивную несостоятельность субъекта, сопоставляя ее с когнитивной состоятельностью, т. е. последнее следует отнести к первому: «Если соотносить это понятие с экономической рациональностью, то когнитивная состоятельность являет собой способность субъекта экономических отношений выбирать наилучший вариант поведения из доступных ему, но не только в настоящий момент, — оценивая будущее, он способен ждать появления оптимального варианта или выбирать приемлемый, хотя и не прямой путь к цели» [8, 95].

Отметим, что в узком смысле когнитивность (лат. *cognitio* — познание, изучение, осознание) представляет собой способность к умственному восприятию и переработке внешней информации. Термин «когнитивность» также используется в более широком смысле, обозначая сам «акт» познания или само знание. В этом контексте он может быть интерпретирован в культурно-социальном смысле как обозначающий появление и становление знания и концепций, связанных с этим знанием, выражающих себя как в мысли, так и в действии.

Исходя из сказанного, ясно, что авторы пытаются необоснованно трактовать «экономическую иррациональность» как эквивалент «когнитивной несостоятельности», т. е. неспособности индивида, в соответствии с общепринятым пониманием этого термина, к осознанию рациональности. При этом следует помнить, что экономическая рациональность включает не только сам акт выбора максимизирующего варианта поведения, но и достижение этой цели.

Говоря об ортодоксальности подхода к применению термина «рациональность», приведем еще один пример такого определения: «...экономическая рациональность... не затрагивает целей человека и его представлений об окружающем мире, на основе которых выбираются средства для достижения поставленных целей» [1, 14]. Это говорит о выходе целей и процесса их формирования за пределы экономической науки. Однако цели «рационального выбора» для любого индивида вряд ли можно считать наперед и окончательно заданными.

Ортодоксальная трактовка экономической рациональности полностью ориентирована на отдельного индивида, находящегося в социальном вакууме, что вряд ли оправданно. Пожалуй, здесь уместно будет процитировать ряд мест из работы Ю. Эльстера: «Чтобы быть *социальными*, нормы должны разделяться другими людьми и в какой-то мере опираться на одобрение или неодобрение ими того или иного типа поведения... Признание социальных норм механизмом мотивации также не означает отрицания важности рационального выбора. Существует эклектическая точка зрения, согласно которой одни действия рациональны, а другие обусловлены нормами. Более точная и адекватная формулировка гласит, что обычно действия предпринимаются под влиянием интересов и норм. Иногда результат представляет собой компромисс между тем, что предписывает норма, и тем, что диктует рациональность... Однако возможны и противоречия между нормами рациональности и социальными нормами, но это скорее экстремальные случаи» [18].

Если нормы поведения ввести в модель рационального выбора как соответствующие ограничения, то это приведет к появлению границы на множестве возможных состояний. Однако сама задача поиска глобального максимума остается.

Й. Шумпетер формулирует поведение этого индивида — экономического агента: «Хотя, по идее, его мотивы надо признать особо эгоистическими — также и в смысле решительности, бесцеремонности, — ведь он начисто лишен связей и традиций, именно его усилиями рвутся эти связи; ему совершенно чужда система наиндивидуальных ценностей как того слоя, выходцем из которого он является, так и того, в который он поднимется; именно он прокладывает путь современному человеку и основанному на индивидуализме

капиталистическому образу жизни, трезвому расчету и философии утилитаризма, именно в его голове бифштекс и идеал впервые были приведены к одному знаменателю. ...И если удовлетворение потребностей в таком понимании является *ratio* (смыслом) экономической деятельности, то поведение нашего типа совершенно нерационально или основано на совершенно ином рационализме» [17, 189].

Такое экономически рациональное поведение человека соответствует «принципу методологического индивидуализма, в соответствии с которым все анализируемые явления объясняются как результат целенаправленной деятельности индивидов» [1, 15]. В. С. Автономов, приводя пример из работы Саймона, считает, что «рациональное в данном значении — синоним функционального: так можно назвать поведение индивида или группы, если оно объективно способствует их сохранению или выживанию, даже если такая цель не ставится. В этом смысле и невротическое поведение можно назвать рациональным, поскольку оно позволяет человеку как-то компенсировать полученную психическую травму. ...Подобную функциональную рациональность следует отличать от более узкой концепции рациональности как оптимизирующего поведения, которая принята в основном течении экономической науки» [Там же, 13].

И далее, вновь цитируя работу Саймона, что поведение психически ненормального человека, по Фрейдю, может считаться рациональным, В. С. Автономов делает вывод, что «рациональность поведения, из которой исходят такие науки, как социология, психология, антропология, вовсе не обязательно подразумевает его осознанность» [Там же]. Этот вывод кажется весьма спорным хотя бы потому, что поведение психически ненормального человека, воспринимаемое им как рациональное, скорее будет таковым с точки зрения окружающих людей случайным.

Еще более запутывает вопрос о рациональности В. Г. Стоцкая, которая пишет: «Как следует из приведенной дефиниции, рациональное поведение в первом смысле мы должны истолковывать как данную систему к сохранению и увеличению ее гомеостаза (в этом смысле оно функционально). ...Однако именно в этом пункте заключается важное отличие первого, общего понятия рациональности от специфически экономического рационального поведения. Дело в том, что понятие гомеостаза (равновесия) является нейтральным по отношению к оптимальному поведению, поскольку равновесное состояние какой-либо системы еще не означает ее оптимального состояния» [13, 207–208].

Прочитируем определение: «Гомеостаз, гомеостазис (*homeostasis*) — устойчивое состояние равновесия открытой системы в ее взаимодействии со средой. Это понятие пришло в экономику из биологии, где оно применяется для характеристики физиологических процессов (таких, как поддержание постоянной температуры тела независимо от температуры окружающего воздуха)» [14].

В экономико-математической литературе можно встретить различные трактовки этого понятия. В одних случаях гомеостазисом считают неизменность существенных параметров системы независимо от влияний внешней среды (как температура тела в приведенном примере). В других случаях считается, что причина не в неизменности экономических параметров, а в неизменности соот-

ношения системы со средой. Соответственно системы меняют свою структуру, состав существенных параметров и т. д.

Системы управления экономическими объектами должны быть гомеостатическими, т. е. обладать способностью быстро реагировать на изменения спроса и других условий экономической конъюнктуры и восстанавливать, таким образом, равновесие в системе.

В данном случае гомеостазис системы, по сути, обеспечивает равновесие системы относительно стабильных параметров; система оптимизирует весь необходимый набор параметров с позиции поддержания их соотношения таковым, чтобы обеспечить равновесное, и в этом смысле оптимальное, состояние системы.

По Д. Н. Хайману, рациональная предпосылка любого экономически ориентированного поведения сводится к тому, что последнее всецело управляется желанием максимально прирастить «чистый выигрыш», получаемый при осуществлении операций [16].

В целом экономически рациональное поведение представляет удобную теоретическую гипотезу, позволяющую акцентировать внимание исследователя на особенности модели «человека экономического». Именно независимость его поведения от окружающей социальной среды делает возможность эмпирической проверки затруднительной, если вообще возможной. При этом трудность экспериментальной проверки не есть аргумент в пользу несостоятельности такой модели вообще.

Отметим также, что методологический индивидуализм «человека экономического» рассматривается как полностью независимый от психологических процессов в рамках его сознания и социальных процессов вне этого индивида.

Вместе с тем экономическая рациональность предполагает выбор вполне определенного экономического блага, и выбор останавливается на благе, обладающем максимальной величиной по критерию выбора.

Как попытку препарирования социологии на прокрустовом ложе экономической теории приведем вариант классификации рациональности Оливера И. Уильямсона [15]. Он предлагает трезвенную градацию рациональности:

1. *Сильная форма рациональности* — предполагает максимизацию результата выбора.

2. *Полусильная форма* — ограниченная рациональность, предполагает, что субъекты стремятся действовать рационально, но обладают такой способностью в ограниченной степени.

3. *Слабая форма* — органическая рациональность, рациональность процесса выбора без ограничений на получаемый результат.

Неоклассическая экономическая теория исходит из *принципа максимизации*, предполагающего выбор лучшего возможного результата из имеющихся альтернатив, который принимается, если учтены все имеющиеся издержки. В рамках такого подхода деятельность фирмы описывается производственными функциями, выбор потребителя — функциями полезности, распределение ресурсов между отраслями экономики — как наперед заданное, оптимизация предполагается повсеместной.

При этом О. Уильямсон отдает себе отчет, что существует достаточно скептическое отношение к применению принципа максимизации в реальной экономике. Он пишет, что «формальные попытки учесть все имеющиеся издержки зачастую требуют больших натяжек и/или таких форм выражения, которые лишены форм операционального содержания» [15, 40]. Отсутствие операционального содержания можно рассматривать как превалирование чисто формализованного математического подхода над экономической сущностью явления.

Можно указать на ряд причин, по которым аппарат сильной формы рациональности «разрушается при усложнении рассматриваемых проблем» [4]. Наиболее очевидная причина — «за пределами определенной степени усложнения наш логический аппарат перестает справляться с обязанностями, — наша рациональность ограничена». Вторая причина — при одновременном интерактивном взаимодействии нескольких агентов они уже не могут действовать на основе примера других агентов в случае при совершенной рациональности. Одни агенты должны угадывать поведение других агентов. При этом агенты перемещаются в мир субъективных мнений и субъективных оценок относительно этих мнений.

Ограниченная рациональность появилась на свет как результат попытки адаптации экономической теории с помощью дополнительного предположения — учета трансакционных издержек. Отмечая, что «ограниченная рациональность» — это лишь познавательная предпосылка, и не предлагая собственного определения, О. Уильямсон цитирует Г. Саймона, что в случае ограниченной рациональности субъекты в экономике «*стремятся* действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в *ограниченной* степени... Экономисты возражают, поскольку ограничения, налагаемые на рациональность, ошибочно интерпретируются ими как нерациональность или иррациональность... Представители других социальных дисциплин возражают, поскольку видят в допущении стремления к рациональности слишком большую уступку принятому у экономистов исследовательскому подходу, основанному на принципе максимизации» [15, 41].

Сторонники экономической теории эту двойственность объясняют тем, что «стремление к рациональности означает ориентацию на экономное использование ограниченных ресурсов, а признание ограниченности познавательных способностей служит стимулом в исследовании институтов» как новых поведенческих шаблонов в условиях неполной информации [Там же]. При этом неполнота информации соответствует как случаю ограниченности получаемой информации, так и случаю ограниченных возможностей в переработке необходимого объема информации для получения требуемого результата. Последнее означает, по мнению О. Уильямсона, «ограниченность интеллекта» как отдельного индивида, так и совокупного — организации.

Результаты такого допущения:

— расширяется круг проблем, к которым может быть применен экономический образ мышления;

— возникает необходимость изучения нерыночных форм организации, что можно трактовать как необходимость более тесного сотрудничества в междисциплинарном аспекте с давними противниками — психологией и социологией;

— возможно применение «неточных» методов решения проблем, например эвристических, позволяющих получить удовлетворительные варианты.

При этом в оправдание доктрины ограниченной рациональности можно сказать, что соображения экономии побуждают нас предпочесть постулат о том, что люди разумны, постулату об их исключительной рациональности, или, как можно заключить из приведенных здесь более общих философских подходов к определению рациональности, сделать допущение о том, что разумный человек может предпочесть рациональности именно иррациональность.

Органическая форма рациональности, слабая форма рациональности, оказалась удобной как для сторонников неоклассики (А. А. Алчиан, Р. Нельсон), так и для представителей противостоящей им австрийской школы экономики (К. Менгер, Ф. А. Хайек). При этом в рамках данного подхода О. Уильямсон говорит о том, что общие схемы таких основополагающих институтов, как деньги, рынки, право собственности, нельзя запланировать и они не созревают в чьем-либо сознании. Говоря о нереалистичности этой формы рациональности, У. К. Митчелл замечает: «...психологические предпосылки, образующие основу для формулировки выводов, являются упрощенными и носят широкий характер» [7]. Примерами этого он считает «...отрицательную полезность труда, получение удовлетворения от потребительских благ, увеличение интенсивности труда и снижение потребления по мере того, как эти процессы продолжают во времени, возникновение новых потребностей по мере частичного удовлетворения старых, предпочтение получения удовольствия в данный момент перед будущим потреблением, а также наличие умственных способностей, достаточных для того, чтобы осознавать эти простые принципы и действовать в соответствии с ними, стремясь достичь целей наиболее легким способом из известных» [Там же].

В пользу наиболее слабой формы рациональности У. К. Митчелл приводит следующий аргумент: «Не следует думать, что экономической деятельностью управляет исключительно этот преимущественно умственный процесс размышления о средствах достижения целей. Напротив, человеческая рациональность, как правило, выражается в сознательном следовании какой-либо общепринятой практике, эффективность которой подтверждена на опыте. ...Рациональность планов, управляющих промышленной и коммерческой деятельностью, не означает, что всякая деятельность, связанная с реализацией этих планов, является в равной степени рациональной. Труд значительной части наемных рабочих, как в цехах, так и в офисах, сходен с работой механизмов. Фактически в основе преобладающего образа мышления большинства людей, работающих на типичном коммерческом предприятии, — понимание того, что, подобно машинам, они используются для реализации планов других людей» [Там же].

Отсутствие четко поставленных целей может оказаться более плодотворным для получения приемлемого результата, чем движение к наперед заданным целям. В моделировании это можно интерпретировать как отказ от поиска глобального максимума в решении задачи и переход к поиску локальных максимумов, а также как выбор наиболее подходящего из них. Причина этого с технических позиций: для сложных задач расчет может быть практически

невозможным как с позиции необходимого времени, так и ограничений самих вычислительных процедур.

Как пример методологического подхода в этом направлении можно указать работу Б. Артура [4]. Суть предложения состоит в отказе от называемых им «дедуктивных» методов, типичных для случая сильной рациональности, и использовании «индуктивных» методов для построения прогноза.

Блауг М. указывает: «Постулат рациональности относится к индивидуальной мотивации, но поведение, интересующее экономистов, это поведение совокупностей потребителей и производителей на разных рынках. Обычно от этой проблемы агрегирования по умолчанию уклоняются, предполагая, что все индивиды похожи друг на друга и имеют одинаковые функции полезности (как и фирмы, которые также похожи друг на друга и обладают одной и той же технологией). Поскольку индивиды явно различаются и по предпочтениям, и по первоначальной наделенности ресурсами (если бы они были похожи, это означало бы отсутствие торговли), очевидно, что успешные объяснения экономистами экономического поведения были обязаны чему-то большему, чем использование постулата рациональности. Сама по себе гипотеза рациональности достаточно слаба. Чтобы извлекать из нее интересные выводы, нам необходимо добавить к общему тезису о рациональности вспомогательные предпосылки, такие, как однородность агентов, которую мы обычно вводим для устранения проблемы агрегирования, или более общие предпосылки совершенного предвидения, равновесных результатов, совершенной конкуренции и т. п.» [5, 352].

Рассматривая рациональность, следует понимать, что она не может быть одинаково присуща любой экономической деятельности каждого человека. С позиции психологии поведения невозможно исключить импульсивное поведение, силу привычек, ограниченную память, его стремление проверить различные варианты решения. Кроме того, рациональность предполагает, что человек способен обрабатывать мгновенно любые массивы информации. В силу такой ограниченности человек не может *ad hoc* максимизировать полезность и обычно ограничивается первым устраивающим его решением. Результат на перспективу: прогноз экономического поведения, скорее всего, будет сильно отличаться от соответствующего рационалистической максимизации.

Как отмечалось, эксперименты, прежде всего психологов, указывают на то, что поведение индивида часто отличается от рационального. Однако эти случаи экономисты воспринимали как аномалии и продолжали теоретизировать о рациональной экономической деятельности. При этом выстраивалась такая система аргументации: «До тех пор, пока аномалии относятся к индивидуальному поведению, их обычно просто игнорируют или объясняют, что они не имеют значения в силу искусственной природы лабораторных данных. Когда данные относятся не к лабораторным экспериментам, а к реальному агрегированному поведению, утверждается, что аномалии имеют случайное распределение и в среднем взаимно погашаются или, чаще, что конкурентные рынки со временем устраниют их» [Там же, 353].

Декларируемое в экономической теории рациональное поведение человека предполагает обращение к более общему исследованию поведения, «которое

само по себе не всегда, а то и вовсе не является экономическим» [2, 22]. В этой работе Е. В. Агафоновой предлагается подходить к определению рациональности поведения индивида на основе «нормативных стандартов». При этом рациональным поведением человека является следующее:

1) быть практически рациональным значит действовать, выбирая из нескольких альтернатив так, чтобы максимизировать свою прибыль и минимизировать убытки. В этом случае Е. В. Агафонова ведет речь о максимизации индивидуальной полезности; с учетом пояснений это является максимизацией предельной индивидуальной полезности, оцениваемой как превышение предельных выгод над предельными издержками, связанными с ее реализацией;

2) объективно рациональным, разумным поведением можно считать поведение, ориентированное на подлинно предельное благо.

Отметим, что, обращаясь к анализу рационального поведения *homo economicus*, авторы сразу же переходят к анализу уже установившегося равновесного состояния с точки зрения индивида и рассматривают рынок с позиции действия таких субъектов. При этом традиционно считается, что в свободном конкурентном обществе в итоге выигрывает тот, кто ведет себя рационально, а проигрывает тот, кто не придерживается рационалистического поведения [9, 37].

Для усиления этого тезиса обратимся к известной работе Г. А. Саймона «Рациональность как процесс и продукт мышления»: «В экономической теории рациональный человек — это максимизатор, соглашающийся только на лучший вариант. Даже его ожидания... рациональны. Его рациональность простирается так далеко, что распространяется и на спальню: как полагает Гэри Беккер, он будет ночью читать в постели только при условии, если ценность его чтения (с его точки зрения) превышает ценность недосыпа его жены» [12, 17]. При этом статичность подхода рационального «человека экономического» подчеркивается здесь же: «Экономическая теория занимается результатами рационального выбора, а не процессом выбора» [Там же, 18].

Здесь Г. А. Саймон попытался показать общие проблемы в рациональности с позиций прежде всего детерминистского подхода в экономической теории.

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998.

2. Агафонова Е. В. «Концепт ограниченной рациональности» в экономике и социальной философии (или О междисциплинарной интегральности концепта «рациональности») // Вестн. Томск. гос. ун-та. Сер. Философия. Социология. Политология. 2008. № 3 (4). С. 21–27.

3. Алексеев И. С. О критерии рациональности / ред. И. С. Тимофеев. М., 1982.

4. Артур Б. Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. 2003. Т. 1, № 3. С. 53–61.

5. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М., 2004.

6. Касавин И. Т. О социальном понятии «рациональность» // Филос. науки. 1985. Т. 6. С. 64–65.

7. Митчелл У. К. Рациональность экономической деятельности // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. 2010. Т. 8, № 1. С. 96–109.

8. Морозюк Ю. В. Субъектность экономического поведения // Вестн. финансов. акад. 2005. № 4 (36). С. 93–97.
9. Норт Д. Институты, институциональное поведение и функционирование экономики. М., 1997.
10. Радаев В. В. Экономическая социология : курс лекций : учеб. пособие. М., 1997.
11. Рациональность как предмет философского исследования. М., 1995.
12. Саймон А. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS : альм. 1993. Т. 1, вып. 3. С. 16–38.
13. Стоцкая Т. Г. Феномен рациональности: сущность, исторические формы, типологические параметры : моногр. Самара, 2008.
14. Толковый словарь [Электронный ресурс]. URL: tolkslovar.ru/g3993.html
15. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS : альм. 1993. Т. 1, вып. 3. С. 39–49.
16. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. Т. 1. М., 2004.
17. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М., 2008.
18. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS : альм. 1993. Вып. 3. С. 73–91.
19. Siegal H. Can philosophy of science be naturalized // Abst. VII Intern. Congr. Logic, Methodol. and Philos. Sci. M., 1987. Vol. 4, pt. 2. P. 170–172.

Рукопись поступила в редакцию 11 марта 2011 г.

УДК 330.101.01 + 330.837

А. В. Толпегин

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ИСТОРИЧЕСКОМ РАКУРСЕ

Серьезная категориальная неопределенность современных отечественных исследований по экономическим проблемам приводит к массе несуразностей и частому взаимонепониманию наших авторов как в теоретическом аспекте, так и в плане разработок практических решений. В статье предлагается оригинальный подход к пониманию «экономических систем» для того, чтобы снять указанную неопределенность хотя бы относительно самого объекта исследования экономической теории.

Ключевые слова: экономическая система, системное свойство, выгода, классификация, силовая экономика, раздаточная экономика, денежная экономика, институциональная экономика.

Современные отечественные публикации по фундаментальным экономическим проблемам отличаются чрезвычайной понятийной размытостью и категориальной неотработанностью. Основная причина такого положения дел вполне очевидна: эпоха Советского Союза накладывала идеологический запрет на подобного рода исследования ввиду того, что «строителям коммунизма» совершенно необязательно заниматься закономерностями рыночной экономики. Следствием такого запрета стала полная зависимость современной российской